

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2018

№ 41

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–29495 от 27 сентября 2007 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны культурного наследия

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
степени доктора наук» Высшей аттестационной комиссии

Учредитель – Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. Боровская, д-р экон. наук, проф.; **М.И. Зверяков**, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. НАН Украины; **В.Н. Шимов**, д-р экон. наук, проф., Белоруссия; **С.Ф. Серегина**, д-р экон. наук, проф.; **Ф. Хуберт**, д-р экон. наук, Германия; **Э. Дрансфельд**, д-р экон. наук, Германия; **С.В. Чернявский**, д-р экон. наук, гл. науч. сотрудник Института проблем рынка РАН, г. Москва; **И.К. Шевченко**, д-р экон. наук, проректор по организации научной и проектно-инновационной деятельности ФГАОУ ВО «ЮФУ» («Южный федеральный университет»), г. Ростов-на-Дону

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

В.И. Канов, д-р экон. наук, проф., гл. редактор; **А.В. Ложникова**, д-р экон. наук, доц., зам. гл. редактора (отв. секретарь); **Н.В. Додонова**, секретарь редакции; **Д.М. Хлопцов**, д-р экон. наук, доц.; **Е.В. Нехода**, д-р экон. наук, проф.; **Л.С. Гринкевич**, д-р экон. наук, проф.; **А.А. Земцов**, д-р экон. наук, проф.; **В.В. Домбровский**, д-р техн. наук, проф.; **И.А. Петиненко**, д-р экон. наук, доц.

СОДЕРЖАНИЕ

Памяти Виктора Ивановича Канова	8
Мемориальные записки о профессоре В.И. Канове	9
Публикация в Alma Mater к 70-летию юбилею В.И. Канова	17

МЕТОДОЛОГИЯ

Серебренников С.С., Моргунов Е.В., Мамаев С.М., Шерварли И.А. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года	20
Адова И.Б., Аргюшина С.Е. Особенности проектирования систем управления знаниями в транснациональных компаниях	29
Макаров П.Ю. Базовая модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона	41
Недолужко О.В. Интеллектуальный капитал в категориях простой модели компенсационного гомеостата	55
Эльмурзаева Р.А. Взаимодействие бизнеса и государства: трансформация «захвата государства»	68

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Краснов О.С., Салихов В.А. Оценка влияния комплексного использования техногенных отходов на ресурсные циклы региона (на примере Кемеровской области)	85
Мухачёва А.В., Димов Э.В. Клиентоориентированность персонала: дефиниционные основы и оценочная практика	95
Куделина О.В., Тулупова О.Н. Оценка эффективности использования ресурсов системы здравоохранения Томской области.....	109

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Поздняков А.Н. Анализ эффективности надзорной деятельности в сфере охраны труда в Российской Федерации	127
---	-----

ФИНАНСЫ

Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И. Реформирование бюджетной сферы в свете институциональных преобразований в России	145
Земцов А.А. Налогообложение без романтики, или Архитектура налоговых систем РФ с позиции бюджета домохозяйства (микроуровень)	159
Певченко Е.Н., Ильина Т.Г. Методы оценки инвестиционной деятельности страховых компаний	176
Тетин И.А. Инструментальное средство для определения эффективной стратегии страховой компании в условиях цикла андеррайтинга	192
Андрienко Е.А., Баландина А.С., Андрienко О.В., Пичугина Ж.С. Формирование сводного финансового индикатора для ранжирования хозяйствующих субъектов (на примере нефтегазового комплекса Томской области)	210

МЕНЕДЖМЕНТ

Огородникова Е.С., Зуева О.Н., Сидоренко А.М. Инфраструктурные ограничения развития транспортно-логистической системы Свердловской области	226
Токтамышева Ю.С. Методика определения характера регионального развития на основе модели стратегических индикаторов	237

Салазкина Л.П. Эффективный менеджмент как фактор успешности некоммерческой общественной организации	255
Градович М.С. Развитие корпоративной социальной ответственности как ключевого инструмента и конкурентного преимущества в стратегии организации	266

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Гембик Ю. С., Городкова С.А. Проблемы практического применения законодательных методов регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения	281
Баженов О.В., Зильбер И.А. Спортивная подготовка как способ формирования основ предпринимательских и инновационных навыков	292
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	307

CONTENTS

To the memory of Victor Ivanovich Kanov	8
Memorial notes, devoted to Professor Victor Ivanovich Kanov	9
Alma Mater's publication to the 70th anniversary of V.I. Kanov	17

METHODOLOGY

Serebrennikov S.S., Morgunov E.V., Mamaev S.M., Shervarli I.A. The strategy of economic safety of the Russian Federation for the period up to 2030	20
Adova I.B., Artyushina S.E. The particular designing knowledge management systems in multinational corporations	29
Makarov P.Yu. The framework of the regional intellectual capital economic reproduction mechanism	41
Nedoluzhko O.V. Intellectual capital in categories of a simple model of compensatory homeostat	55
Elmurzaeva R.A. The interaction between business and government: transformation of "state capture"	68

MACRO-REGION SIBERIA

Krasnov O.S., Salikhov V.A. Assessing the impact of the integrated use of technogenic waste to resource cycles in the region (in the Kemerovo region)	85
Muhachyova A.V., Dimov E.V. Client-oriented personnel: the definition of bases and appraisal practice	95
Kudelina O.V., Tulupova O.N. Assessment of the efficiency of use of health care resources in Tomsk region	109

LABOUR ECONOMICS

Pozdnyakov A.N. Analysis of the effectiveness of supervisory activities in the field of labor protection in the Russian Federation	127
---	-----

FINANCE

Goreeva N.M., Demidova L.N., Chernyaev S.I. The reform of the budgetary sphere in the light of the institutional reforms in Russia	145
Zemtsov A.A. Taxation without romantics or architecture of tax systems of the Russian Federation with the position of the household budget (micro-level)	159
Pevchenko E.N., Ilina T.G. Methods of assessment of investment activity of insurance companies	176
Tetin I.A. Program for determination the effective strategy of insurance company under underating cycle	192
Andrienko E.A., Balandina A.S., Andrienko O.V., Pichugina Zh.S. Formation of a consolidated financial indicator for the ranking of economic entities (for example, the oil and gas complex of the Tomsk region)	210

MANAGEMENT

Ogorodnikova E.S., Zueva O.N., Sidorenko A.M. Infrastructural constraints of transport and logistics system of the Sverdlovsk region	226
Toktamysheva Y.S. Methodology for determining the nature of regional development based on the model of strategic indicators	237
Salazkina L.P. Efficient management as a factor of success	

of the non-profit public organisation	255
Gradovich M.S. Development of corporate social responsibility as a key tool and competitive advantage in strategic development of social capital	266
DISCUSSION PLATFORM	
Gembik Y.S., Gorodkova S.A. Problems of practical application the legal methods of regulation tariffs in water supply and sanitation	281
Bazhenov O.V., Zilber I.A. Initial sports training as a method of entrepreneurial and innovative potential	292
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	307



КАНОВ ВИКТОР ИВАНОВИЧ
Доктор экономических наук, профессор
(05.01.1939 – 13.01.2018)

ПАМЯТИ ВИКТОРА ИВАНОВИЧА КАНОВА

Новый 2018 год начался для нашего журнала с невосполнимой утраты. В ночь с 12 на 13 января 2018 года ушел из жизни после тяжелой и продолжительной болезни основатель и бессменный главный редактор нашего журнала – доктор экономических наук, профессор В.И. Канов.

Десятки лет Виктор Иванович был научным лидером экономического факультета ТГУ, совмещая руководство кафедрой политической экономии и диссертационным советом ТГУ по экономическим специальностям, а с 2007 года еще возглавил работу редколлегии журнала «Вестник ТГУ. Экономика». Таким образом, триада «кафедра – диссертационный совет – журнал ВАК» под руководством Виктора Ивановича Канова делала экономический факультет по-настоящему передовым подразделением ТГУ задолго до того, как был ему присвоен статус исследовательского вуза. Наш журнал именно так и задумывался своим создателем: как публикационный ресурс для подготовки кандидатских и докторских диссертаций по экономическим специальностям, признаваемый ВАК. За 10 лет становления журнала Виктору Ивановичу удалось привлечь внимание исследователей из всех федеральных округов России, от Калининграда и Санкт-Петербурга до Благовещенска и Владивостока, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья. В результате большой научной работы Виктор Иванович смог создать авторитетный и узнаваемый журнал не только в измерениях формальных индикаторов журналов РИНЦ, но и в неформальном творческом пространстве российских молодых и уважаемых ученых. Сегодня портфель журнала наполнен публикациями с большим опережением по отношению к планам издания ближайших номеров.

До самых последних дней своей жизни Виктор Иванович увлеченно занимался любимым делом: работал со студентами, правил статьи и диссертации. Лучшая память Виктору Ивановичу – продолжение его учениками, коллегами, друзьями всех его дел в науке, образовании и издательской сфере.

Редколлегия журнала «Вестник ТГУ. Экономика»

МЕМОРИАЛЬНЫЕ ЗАПИСКИ О ПРОФЕССОРЕ В.И. КАНОВЕ

Не стало профессора Канова Виктора Ивановича, доктора экономических наук, заслуженного работника высшей школы Российской Федерации. Эту горестную весть мне сообщили из Кемерово, города, где живут и работают многие воспитанники как ТГУ, так и его докторского совета. Кановского Совета. Ушел Учитель в лучшем смысле и понимании этого слова, знающий свой предмет, любящий свою профессию и тех, кому он так ревностно его преподавал и пропагандировал. Учитель с большой буквы и большим творческим потенциалом. Тонко чувствующий человек, яркий представитель настоящей русской интеллигенции, щедро делившийся своим жизненным и научным опытом.

Те, кто знал его близко, говорят, что он умел талантливо жить. Да правда ли это? Правда, если под этим понимать занятия наукой и организацией науки. И учить этому других. И писать: статьи, учебные пособия, монографии. Он основал и возглавил один из наиболее авторитетных научных журналов по экономической теории во всей России – «Вестник ТГУ. Экономика», находящийся в списке журналов, рекомендованных ВАК. Экономические чтения в ТГУ – по существу международные конференции – собирали и собирают замечательных ученых-экономистов со всей России, из пределов бывшего СССР и дальнего зарубежья.

Он дольше всех сопротивлялся переименованию кафедры в стиле модерн. Не хотел расставаться с термином «политическая экономия». А потом, я знаю, болезненно переживал. Особенно когда я ему рассказал, что главный экономический журнал Германии называется «Политическая экономия», а в английских университетах существуют не только кафедры политической экономии, но и чисто национальные кафедры «политической экономии Соединенного Королевства».

Есть люди, вспоминая которых обязательно улыбнешься и также обязательно вздохнешь с грустью. Именно к таким людям относился Виктор Иванович. Он не любил ссориться, наносить обиды, хотя как в жизни и работе без них обойтись. Его тихий, улыбчивый и негромкий голос наводил спокойствие и порядок. В наше непростое время – это великий дар. Память обладает удивительным свойством: со временем все плохое уходит из неё и остаются в ней только хорошие воспоминания. Однако при всем моем желании ничего плохого, даже чуть-чуть негативного, вспомнить о нем не могу. Он мне раз в одном деле отказал. Но даже отказывать он умел красиво, необходимо.

После многих ушедших в мир иной чаще всего остается просто черта между двумя датами. Виктора Ивановича даже его недоброжелатели не смогут отнести к ним. Приняв кафедру политической экономии и возглавив диссертационный совет после кончины учителя всех нас А.П. Бычкова,

главное было «не навредить», не потеряться в тени и памяти такого могучего авторитета, каким был А.П. Бычков. И не потерялся. Ввел свой стиль руководства, кафедра постепенно расширялась. Появилась молодая поросль докторов наук, профессоров. Это мы – люди – не всегда благодарны нашим учителям и порой забываем, кто нам помог, на кого мы опирались в нашем движении вперед. Всегда, особенно по прошествии времени, мы думаем, что сделали все сами, нам даже чинили препятствия. Это сейчас так модно. Мы эгоисты и, тем самым, хотим подчеркнуть свои способности и возможности, немножечко приподнять себя. Но если положить руку на сердце и подумать над тем, когда, при чьем руководстве кафедрой и Советом в ТГУ было столько докторов экономических наук? в какие времена? Тогда все встанет на свои места. Ведь тогда – раньше, до него – молодые сотрудники были не менее талантливы, если не более. Но такого обилия докторов наук не было. И ведь каждый в душе это понимает и вольно или невольно испытывает к нему благодарность.

Величие личности, наверное, определяется пустотой, которую он оставляет после себя. Она огромна и ничем и никем её не заполнить. Иначе и быть не может. Но, как и положено, все будет идти своим чередом. На то она и жизнь. На занятиях его заменят. Аспирантов распределят по другим профессорам. Рано или поздно и Совет откроют. Живых к живым всегда успеем распределить. Только это уже будут другие учителя и другие уроки. Возможно, не хуже. И все равно другие. Вот только его самого с нами уже не будет никогда. Не прислушаемся уже к его негромкому, спокойному и доброжелательному голосу. Не услышим его добрую с улыбкой шутку. Он ушел навсегда.

Каждому из нас его явно не будет хватать. Говорят, время лечит. На Кавказе эта мысль звучит значительно поэтичнее: «Ветер времени идет за смертью и медленно стирает оставляемые ею следы». И это действительно так. Постоянно горевать и скорбеть нельзя. Живым – жить, а ушедшим – светлая память в наших сердцах. Будем вспоминать его с грустью, его шутки, улыбку, его самого и то, что он для нас всех сделал. Ведь каждому из нас он отдал частичку своего сердца, и так истерзанного и разбитого жизненными невзгодами. Прежде чем уйти самому, он слишком многих потерял. Сплотимся, возьмемся за домашнее задание – работу над ошибками – и возродим диссертационный совет, не дадим споткнуться «Вестник ТГУ. Экономика» и своими продвинутыми работами поднимем его престиж еще выше. Это будет ему нашим лучшим памятником.

Повесим его портрет в зале заседаний Совета. Он будет смотреть на нас чуть-чуть с грустинкой. Он ведь таким и остался в памяти каждого из нас. А мы будем каждый раз здороваться с ним и с Александром Петровичем. И немножко будет становиться теплей и светлей на душе от того, что они с нами были.

Нас всех рано или поздно забудут. Это нормально. Такова жизнь. Поэтому «вечная память» – понятие очень относительное. Однако память в

сердцах тех, кого он так много любил и так много для них сделал, весьма реальна. Так сохраним же о нем светлую память!

Царствие ему небесное – *requiescat in pace!*

Баликов Владимир Заурбекович

д-р экон. наук, профессор

лауреат премии Президента РФ в области образования,

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Мне с Виктором Ивановичем приходилось работать в диссертационном совете по экономическим наукам в Томском государственном университете. Много лет назад, являясь председателем этого совета, Виктор Иванович предложил мне войти в его состав по научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда). Работая в диссертационном совете, я, естественно, стремился решать и некоторые проблемы подготовки научных кадров для экономического факультета Алтайского госуниверситета. Виктор Иванович прекрасно понимал мои устремления и своими словами и действиями, предъявляя серьезные требования к содержанию наших диссертаций, вместе с тем всегда способствовал их продвижению к защите. Благодаря такому содействию для Алтайского края было подготовлено около десятка кандидатов наук. Поскольку допуск к защите предполагает непременно участие соискателей в научных конференциях, Виктор Иванович находил возможность помогать представителям Алтая и в решении этой проблемы.

Вспоминается такой случай. На экономическом факультете Томского государственного университета проходила очередная конференция «Экономические чтения». Времени оставалось мало, желающих выступить было много; доктора и кандидаты наук тянули руки, просили предоставить им слово. Однако Виктор Иванович, председательствовавший на конференции, игнорируя просьбы маститых ученых, со словами: «А теперь я бы хотел послушать участников конференции с Алтая» – предоставил слово небольшой группе аспирантов Алтайского госуниверситета, подготовивших совместный доклад...

С того времени прошло много лет, но молодые ученые, теперь уже кандидаты наук, часто вспоминают этот случай. Такое не забывается. Светлый образ Виктора Ивановича навсегда сохранится в нашей памяти и в наших сердцах.

Беляев Виктор Иванович

д-р экон. наук, профессор,

Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Вспоминаю Виктора Ивановича как человека большой широты взглядов. Быть достойным председателем диссертационного совета, особенно такого, как наш, где проходят защиты как по экономической теории, которая сама является многогранной дисциплиной, так и по экономике труда, а также по финансам, возможно только будучи всесторонне образованным. Виктор Иванович, несомненно, был таким.

Не раз слышал, как он после выступления диссертанта, находящегося в полуобморочном состоянии, говорил: «Ну, а теперь с помощью оппонентов попытаемся понять, что ценного содержится в данной работе». Однако сам Виктор Иванович глубоко понимал ход мысли каждого диссертанта. Его замечания, вопросы и советы всегда были точны, конкретны и затрагивали самую суть исследуемой проблемы. Это в полной мере относится к каждой диссертации, представленной в диссертационный совет по экономическим наукам в Томском государственном университете, проходившей экспертизу и процедуру защиты по любому из направлений его деятельности.

Известный математик Давид Гильберт как-то заметил: «Каждый человек имеет некоторый горизонт взглядов. Когда он сужается и становится бесконечно малым, то превращается в точку. Тогда человек говорит: “Это моя точка зрения”». Профессор Канов Виктор Иванович покинул нас, уйдя в Вечность, но он завещал нам смотреть на все широким взглядом, стараться понять и принять иную точку зрения и быть милосердными.

Каз Михаил Семенович

д-р экон. наук, профессор,

Томский государственный университет

Глубоко скорблю по поводу смерти Виктора Ивановича Канова.

Для нас, кто у него учился, с ним работал и дружил, это невосполнимая потеря. В сложные перестроечные времена, в период реформирования всего, Виктор Иванович был нравственным мериллом, стараясь сохранить уникальность, ценность, преемственность в экономической науке и образовании. Это было не только нелегко. Для этого нужна была смелость и независимость в суждениях. И Виктору Ивановичу, как Человеку и Ученому, это удалось.

О Викторе Ивановиче Канове я услышал и узнал в середине 1970-х, учась в 916 группе первого набора на специальность «Политическая экономика» на экономическом факультете Томского государственного университета. Для нас, студентов, он уже тогда, будучи молодым преподавателем, защитившим кандидатскую диссертацию по проблеме воспроизводства

природных ресурсов, входил, говоря современным языком, в пул преподавателей, определяющих экономическую школу Томского университета под руководством А.П. Бычкова. И с тех пор для меня Виктор Иванович был и остается образцом преданности и любви к науке, делу, которым занимался практически всю жизнь.

Спустя много лет мне посчастливилось уже как коллеге с ним общаться при обсуждении самых острых проблем реформирования экономики и науки на научных конференциях, семинарах, работать под его руководством в диссертационном совете в Томском государственном университете. И меня всегда удивляло и одновременно радовало совмещение в Викторе Ивановиче его высоких нравственных качеств и эрудиции, глубины и принципиальности Ученого.

Его доброта, душевность, благородство и дружелюбие всегда способствовали творческой атмосфере и уважению всех, независимо от статуса, положения. Он умел слушать, слышать и уважать иное мнение.

Виктору Ивановичу была присуща принципиальность, если это касалось науки, экономической теории. Он не любил фальши и пафоса.

Его суждения были часто неожиданными, но всегда с высокой степенью обоснованности. Знание жизни, практики сочеталось в Викторе Ивановиче с фундаментальными знаниями экономической теории, истории науки, что для нынешнего времени большая редкость.

Виктор Иванович был скромен, иногда излишне. Но для него важнее были профессионализм и честность, а не личные достижения. Он трепетно относился к чистоте науки и научного сообщества.

Особо хочу выделить неравнодушие Виктора Ивановича до последних дней жизни, заботу о преемственности Томской экономической школы, поддержку молодых талантов.

Каячев Геннадий Федорович

д-р экон. наук, профессор,

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Канов Виктор Иванович – Профессор с большой буквы, человек широкой эрудиции, взглядов и мировоззрения, поистине служивший Просвещению.

Знаю его достаточно давно, со студенческих лет, тем не менее большинство воспоминаний связано с работой в Томском государственном университете, в диссертационном совете по экономическим наукам. Поражала глубина его суждений, которая выражалась в обобщениях после каждой защиты; глубокое понимание исследовательской проблемы, принципиальность и доброжелательность, уважение к другому мнению, личная скромность. Он очень тонко и точно чувствовал соискателя. В соискателях

Виктор Иванович сам всегда ценил наличие мировоззрения и научное чутье, владение предметом и проблемой, выносимой на защиту; умение отвечать на вопросы, отстаивать авторскую позицию.

«Чтобы быть честным, надо присоединить к благородству души просвещенный ум. Тот, в ком соединены эти различные дары природы, всегда руководствуется компасом общественной пользы». Эти слова Клода А. Гельвеция можно в полной мере отнести к Профессору Канову, отдавшему много душевных сил и просвещенного ума молодым, пытливым, талантливым, трудолюбивым, стремящимся к росту, развитию и самореализации.

Нехода Евгения Владимировна

д-р экон. наук, профессор,

Томский государственный университет

Память нужна живым!

Хотя я и не была членом диссертационного совета, но мое первое настоящее знакомство с Виктором Ивановичем Кановым состоялось на защите его докторской диссертации 21 декабря 1991 года. Тема диссертации: «Отношения собственности на природные ресурсы». Автореферат докторской диссертации хранится в моей личной библиотеке до сих пор.

С 1 сентября 1993 года в результате реструктуризации кафедр общественных наук в Томском государственном университете кафедра политической экономии вошла в состав экономического факультета. И мне, как ученому секретарю факультета, пришлось более тесно сотрудничать с преподавателями кафедр и прежде всего с Виктором Ивановичем. И эти отношения были плодотворными, творческими, эффективными.

Надо отметить, что у Виктора Ивановича были хорошие отношения со всеми кафедрами, в том числе и с кафедрой системного менеджмента и экономики предпринимательства (в настоящее время – кафедра стратегического менеджмента и маркетинга). Он довольно часто общался с Гагой Владимиром Антоновичем. Думаю, обсуждались вопросы, касающиеся и учебного процесса, и экономической науки, и экономических реформ, и работы диссертационного совета.

Уже будучи председателем диссертационного совета по экономическим наукам, В.И. Канов не только расписывал поступающие в Томский государственный университет авторефераты по научным интересам преподавателей, но и очень часто сам разносил их по кафедрам. В этом проявлялась его личная заинтересованность в служении науке.

Часто бывая на защитах диссертаций, хочется отметить, что большинство защит проходило содержательно, интересно, присутствовала дискуссия и реальное обсуждение. В работу диссертационного совета Виктор Иванович внес профессиональную убежденность и доброжелательность.

Добрусина Маргарита Ефимовна

канд. экон. наук, доцент, Томский государственный университет

Воспоминания о В.И. Канове – выдающемся ученом-экономисте

Профессора Виктора Ивановича Канова я впервые услышала в 2000 году. Он выступал перед группой студентов экономистов-заочников, к коим относилась и я. Тогда же, будучи импозантным профессором, он произвел на нас яркое впечатление своей внешностью: высокий, стройный, сероглазый, полный обаяния, харизматичности. Лекция была посвящена экологическим аспектам экономики, все студенты получили огромное интеллектуальное удовольствие. Было понятно – перед нами глубоко эрудированный, всесторонне образованный ученый-макроэкономист. Он рассказывал о том, как модернизируются экономики разных стран мира – от самых развитых до заметно отстающих в развитии. Эта лекция вызвала во мне интерес к эконимике, и я стала копить материалы, писать статьи, участвовать в конференциях на эту тему, в какой-то степени я могу считать себя его подопечной.

Отдельным эпизодом всплывает в памяти его участие в опубликовании моей очередной статьи по эконимике в 2011 году. Он поддержал статью как главный редактор «Вестника ТГУ. Экономика». Со временем статья стала самой цитируемой среди всех опубликованных мною работ. За это я искренне поблагодарила Виктора Ивановича на последней нашей встрече в декабре 2017 года (за месяц до его кончины), что он воспринял с улыбкой.

Он принимал участие в защитах докторских и кандидатских диссертаций в качестве председателя диссертационного совета по экономическим наукам. На некоторых предзащитах и защитах я присутствовала изредка в качестве эксперта, но чаще зрителя. Защиты носили яркий, запоминающийся характер, некоторые защиты он поддерживал, некоторые критиковал, но полемика всегда носила уважительный характер. Он обладал заостренной манерой речи, демонстрировал многообразные научные интересы, слушать его было всегда захватывающе интересно. И хотя результаты защит были разными, выступления самого В.И. Канова мне надолго запомнились своей глубиной и нестандартностью.

Опубликованные им статьи и учебники имеют очень высокое качество. Большой вклад в науку и учебный процесс внесло его учебное пособие «Макроэкономика». Среди статей особенно яркой и глубокой, на мой взгляд, является его статья об особенностях кризиса 2014–2015 гг.¹

Он отличался высокой этичностью поведения во всем, был настоящим ученым, выдающимся профессором Томского государственного университета и, безусловно, одним из лучших ученых-экономистов. О том, что он закончил исторический факультет ТГУ, я узнала лишь недавно, и это образование помогало ему мыслить глобально и масштабно. От него всегда можно было получить поддержку, в то же время он был высоко требовательным человеком – и к себе, и к окружающим. Помню, когда я обрати-

¹ Канов В.И. Некоторые особенности кризиса 2014–2015 гг. // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 4 (32). С. 64–70.

лась к нему за очередной поддержкой, Виктор Иванович сказал – нужно много читать, переводить и много писать, а когда список ваших публикаций заметно увеличится, помощь придет сама. Советы незабываемого человека – В.И. Канова помогали держаться и работать, не сдаваться, а помощь действительно приходила. В своих критических высказываниях он оказывался всегда прав, и это вселяет глубокое уважение к нему и его мировоззрению.

Виктор Иванович мужественно переносил свою болезнь, улыбался, иронизировал, даже шутил, была надежда, что он выздоровеет, но этого, к сожалению, не произошло. Воспоминания о себе он оставил очень светлые и навсегда сохранится в нашей памяти как прекрасный человек и замечательный ученый-экономист ТГУ.

Захарова Татьяна Викторовна

канд. экон. наук, доцент,

Томский государственный университет

60-е годы в жизни историко-филологического факультета ТГУ были уникальными. Мы, студенты тех лет, стали соучастниками необычного процесса. Этому способствовали два обстоятельства. Во-первых, коллектив преподавателей представлял собой известных и интересных ученых и педагогов, таких как профессор И.М. Разгон, А.И. Данилов, Б.Г. Могильницкий, М.Е. Плотникова и др. Эта плеяда ученых определила основные направления исторической науки, создала неповторимый микроклимат для активной исследовательской работы. Во-вторых, это были годы «оттепели» в самой исторической науке. В этот период расширились рамки исторического познания за счет введения в научный оборот свежих источников и документов в сочетании с активной жизненной позицией преподавателей, их потенциальной научной энергией – все это вызывало у студентов потребность знаний. В то время преподаватели и студенты хорошо знали друг друга. Кураторы были нередкими и желанными участниками студенческой жизни, со многими из них остались пожизненные связи.

Отслужив в армии, Виктор Иванович поступил на исторический факультет. Ещё в студенческие годы для нас было ясно, что Виктор Канов человек цельный, умеющий ставить перед собой задачи и добиваться желаемых результатов. Так сложились обстоятельства, что после окончания учебы он выбрал экономический факультет. Этот выбор определил его судьбу. Здесь он состоялся как ученый, вырос до доктора наук. На пути научной деятельности он встретил профессора, доктора экономических наук А.П. Бычкова, который впоследствии передал Виктору Ивановичу бразды правления кафедрой политэкономии. Виктор Иванович стал бесменным председателем диссертационного совета, развивая направление

«национальная экономика». Он был руководителем многих аспирантов и докторантов.

Виктор отличался масштабностью как в научной работе, так и в организаторской. Он определил будущую судьбу нескольких поколений студентов и аспирантов, некоторые из них стали впоследствии его друзьями.

По своему характеру он был честным, принципиальным, выдержанным, спокойным и в то же время готовым прийти на помощь, оказать поддержку словом и делом. Про него говорили, что он сам сделал себя. Мальчишка из простой семьи добился таких высот и оставался добрым, интеллигентным человеком.

Он был счастлив в семейной жизни, гордился своим сыном. Но он столкнулся и с потерей своей первой жены.

В последние годы произошли изменения в его семейной жизни. Жена Надежда Венидиктовна создала комфортную и спокойную жизнь для Виктора. Этот союз был гармоничным и в общении, и в отдыхе. Они были единомышленниками. Мы были рады за Виктора.

К сожалению, нас, однокурсников, проживающих в Томске, с каждым годом всё меньше, но светлый образ Виктора Ивановича останется в наших сердцах и памяти.

Семенова Нина Михайловна

*однокурсница, выпускница исторического факультета ТГУ 1967 г.,
канд. ист. наук*

Публикация в Alma Mater к 70-летнему юбилею В.И. Канова

КАФЕДРА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ ПОЗДРАВЛЯЕТ...

Согласитесь, какие бы реформы и инновационные преобразования ни переживали высшая школа и вся система среднего и высшего профессионального образования в нашей стране, ее высшей ценностью и главным ресурсом остается человек! Человек, педагог, ученый с основательной фундаментальной подготовкой, практическим опытом, прошедший высококлассную научную школу, совершенствующий навыки преподавательского мастерства. И, конечно, преданный своему делу и любящий своих учеников.

Ведь подготовка по-настоящему талантливой молодежи, составляющей основу кадрового потенциала новой экономики России, – дело штучное. Ее, усилиями профессорско-преподавательского состава более чем 12 факультетов, успешно обучают в Томском государственном университете. Немало труда в подготовку достойных выпускников вложили сотрудники кафедры политической экономии, одной из старейших в вузе. Создание кафедры стало не только необходимым, но и возможным с открытием в октябре 1898 года в Томском императорском университете второго (после

медицинского), юридического факультета. Таким образом, кафедра, ставшая позднее (в октябре 1947 года) самостоятельным структурным подразделением университета и к началу 1990-х годов – одной из кафедр экономического факультета ТГУ, вступила нынче в свой юбилейный, 110 учебный год.

Многое испытали в послевоенный период своего руководства кафедрой ее заведующие, доцент Скороспелова Паулина Ивановна и профессор, доктор экономических наук, на протяжении 17 лет являвшийся ректором Томского госуниверситета, Бычков Александр Петрович. Менялись преподавательский состав, содержание и направления подготовки специалистов, рос и укреплялся научно-исследовательский потенциал преподавания. Серьезно изменились потребности и общая ориентация научных исследований и преподаваемых дисциплин с переходом к рыночной экономике. Ушла в прошлое система государственного распределения выпускников вузов, усилилась прагматическая нацеленность выпускников на получение конкретных практических навыков в системе образования в ущерб серьезной фундаментальной подготовке. Изменились в соответствии с реалиями жизни и направления подготовки специалистов, востребованных рынком.

Кафедра политической экономии, возглавляемая ныне доктором экономических наук, заслуженным деятелем науки, профессором Кановым Виктором Ивановичем, осталась и в этот сложный период верна традициям высококачественного высшего российского образования, заложенным предшественниками. На протяжении более чем столетия ее сотрудники преподают основы капиталистического рыночного хозяйствования, вооруженные не только современными, написанными уже в конце XX – начале XXI века, научными и учебно-методическими материалами и пособиями, но и знаниями великих умов мировой экономической мысли. Кафедра – и такова твердая позиция нынешнего заведующего – не просто не изменила своего названия в угоду переменчивой «моде», но и продолжила курс на фундаментальную теоретическую подготовку специалистов в области экономической теории. Кстати, именно по этой специальности в диссертационном совете по экономическим наукам в ТГУ, который также в качестве председателя возглавляет профессор Канов В.И., представлено наибольшее количество ученых, сотрудников и выпускников Томского госуниверситета.

Характерно, что популярность экономической теории как научной специальности не падает на протяжении всего периода рыночных реформ. В частности, под руководством самого Виктора Ивановича Канова только в эти годы защищено 3 докторских и более 10 кандидатских диссертаций, не в малой степени потому, что ему за период научного руководства аспирантами и соискателями удается как обучить их азам науки, так и привить подлинную любовь к профессии. А ведь без любви к своему делу едва ли возможен устойчивый не только профессиональный, но и карьерный рост. Коллектив кафедры под руководством ее заведующего выступает инициатором проведения ежегодных научных экономических конференций, теоретических и методических семинаров экономического факультета. Сов-

местно с сотрудниками факультета выигрывает и становится соисполнителем солидных грантов (среди которых гранты НФПК и Фонда Сороса), выпускает серию полезных учебников и учебных пособий.

К сожалению, набор абитуриентов на учебную специальность «экономическая теория» падает. Выпускники школ не хотят тратить драгоценное время на освоение тех самых «азов», без которых нет подлинного не только фундаментального, но и любого классического образования, торопятся приступить к работе как можно раньше – на втором или третьем курсе, параллельно получить еще одно, юридическое или управленческое образование. Что ж, этот выбор молодых Виктор Иванович прекрасно понимает и по необходимости принимает. Колебания в наборах большинство вузов, факультет и кафедра политической экономии испытывали и раньше. Сегодня не менее важно то, что кафедра сохранила и продолжает наращивать свой потенциал. Ее многочисленные выпускники добились не только высших ученых званий, сумели открыть собственное дело, организовали работу и развернули сеть продаж (от европейской части до Дальнего Востока России) известного на всю страну объединения «Яшкино», но и с успехом работают в вузах, финансово-банковском секторе и в управлении. Их отличает умение видеть тенденции развития явлений, ориентироваться во многих кризисных ситуациях.

Как выпускник ТГУ Виктор Иванович хорошо знает и чтит его традиции. Сохраняет высокую культуру не только научной мысли, но и преподавательской деятельности. По-прежнему мобилен и коммуникабелен, вполне состоялся не только как руководитель большого коллектива, но и как личность, твердая, целеустремленная и вместе с тем достаточно скромная, умеющая уважать мнение коллег, готовая поддержать их в трудную минуту...

Коломиец Татьяна Ивановна

д-р экон. наук, профессор, Томский государственный университет

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338.01

DOI: 10.17223/19988648/41/1

С.С. Серебrenников, Е.В. Моргунов, С.М. Мамаев, И.А. Шерварли

О СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА¹

В статье дан анализ основных направлений «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» (2017 г.). Особое место в анализе уделено таким проблемам, как человеческое развитие, качество жизни населения, устойчивое развитие национальной финансовой системы, сбалансированное пространственное и региональное развитие Российской Федерации на основе городских агломераций.

Ключевые слова: городская агломерация, качество жизни, народонаселение, пространственное развитие, Россия, стратегия, человеческое развитие, экономическая безопасность.

Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (далее – Стратегия) была утверждена Указом Президента Российской Федерации № 208 13 мая 2017 г. Исходя из общих положений Стратегии, она направлена «на обеспечение противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности, предотвращение кризисных явлений в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах, а также на недопущение снижения качества жизни населения» [9] и является основой для формирования и реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях. Предполагается, что реализация Стратегии будет осуществляться в два этапа: на 1-м этапе (до 2019 г.) – разработка и реализация мер организационного, нормативно-правового и методического характера в целях обеспечения экономической безопасности, совершенствования механизмов мониторинга и оценки ее состояния; на 2-м этапе (до 2030 г.) – выполнение мер по нейтрализации вызовов и угроз экономической безопасности.

В Стратегии экономической безопасности национальные экономические интересы сосредоточены в основном на обеспечении экономического суверенитета страны, единства ее экономического пространства. При этом

¹ Исследование проведено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 17-02-00716а «Исследование влияния рентных институтов формирования государственных финансов на качество жизни населения страны».

экономический суверенитет РФ расплывчато позиционируется как «объективно существующая независимость государства в проведении внутренней и внешней экономической политики с учетом международных обязательств», а целями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности (кроме непосредственно самого суверенитета) являются: повышение устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз; обеспечение экономического роста; поддержание научно-технического потенциала развития экономики на мировом уровне и повышение ее конкурентоспособности; поддержание потенциала отечественного оборонно-промышленного комплекса на уровне, необходимом для решения задач военно-экономического обеспечения обороны страны, и, к сожалению, только на последнем месте стоит повышение уровня и улучшение качества жизни населения.

С нашей точки зрения, вызовы и угрозы экономической безопасности, очерченные в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, обладают слишком абстрактно-глобальным характером. Стратегия (особенно судя по приведенным показателям безопасности) больше направлена «вовне», а не на внутреннее развитие страны: на обеспечение единства экономического пространства России, повышение качества жизни народонаселения России. Так, например, согласно Стратегии, главные угрозы лежат в области глобального изменения климата, мировой политики, глобальной конкуренции, глобальных финансов, в области усиления колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков, слабой вовлеченности российского несырьевого сектора в мировые «цепочки» создания добавленной стоимости, обеспечения информационной безопасности России, использования странами мира военных и экономических методов влияния и т.п., а внутренним проблемам страны уделено значительно меньше внимания.

Не очень понятны пп. 6 и 9 вызовов и угроз экономической безопасности: «6) изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости, развитие “зеленых технологий”»; «9) исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития, резкое снижение роли традиционных факторов обеспечения экономического роста, связанное с научно-технологическими изменениями». То есть, по мнению разработчиков Стратегии, исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития – важная угроза национальной экономической безопасности России? Вроде и в самой Стратегии, и в других официальных документах, и в СМИ властные структуры ратуют за инновационное развитие страны, цифровую экономику и т.п.

Среди внутренних вызовов и угроз экономической безопасности Стратегия выделяет, прежде всего, низкие темпы экономического роста, обусловленные внутренними причинами, в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры; недостаточный объем

инвестиций в реальный сектор экономики, слабую инновационную активность, несбалансированность национальной бюджетной системы, недостаточно эффективное государственное управление, коррупцию, высокую долю теневого сектора экономики, снижение человеческого потенциала и качества жизни россиян, а также неравномерность пространственного развития РФ, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития.

При этом, согласно Стратегии, основными направлениями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности являются: развитие системы государственного управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономики; обеспечение устойчивого роста реального сектора экономики; создание экономических условий для разработки и внедрения современных технологий, стимулирования инновационного развития, а также совершенствование нормативно-правовой базы в этой сфере; устойчивое развитие национальной финансовой системы; сбалансированное пространственное и региональное развитие РФ, укрепление единства ее экономического пространства; повышение эффективности внешнеэкономического сотрудничества и реализация конкурентных преимуществ экспортно-ориентированных секторов экономики; обеспечение безопасности экономической деятельности; и опять же на последнем месте – развитие человеческого потенциала, т.е. развитие способности человека (индивида) либо человечества (совокупность индивидов) проявить теоретические возможности на практике.

Анализ Стратегии также показывает, что среди вызовов в сфере экономической безопасности мало место уделено критически высокому уровню зависимости многих отраслей российской экономики от импортной продукции. В основном в ней упор делается на проблемах разработки и внедрения современных технологий, стимулирование развития инноваций как отдельного сектора экономики, без его «растекания» по другим секторам (п. 18). При этом доля импортных товаров в структуре потребления по ряду отраслей выше 50%, а временные успехи импортозамещения, достигнутые в некоторых отраслях, закрепить не удалось: краткосрочные преимущества от девальвации рубля, санкций и контрсанкций не были подкреплены преобразованиями, которые бы стали основой долгосрочного роста.

Среди основных задач, касающихся обеспечения устойчивого развития национальной финансовой системы, особенно государственных (общественных) финансов, стоит особо выделить ряд взаимосвязанных направлений. Это развитие внутренних (национальных) источников долгосрочных финансовых ресурсов, обеспечение достаточной нормы накопления; развитие механизмов и инструментов инвестиционно-ориентированной государственной финансовой политики. В этой связи хотелось бы напомнить, что существует два главных источника формирования и инвестиционного распределения государственных (общественных) финансов – это прежде всего налоги и рента (доход от госсобственности). Однако рассмотрение ренты как дохода от госсобственности делает неправомерным

ее рассмотрение как части прибыли, превышающей средний или нормальный уровень, т.е. сверхприбыли [7]. Основное экономическое преимущество ренты перед налогами как основы формирования государственных финансов страны заключается в том, что не деформируются предпринимательские стимулы в обществе [8]. Государство не отнимает чужую собственность (доход от нее), а реализует свои и общественные интересы за счет собственного дохода.

При этом ренту можно перераспределять двумя способами: внутри государственного бюджета – путем перечисления ренты в качестве доходных статей государственного бюджета и затем распределения данных средств по статьям расхода госбюджета; вне государственного бюджета – путем аккумулирования ренты в специальном внебюджетном общественном фонде, полностью независимом от государственного бюджета. Как показывает мировой опыт, последний способ наиболее предпочтителен, особенно с точки зрения реализации государственной инвестиционной политики, а также повышения уровня и качества жизни населения. Ярким примером трансформации горной ренты в различные виды квазиренты является фонд будущих поколений (Постоянный фонд) Аляски [1, 4, 5].

Россия – самая большая, но одна из самых «неосвоенных» стран мира, поэтому как с точки зрения национальных экономических интересов, так и политических возможностей пространственно-экономическое развитие страны должно стать приоритетным. Среди основных задач (п. 20 Стратегии экономической безопасности) следует особо выделить совершенствование национальной системы расселения и создание условий для развития городских агломераций, при этом совершенно не нужно создавать мега-агломерации, приоритетность – малые и средние агломерации.

В этой связи следует понимать, что изначально города возникли как «элитарные» поселения. Первыми его жителями были служители культа, правители, воины и обслуживающие их купцы, ремесленники и т.п., иногда, как в Киевской Руси, происходило совмещение части этих функций. Остальное население было «неэлитарное», воспринималось как «нижнее сословие». Например, на Руси – это прежде всего свободные крестьяне, смерды (зависимые крестьяне), т.е. население, занятое в сельском хозяйстве и выполняющее различные услуги (слуги). Все это изначально и определило, что город обеспечивает своим жителям более высокий уровень и качество жизни по сравнению с другими (сельскими) поселениями. При этом и внутри современного города также идет дифференциация населения по уровню и качеству жизни: ни «правители», ни «купцы», ни «ремесленники», ни «слуги», ни «холопы» никуда не делись, лишь расширились и отчасти мимикрировали под более «политкорректные» названия.

Также изначально город был генератором хозяйственного разнообразия, за исключением формально сельского хозяйства и животноводства. Однако это не совсем верно, город как минимум выступал покупателем продуктов сельского хозяйства и животноводства. В этой связи советская политика создания моногородов и нынешняя мировая апологетика «города

услуг» изначально порочна – противоречит сущности города – обеспечение экономического развития и повышение уровня и качества жизни населения.

Отдельный вопрос о так называемых глобальных городах. Как уже отмечалось, изначально города – это центры управления и развития подвластной территории. Главные города становились столицами государств. Превращение города в «глобальный город», ничего реально не производящего и живущего глобальными, международными, но не национальными интересами, подрывает национальную (экономическую) безопасность государства, на территории которого он находится.

В то же время рост городов обусловлен ростом разнообразия хозяйственной деятельности, вернее, они взаиморазвивают друг друга, но рост конкретного города предельно – по людности и хозяйственной деятельности, а также по отношению ко всей другой территории страны и другим поселениям: концентрация населения в узком ряде городов может привести к деградации всей остальной территории страны, а затем и самих этих городов. Выходом из «ловушки сверхкрупных городов» может стать как раз агломерация, а точнее их сеть по всей территории страны, т.е. формирование общетерриториального опорного каркаса городского расселения [2, 3]. Здесь стоит также вернуться к тезису «город – населенный пункт, жители которого заняты, как правило, не сельским хозяйством». Как выше отмечалось, городская агломерация – это главным образом городские поселения, но не обязательно – они могут, а вернее должны включать в себя и сельские поселения (сельские агломерации).

Что касается человеческого потенциала, то Стратегия (п. 23) предлагает следующие направления его развития: совершенствование системы общего и профессионального образования на основе современных научных и технологических достижений; развитие системы непрерывного образования, в том числе с использованием механизмов государственно-частного партнерства; развитие национальной системы квалификаций, совершенствование квалификационных требований к работникам, информирование граждан о востребованных и новых профессиях; профессиональная ориентация граждан; снижение уровня бедности и имущественного неравенства населения; содействие эффективной занятости населения и мобильности трудовых ресурсов; совершенствование механизмов обеспечения экологической безопасности и сохранения благоприятной окружающей среды.

Тема «человеческого потенциала» нашла отражение в концепции «человеческого развития» (human development), получившей в последние годы широкое признание, в том числе благодаря теоретическим разработкам А. Сена. В своих исследованиях ученый использовал подход «с точки зрения возможностей» (capability approach) и обосновал положение о том, что процесс развития – это не возрастание только материального или экономического благосостояния, а расширение возможностей человека, которое подразумевает «большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, которые он считает предпочтительными». При этом доход, согласно концепции человеческого

развития, – это только один из выборов, которым бы хотел обладать человек, и, несмотря на его значительность, он не определяет всю сложность и многообразие человеческой жизни.

Концептуальные разработки А. Сена получили продолжение в ежегодных докладах международной организации «Программа развития ООН» (ПРООН) «Отчет о развитии человечества», первый из которых был подготовлен в 1990 г. группой исследователей под руководством Махбуба уль-Хака. Разрабатываемая в докладах ПРООН концепция человеческого развития исходит в первую очередь из необходимости поиска баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью [6]. При этом основным показателем оценки человеческого потенциала (развития) выступает индекс человеческого развития (ИЧР), до 2013 г. индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия. Согласно этому индексу страны делятся на четыре большие категории: с очень высоким, высоким, средним и низким уровнем человеческого развития. Конечно, ИЧР не безупречен, но он признан ООН и по сравнению с другими оценочными индексами относительно объективен. Так, согласно «Human Development Report 2016» первое место (ИЧР = 0,949) заняла Норвегия, последнее, 188-е место (ИЧР = 0,352), – Центрально-африканская Республика; Россия (ИЧР = 0,804) входит в число стран с очень высоким уровнем индекса, но при этом занимает 49-е место из 51 [11]. Для сравнения: согласно «Докладу о человеческом развитии 2014», ИЧР России был равен 0,778 (57-е место), т.е. РФ входила в число стран с высоким уровнем человеческого развития [10].

Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года подкреплена 40 показателями состояния экономической безопасности. Эти показатели (как и вся Стратегия) в основном имеют глобально-ориентированный или макроэкономический характер; при этом они на данный момент слабо структурированы по направлениям. Например, валовой внутренний продукт на душу населения (по паритету покупательной способности), доля российского валового внутреннего продукта в мировом валовом внутреннем продукте и т.д.

Доля показателей, ориентированных на анализ непосредственно качества жизни народонаселения России, составляет в Стратегии не более 17%. Среди них можно выделить: уровень инфляции, коэффициент напряженности на рынке труда, долю населения трудоспособного возраста в общей численности населения, долю граждан с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного населения и 10% наименее обеспеченного населения), долю работников с заработной платой ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения, уровень преступности в сфере экономики. К тому же в Стратегии экономической безопасности полностью отсутствуют показатели, характеризующие пространствен-

ное расселение и агломерирование населения, например, плотности (людности) населения и т.п., а также отсутствует и сам индекс человеческого развития, и его составляющие (по странам мира и по субъектам РФ).

Вместо заключения: в целом в качестве основного недостатка Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года стоит отметить слабую взаимосвязь ее частей, когда есть вызов и угроза, но нет задач ее нейтрализации; или есть задача, но нет ни одного целевого параметра, мониторинг которого мог бы характеризовать состояние исполнения этой задачи; называя угрозы, Стратегия не анализирует их причины, поэтому это скорее тактика, а не стратегия, направленная на решение проблем, а не на преодоление их причин. Правда, Стратегия подразумевает последующую проработку и уточнение (расширение и т.д.) системы показателей.

В то же время, не оспаривая значимости глобальных, макроэкономических, пространственных и отраслевых факторов, вызовов и угроз обеспечения экономической безопасности России, стоит отметить следующее. Стратегия экономической безопасности РФ рассчитана именно на период до 2030 года, иначе говоря, имеет среднесрочный характер; многие глобальные экономические и другие вызовы и угрозы, отмеченные в Стратегии, плохо поддаются управлению на национальном российском уровне. К тому же, исходя из самой логики обеспечения национальной экономической безопасности, Стратегия должна предлагать меры, прежде всего направленные на усиление «независимости» страны от глобальной экономической системы. А самое главное, как не один раз отмечали и международные, и отечественные исследования: расширение возможностей человеческого развития, его реализации в росте человеческого капитала, повышение качества народонаселения, качества и уровня жизни населения страны – залог социально-экономического развития страны, и в частности обеспечения ее национальной экономической безопасности. И мы надеемся, что в ходе реализации Стратегии в виде непосредственно федеральных и региональных программ, а также в ходе реализации комплексных планов научных исследований (КПНИ) и прежде всего КПНИ «Прогнозирование вызовов и угроз экономической безопасности Российской Федерации» (ФАНО России, ряд институтов РАН, в том числе ИСЭПН РАН) человеческое развитие, качество жизни и их показатели станут приоритетными направлениями государственной политики России в области обеспечения ее экономической безопасности.

Литература

1. *Моргунов Е.В., Жуковская Л.В.* Рента как основа государственных финансов // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы : сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции (25 октября 2016 г., Москва) / АНО «Совет по вопросам управления и развития», ИСЭПН РАН ; отв. ред. В.В. Локосов. М. : Акварель, 2016. 120 с.

2. *Моргунов Е.В., Мамаев С.М.* Развитие городов через призму качества жизни населения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 38. С. 26–42.

3. *Моргунов Е.В., Мигранова Л.А., Мамаев С.М.* Уровень и качество жизни городского населения (итоговый отчет): Исследование развития городов через призму уровня и качества жизни населения. М. : ИСЭПН РАН, 2016. 30 с.

4. *Моргунов Е.В., Томилина Е.Е.* Фонд будущих поколений как правовой институт трансформации рентных доходов (на примере постоянного фонда Аляски) // Право и юридическая реализация / под ред. С.Г. Киселева. М. : МАКС Пресс, 2015. 332 с.

5. *Моргунов Е.В., Чернявский С.В.* Политика национального интереса как альтернатива либерализму // Управление. 2014. № 3. С. 57–61.

6. *Народонаселение современной России: воспроизводство и развитие* / под ред. проф. В.В. Локосова. М. : Экон-Информ, 2015. 411 с.

7. *Чернявский С.В.* Критика «сверхприбыльной концепции» природно-ресурсной ренты // Вестник университета (Государственный университет управления). 2012. № 18. С. 102–105.

8. *Чернявский С.В.* Недостатки использования НДПИ с плоской шкалой и направления его совершенствования // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 370. С. 136–139.

9. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

10. Доклад о человеческом развитии 2014. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14_a_full_rus_21-01-15_0.pdf, 2015.

11. Human Development Report 2016. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf, 2017.

Serebrennikov S.S., The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) (Moscow, Russian Federation). E-mail: serzhsilver@gmail.com.

Morgunov E.V., The Federal State Budgetary Scientific Institution Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation). E-mail: morgun1976@mai.ru

Mamaev S.M., The Federal State Budgetary Scientific Institution Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation). E-mail: cerjik777@mail.ru

Shervarli I.A., The Federal State Budgetary Scientific Institution Institute of market problems of RAS (Moscow, Russian Federation). E-mail: shervig@yandex.ru

THE STRATEGY OF ECONOMIC SAFETY OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD UP TO 2030

Keywords: economic safety, Human development, population, quality of life, Russia, Spatial development, strategy, urban agglomerations.

The article gives an analysis of the main directions "The Strategy of Economic Safety of the Russian Federation for the period up to 2030" (2017). A special place in the analysis was given to such problems as human development, the quality life of the population, the sustainable development of the national financial system, balanced spatial and regional development of the Russian Federation on the basis of urban agglomerations.

References

1. Morgunov E.V., Zhukovskaya L.V. Renta kak osnova gosudarstvennyh finansov. V knige: Dohody, raskhody i sbrezeniya naseleniya Rossii: tendencii i perspektivy. Sbornik materialov II Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (25 oktyabrya 2016 g., Mos-

kva) // ANO «Sovet po voprosam upravleniya i razvitiya», ISEHPN RAN [otv. Red. V.V. Lokosov]. M.: Akvarel', 2016. - 120 s.

2. Morgunov E.V., Mamaev S.M. Razvitie gorodov cherez prizmu kachestva zhizni nasele-niya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2017. № 38. S. 26-42.

3. Morgunov E.V., Migranova L.A., Mamaev S.M. Uroven' i kachestvo zhizni go-rodskogo naseleniya (itogovyy otchet): Issledovanie razvitie gorodov cherez prizmu urovnya i kachestva zhizni naseleniya. M.: ISEHPN RAN, 2016. 30 s.

4. Morgunov E.V., Tomilina E.E. Fond budushchih pokolenij kak pravovoj institut trans-formacii rentnyh dohodov (na primere postoyannogo fonda Alyaski). Glava v monografii / Pravo i yuridicheskaya realizaciya: Kollektivnaya monografiya / Pod red. S.G. Kiseleva. M.: MAKSS Press, 2015. – 332 s.

5. Morgunov E.V., Chernyavskij S.V. Politika nacional'nogo interesa kak al'ternativa lib-eralizmu // Upravlenie. 2014. №3. S.57-61.

6. Narodonaselenie sovremennoj Rossii: vosproizvodstvo i razvitie / Pod red. prof. Loko-sova V.V. M.: EHkon-Inform, 2015. - 411 s.

7. Chernyavskij S.V. Kritika «sverhpribyl'noj koncepcii» prirodno-resursnoj renty // Vestnik universiteta. 2012. № 18. S. 102-105.

8. Chernyavskij S.V. Nedostatki ispol'zovaniya NDPI s ploskoj shkaloj i napravleniya ego sovershenstvovaniya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 370. S. 136-139.

9. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 13.05.2017 №208 «O Strategii ehkonomich-eskoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda».

10. Doklad o chelovecheskom razvitii 2014. [URL]: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14_a_full_rus_21-01-15_0.pdf, 2015.

11. Human Development Report 2016. [URL]: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf, 2017.

For referencing:

Serebrennikov S.S., Morgunov E.V., Mamaev S.M., Shervarli I.A. O Strategii ehko-nomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda [The Strategy of Eco-nomic Safety of the Russian Federation for the period up to 2030]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 20–28.

УДК 005.94

DOI: 10.17223/19988648/41/2

И.Б. Адова, С.Е. Артюшина

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

Исследование посвящено выявлению особенностей проектирования системы управления знаниями (СУЗ) в транснациональных компаниях (MNC). Охарактеризованы и проанализированы различные модели СУЗ (динамического организационного процесса создания знания, структурная, матричная и процессная), их преимущества и ограничения в использовании. Выявлены особенности СУЗ в MNC. Выделены четыре группы особенностей СУЗ, влияющие на адаптацию персонала транснациональных корпораций: в области человеческих ресурсов (HR), организационные, технологические, кросс-культурные.

Ключевые слова: система управления знаниями, транснациональные корпорации, адаптация персонала.

Имплицитность систем управления знаниями в инновационной экономике является сегодня неоспоримой. Одним из фактов актуальности темы служит выделение знания в стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. в качестве одного из ключевых факторов на пути формирования инновационной экономики с целью экономического роста на основе повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности. Актуальность данной темы определяет также значимость правильного представления о месте и роли системы управления знаниями в рамках корпоративной культуры как инструмента управления деятельностью организации и основного фактора влияния на адаптацию персонала к изменениям.

Цель проводимого исследования – определить особенности системы управления знаниями в транснациональных компаниях на основе анализа моделей системы управления знаниями с точки зрения их влияния на адаптацию персонала, выявить основные инструменты, которые можно использовать при формировании адаптационной политики MNC.

Объектом исследования явилась система управления знаниями компании EY (Global). EY – британская аудиторско-консалтинговая компания, одна из крупнейших в мире, которая оказывает услуги по следующим направлениям: аудиторские услуги, налоговые и юридические услуги, консультационные услуги, консультационные услуги по сделкам [1].

MNC начиная с 1998 г. входит в список лучших компаний, согласно ежегодному исследованию Most Admired Knowledge Enterprises (МАКЕ), проводимому британской независимой исследовательской компанией в области управления знаниями и интеллектуальным капиталом. В 2015 г. EY в 17-й раз подтвердила звание одной из лучших компаний в области

управления знаниями. Также в 2015 г. компания в третий раз стала финалистом KM Reality Award [2].

В отечественных исследованиях проблем, связанных с влиянием системы управления знаниями на функционирование и развитие организаций, необходимо выделить работы таких ученых-экономистов, как В.А. Дресвянников [3], М.К. Мариничева [4], Б.З. Мильнер [5], Т.А. Гаврилова [6], Е.В. Попов [7] и др. Среди зарубежных авторов – М. Армстронг [8], С. Армстронг и В. Кребс [9], А.Тивана [10], Д. Долк и Б. Консинский [11], П. Сенге [12], Е. Масуда [13], И. Нонака и Х. Такеучи [14] и др.

Система управления знаниями (Knowledge Management System, KMS) представляет собой совокупность методологических подходов, процедур, технологий и механизмов, которые позволяют менеджменту организации за счет использования знаний создавать дополнительные ценности; системе, обеспечивающую методичное извлечение новых ценностей из интеллектуальных активов организации и их распределение между всеми заинтересованными сторонами [3. С. 15].

В транснациональных компаниях система управления знаниями является одним из важных активов, объединяющим базы данных, документы, политики, процедуры, ранее не изученные знания и опыт отдельных сотрудников. Такой подход обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие и формирует конкурентоспособность MNC.

В условиях ограниченности ресурсов возможность внедрения системы управления знаниями в организации является ее основным конкурентным преимуществом. В настоящий момент специалисты делают ставку на знания и их носителей. В связи с этим широкое распространение и применение получили технологии, основанные на системе знаний. Система управления знаниями является новым этапом в развитии технологии менеджмента, смещающая этап по использованию корпоративных баз данных [15. С. 128].

Авторы подчеркивают значимость системы управления знаниями в организации деятельности компаний в качестве драйвера устойчивого развития в отрасли: чем больший масштаб будет иметь организация, тем более эффективной должна быть система управления знаниями.

В своих исследованиях Б.З. Мильнер утверждает, что управление знаниями как целенаправленная деятельность, ориентированная на инновационное развитие, вызвано к жизни динамичными переменами в технологии, потребительском спросе и конкурентной рыночной среде [5. С. 38].

MNC обладают системами управления знаниями, которые объединяют в себе лучшие практики работы с компаниями в разных странах мира, адаптируя и внедряя их в работу своего персонала. Управление знаниями в таких компаниях имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при формировании и изменении корпоративной культуры и принятии управленческих решений.

Система управления знаниями в MNC формирует постоянно обновляемое информационное поле, доступное по всему миру, оптимизируя информационные потоки между офисами различных стран, что позволяет

ускорить процесс адаптации персонала к изменениям в различных средах, тем самым обеспечивая устойчивое развитие MNC. Для достижения этого менеджмент знаний должен предусмотреть взаимосвязь следующих процессов [16]:

- систематизации уже имеющихся знаний;
- создания новых знаний;
- использования имеющихся знаний при принятии решений;
- воплощения знаний через свою деятельность;
- циркуляции существующих знаний по внутренним каналам между всеми офисами MNC;
- обеспечения доступа к необходимым знаниям авторизованным подразделениям, сотрудникам, процессам и системам;
- поддержания целостности знаний, защиты знаний от внешних и внутренних угроз;
- структуризации, кодификации и идентификации знаний.

Эти процессы формируют модель системы управления знаниями, интегрирующую методы и инструменты информационных технологий и управления человеческими ресурсами.

В качестве базисной теоретической модели принята унифицированная модель динамического организационного процесса создания знания (SECI model), предложенная в 1991 г. И. Нонака и Х. Такеучи для понимания динамической сущности создания знания и эффективного управления этим процессом. Модель SECI характеризует последовательное движение знаний отдельных людей в организации. Эти знания преобразуются и амплифицируются спиралью знания посредством таких процессов, как социализация, экстернализация, комбинация и интернализация [14. С. 118].

В рамках проведенного исследования с целью систематизации зарубежного опыта и оценки возможностей его использования для идентификации системы управления знаниями в MNC проанализированы еще три модели управления знаниями – структурная, матричная и процессная – и выявлены основные инструменты, которые используются в данных моделях (табл. 1).

Это позволило вскрыть сильные и слабые стороны описанных моделей (табл. 2) и констатировать необходимость возможной интеграции отдельных элементов моделей при описании конкретной СУЗ, так как ни одна модель не является исчерпывающей и может быть дополнена организационными и технологическими инструментами. Каждая MNC формирует собственную интеграционную модель, включающую инструменты матричной и процессных моделей с учетом специфики и масштабов деятельности, организационных особенностей (конфигурации), корпоративной культуры, ассимилированной в различных странах присутствия.

Таблица 1. Анализ моделей системы управления знаниями
(составлено по [16, 17])

Наименование модели, авторы, год	Характеристика модели	Элементы модели
Структурная модель The KM Process Framework, Bukowitz and Williams (1999)	Тактические процессы: ежедневные операции над знаниями, выполняемые всеми сотрудниками компании в процессе реализации текущих бизнес-процессов	Поиск знаний. Использование знаний. Обучение. Распространение знаний
	Стратегические процессы: систематический процесс формирования и развития знаний как составляющей интеллектуального капитала с учетом стратегических целей компании. Знания рассматриваются как стратегически важный запас, однако вкладывают в понятие этого запаса не только знания (формализованные и неформализованные), но и социальные связи между сотрудниками компании, а также связи с источниками знаний во внешней среде	Оценка активов (знаний) компании. Создание и поддержание активов (знаний). Переоценка активов (знаний). Отказ от ненужных активов (знаний)
Матричная модель The KM Matrix, Gamble and Blackwell (2001)	Модель представляет собой матрицу, в которой по горизонтали расположены типы знания (воплощенное, представленное, встроенное), по вертикали – подходы (значение, организация, социализация, усвоение). Ученые предполагают, что 42% знания находится в мозге человека, еще 20% – в неразделяемых документах (например, электронные письма), остальное исходит извне	Определение источника знания. Организация знания. Оценка сильных и слабых сторон СУЗ компании. Определение актуальности знаний и возможности многократного использования. Усвоение знаний в процессе использования
Процессная модель The Knowledge Management Process, Botha et al. (2008)	Модель объединяет в себе три направления, которые пересекаются и взаимодействуют друг с другом: – человеческий центр; – организационный центр; – технологический центр	Разработка и понимание знания. Организация и захват знания. Разделение и распространение знания

Таблица 2. Сильные и слабые стороны моделей систем управления знаниями
(составлено по [18])

Наименование модели	Сильные стороны	Слабые стороны
SECI model	Рассматривает сущность знания и создания знания в динамическом формате. Обеспечивает концептуальную основу для управления релевантными процессами	Основана на исследовании японских организаций, которые сильно полагаются на подразумеваемое знание: сотрудники часто имеют пожизненное трудоустройство в компании.

Окончание табл. 2

Наименование модели	Сильные стороны	Слабые стороны
		Линейность и однонаправленность переходов
The KM Process Framework	Фактически включает весь цикл управления знаниями. Описывает взаимосвязь большего количества заинтересованных сторон	Отсутствует синергия с технологическими процессами. Не определены каналы передачи знаний
The KM Matrix	Дает возможность комбинировать типы и подходы. Содержит большое количество подходов для усвоения знаний	Отсутствует полный цикл управления знаниями. Не представлена взаимосвязь заинтересованных сторон. Отсутствует синергия с технологическими процессами
The Knowledge Management Process	Определяет взаимосвязь необходимых центров. Объединяет инструменты в точках пересечения центров (синергия)	Отсутствует полный цикл управления знаниями. Не включает в себя подходы и типы управления знаниями

Для MNC важно спроектировать и обеспечить работоспособность полного (расширенного) процесса системы управления знаниями с использованием максимально возможного количества инструментов и подходов в силу ее многообразия и иных отличительных особенностей [19. С. 20], таких как:

- крупный размер корпорации, представленной на обширной территории присутствия в нескольких странах мира;
- наличие элементов монопольного положения на рынке (во многих случаях);
- интернациональная производственная структура с развитым внутриорганизационным разделением труда;
- идентификация человеческого капитала как одного из наиболее важных активов, формирующего инновационность корпорации;
- транснациональный характер операций и бизнес-процессов, обеспечивающих взаимодействие с различными странами;
- развитая система управления, включающая в себя все офисы и представительства в разных странах;
- единая глобальная стратегия для каждого подразделения вне зависимости от территории расположения;
- жесткая структура подчинения сотрудников (чаще всего), представленная иерархическим типом;
- ограниченная самостоятельность дивизионов и др.

Перечисленные особенности требуют трансформации моделей системы управления знаниями для обеспечения полного покрытия потребностей MNC, что, в свою очередь, приводит к формированию таких необходимых

параметров системы, которые впоследствии отличают их от стандартных систем управления знаниями.

Рассмотрим систему управления знаниями транснациональной компании EY, которая берет свое начало с реструктуризации бизнес-стратегии компании в 1995 г., для инициации движения в сторону системы управления знаниями. Основными задачами стали удержание и мобилизация знаний компании, а также их использование для ускорения процесса предоставления консультационных решений для клиентов на основе сформированной базы данных [20. Р. 153].

Изменение стратегии способствовало развитию нескольких инициатив в компании: созданию центра бизнес-знаний (The Center for Business Knowledge (СВК)), формированию сетевых порталов с целью аккумуляции знаний для развития сотрудников компании. СВК явился своего рода библиотекой консультационных методов и приемов для целей проектов компании. Однако основные идеи создания центра связаны с передачей и интеграцией знаний компании.

По меткому определению Ф. Сваровского, структура СВК EY подобна спуту: она состоит из тела – центра бизнес-знаний – и щупалец: координаторов знаний, агентов КМ, работающих в различных отделах компании [21]. Они способствуют формированию базы данных. За последние годы система управления знаниями EY стремительно разрастается и в настоящее время включает:

- коллекцию из 22 стандартизированных сетевых инструментов, которые осуществляют поддержку онлайн и офлайн взаимодействия сотрудников (collaboration). Основным стержнем системы управления знаниями EY является более чем 4 600 информационных баз и веб-сайтов для обеспечения сотрудникам доступа к внешним и внутренним ресурсам, которые включают в себя отраслевые особенности бизнес-сред и местного бизнес-ландшафта, международные новости и иную пертинентную информацию;

- социально ориентированную техническую поддержку систем для повышения эффективности сотрудников в работе с их техническим инструментарием как в офисе, так и за его пределами. Это способствует лучшему взаимодействию сотрудников посредством использования социальных интернет-ресурсов, таких как блоги и collaboration-инструменты;

- центры знаний в 10 странах и более 400 сотрудников поддержки [20. Р. 153].

Обобщая изложенное, представим схематично модель СУЗ компании EY в виде двух орбит, вращающихся вокруг ядра (рис. 1).

Ядром системы управления знаниями является формирование эффективной «collaboration-инфраструктуры» EY, которая базируется на правильных технологиях и поддержке со стороны СВК. Над ее формированием компания работает последние несколько лет.

На внутренней орбите выделены три ключевых звена, которые являются столпами для эффективной реализации динамических процессов управления знаниями компании. Это:

1) «люди» (people), основным приоритетом руководства всегда являлись люди, работающие в компании, которые, в свою очередь, являются носителями знаний и компетенций и создателями уникального опыта;

2) «технологии» (technology) – для осуществления передачи и формирования базы данных (знаний) по всему миру компания сопровождает сотрудников посредством развитой технологической поддержки и стандартизации технологических операций, как описано выше;

3) «культура» (culture) – EY, являясь транснациональной компанией, объединяет сотрудников более чем из 150 стран мира, при этом корпоративная культура является ключом к успешной передаче и усвоению накопленного знания; «единство в многообразии» – одна из продекларированных ценностей компании.

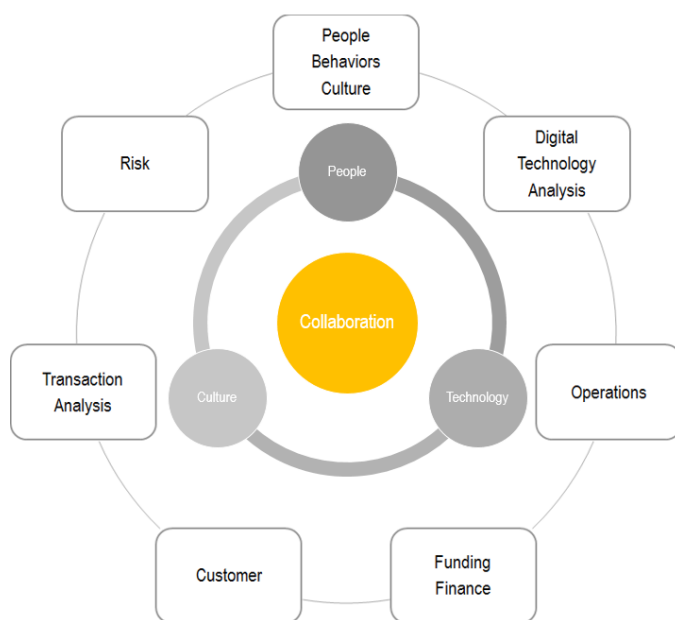


Рис. 1. Модель системы управления знаниями компании EY (Составлено авторами)

На внешней орбите расположено семь драйверов роста, которые в условиях постоянного изменения внешней среды позволяют поддерживать устойчивое развитие компании:

1) *People, Behaviors, Culture* (люди, поведение, культура) – генерирует эффективность деятельности организации путем формирования корпоративной культуры, в рамках которой развивается и накапливается человеческий капитал компании, выступая основным активом компании;

2) *Digital technology analysis* (цифровые технические средства анализа) – обеспечивает формирование безопасной, эффективной, скоростной информационной инфраструктуры, которая создает условия для взаимо-

связи более 758 офисов на территориях различных государств, защищает корпоративную информацию, а также гарантирует эффективную технологическую поддержку;

3) *Operations (процесс)* – выстраивает логический процесс взаимодействия всех членов организационной деятельности: департаменты, сотрудники отдела информационных технологий, клиенты, руководство, тем самым повышает скорость передачи информации и принятия управленческих и иных решений;

4) *Funding, Finance (финансирование)* – поддерживает конкурентоспособность компании, через финансирование необходимых расходов компании, на развитие информационных технологий, корпоративной культуры, операционных процессов и других факторов;

5) *Customer (клиенты)* – накапливает полученные при взаимодействии с клиентом знание, опыт, технологии работы, обеспечивая непрерывное «организационное научение» компании;

6) *Transaction Analysis (операционный анализ)* – анализирует результаты деятельности компании, с точки зрения формирования эффективной коммуникации всех элементов взаимодействия, лояльности клиентов, вовлеченности сотрудников;

7) *Risk (риск)* – обеспечивает активную работу всех подразделений компании по вопросам покрытия финансовых, информационных, операционных рисков, гарантируя устойчивое развитие компании.

Управление знаниями в компании является одним из приоритетных направлений развития на ближайшие годы, это подтверждено в стратегии компании Vision 2020. Стратегия компании EY, изложенная в программе Vision 2020, призывает все компании, работающие под брендом EY, формировать высококвалифицированные команды для повышения конкурентоспособности на рынках присутствия, а также использовать преимущества глобальной структуры и в то же время усиливать позиции на местных рынках с учетом региональной специфики. Обратим внимание, что ядром стратегии является развитие человеческих ресурсов компании.

Для достижения поставленных целей глобальная организация EY улучшает качество работы и оказания услуг всех входящих в нее компаний.

Это предполагает:

- развитие высокоэффективных команд с вовлечением специалистов, представляющих разные страны и разные культуры;

- поддержку сообществ через развитие предпринимательства, вклад в образование нового поколения работников, продвижение идеи многообразия и объединяющей культуры и привлечение внимания к роли женщин в бизнесе;

- оптимизацию операционной модели EY для дальнейшего улучшения работы в глобальном масштабе с учетом локальных потребностей;

- оказание услуг на высочайшем уровне всеми компаниями, входящими в глобальную организацию EY и усиление связи между качеством услуг и ростом рынка, а также укрепление доверия общества к рынкам капитала.

В условиях ускоренного изменения бизнес-ландшафта и усложнения условий ведения бизнеса в ЕУ в последние три года установлена тесная связь между финансовыми директорами (CFOs) и директорами по управлению человеческими ресурсами (CHROs) для достижения стратегических целей. Это отметили в своих ответах 80% опрошенных в компании руководителей. Причин называют четыре: недостаток талантов и рост стоимости рабочей силы, изменение фокуса стратегий при создании новых продуктов (услуг) и связанное с этим видоизменение функций в рамках бизнес-модели, а также повышение статуса службы управления человеческими ресурсами.

Трансформации такого масштаба имеют значительные финансовые и кадровые последствия, а значит, требуют взаимодействия и тесного сотрудничества. Взаимобогащение функционала «финансов» и «человеческих ресурсов» происходит как при личном общении, так и посредством современных информационных технологий. В связи с этим возникает необходимость формирования СУЗ с учетом особенностей отдельных дочерних компаний. Поскольку они оказывают свое влияние на процесс адаптации персонала в организации [20. Р. 153], их необходимо учесть при формировании адаптационной политики MNC.

В табл. 3 выделены четыре группы особенностей СУЗ, которые влияют на процессы адаптации персонала транснациональных корпораций [22. С. 102]. Их наличие указывает на сложность формирования адаптационной политики в MNC, поскольку в ходе работы над ее созданием необходимо учесть все элементы.

Таблица 3. Влияние особенностей СУЗ в MNC на адаптацию персонала*

HR-особенности	Организационные особенности
<ol style="list-style-type: none"> 1. Большое количество сотрудников, рассредоточенных на различных территориях. 2. Высокий уровень эмоционального интеллекта у сотрудников. 3. Постоянное обучение и развитие персонала. 4. Развитые инструменты HR (управление талантами), формирующие мировые тренды 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень и качество организационной системы в различных офисах. 2. Организационно-правовая структура. 3. Организационные традиции и инновации. 4. Организационные каналы передачи информации. 5. Внутренние регламенты и инструкции и иные организационные документы
Технологические особенности	Кросс-культурные особенности
<ol style="list-style-type: none"> 1. Рассредоточенные информационные каналы по территориям регистрации офисов («апатина»). 2. Система защиты информационных данных, шифрование. 3. Кодировка знаний при передаче. 4. Техника нового поколения. 5. Методы обработки знаний / интеллектуального анализа данных. 6. Хранилища знаний 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объединение наций со всего мира. 2. Языковые барьеры (различия) и их преодоление. 3. Разнообразие религиозных взглядов. 4. Традиционные национально-культурные особенности. 5. Разница в социальной организации сотрудников. 6. Ценностные ориентации конкретных работников. 7. Разница в мотивации персонала

* Составлено авторами.

В ходе работы были выявлены основные положительные и отрицательные стороны моделей СУЗ, систематизированы инструменты, которые могут быть использованы при их формировании, на основе особенностей МНС выделены четыре группы особенностей моделей СУЗ, которые необходимо учитывать при адаптации персонала к организационным изменениям. Эти особенности учитываются при формировании и реализации адаптационной политики транснациональных компаний.

Литература

1. *Official link*. EY (Global). URL: <http://www.ey.com/about-us>
2. *The KNOW Network* URL: <http://www.knowledgebusiness.com/knowledge-business/templates/home.aspx?siteId=1&menuItem=25>
3. *Дресвянников В.А.* Управление знаниями организации : учеб. пособие. М. : КноРус, 2016. 344 с.
4. *Мариничева М.К.* Управление знаниями на 100%. М. : Альпина Паблишер, 2008. 313 с.
5. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями: первые итоги, уроки и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6. С. 37–46.
6. *Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф.* Базы знаний интеллектуальных систем. СПб. : Питер, 2000. 384 с.
7. *Попов Е.В., Власов М.В., Гурина К.О.* Формирование институтов управления знаниями // Инновации. 2008. № 5. С. 96–99.
8. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами : пер. с англ. 10-е изд. СПб. : Питер, 2010. 808 с.
9. *Armstrong Ch.A., Krebs V.E.* Knowledge management system. Patents, 2002. URL: <https://www.google.com/patents/US20020169737>
10. *Tiwana A.* The knowledge management toolkit: practical techniques for building a knowledge management system. Prentice Hall PTR Upper Saddle River, NJ, USA, 2000. 608 p.
11. *Dolk D., Konsynski B.* Knowledge Representation for Model Management Systems // IEEE Transactions on Software Engineering. 2009. P. 619–628.
12. *Сенге П.* Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / пер. с англ. 2-е изд., доп. М. : Олимп-Бизнес, 2009. 448 с.
13. *Masuda Y.* The informational Society as Post-Industrial Society. World future Society, 1981. 171 p.
14. *Нонака И., Такеучи Х.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах : пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2003. 384 с.
15. *Адова И.Б., Заика М.М.* Подходы к моделированию системы управления знаниями в вузе // Сибирская финансовая школа. 2012. № 1. С. 127–134.
16. *An Educational KM site.* URL: <http://www.knowledge-management-tools.net/three-km-models.html>
17. *APQC Knowledge base.* URL: <https://www.apqc.org/knowledge-base>
18. *Frost A.* A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. URL: <http://www.knowledge-management-tools.net/>
19. *Комарова А.В.* Стратегические аспекты управления знаниями в транснациональных корпорациях // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 4. С. 17–26.
20. *Becerra-Fernandez I., Sabherwal R.* Knowledge Management: Systems and Processes. 2nd Edition. New York ; London : Routledge Taylor & Francis, 2015. 367 p.
21. *Сваровский Ф.* Центр управления знаниями // Ведомости. 20.06.2001. № 429. URL: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2001/06/20/centr-upravleniya-znaniyami>

22. Милехина О.В., Адова И.Б. Факторы успешной адаптации персонала к организационным изменениям // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4. С. 100–107.

Adova I.B., Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: adovaib@sibmail.ru

Artyushina S.E., Novosibirsk State University of Economy and Management (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: LanaArt007@mail.ru

THE PARTICULAR DESIGNING KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEMS IN MULTINATIONAL CORPORATIONS

Keywords: knowledge management system, multinational corporations, adaptation of employees.

Explore the place and role of the knowledge management system (KMS) in Multinational Corporation (MNC). Analyzed KMS models as an example: The KM Process Framework, The KM Matrix, The Knowledge Management Process. Identified features KMS in MNC, studied their influence on personnel adaptation. The research was dedicated identification of the particular designing Knowledge management systems (KMS) in Multinational Corporations (MNC). Authors defined and analyzed structural, matrix, and process model KMS, their advantages and limitations in the use. Detected peculiarities of KMS in MNC. Extracted the four groups of peculiarities of KMS, which influence on the adaptation of employees: HR, Organizational, Technological, Cross-cultural) and described their impact on adaptation of employees in MNC.

References

1. Official link. EY (Global). URL: <http://www.ey.com/about-us>
2. The KNOW Network URL: <http://www.knowledgebusiness.com/knowledgebusiness/templates/home.aspx?siteId=1&menuItem=25>
3. Dresvyannikov V.A. Upravlenie znaniami organizacii: Ucheb. posob. M.: Knorus, 2016. 344 s.
4. Marinicheva M. K. Upravlenie znaniami na 100%. M.: Al'pina Publisher, 2008. 313 s.
5. Mil'ner B. Z. Upravlenie znaniami: pervye itogi, uroki i perspektivy // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2010. № 6. S. 37–46.
6. Gavrilova T.A., Horoshevskij V.F. Bazy znaniy intellektual'nyh sistem. SPb.: Piter, 2000. 384 s.
7. Popov E. V., Vlasov M. V. Gurina K. O. Formirovanie institutov upravleniya znaniami // Innovacii. 2008. № 5. S. 96-99.
8. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami / Per. s angl.; Izd. 10-e. SPb.: Piter, 2010. 808 s.
9. Armstrong Charles Allan, Krebs Valdis Edgars. Knowledge management system. Patents, 2002. URL: <https://www.google.com/patents/US20020169737>
10. Tiwana A. The knowledge management toolkit: practical techniques for building a knowledge management system. Prentice Hall PTR Upper Saddle River, NJ, USA, 2000. 608 p.
11. Dolk D., Konsynski B. Knowledge Representation for Model Management Systems // IEEE Transactions on Software Engineering. 2009. Pp. 619-628.
12. Senge P. Pyataya disciplina. Iskustvo i praktika samoobuchayushchejsya organizacii / Per. s angl., 2-e dop. izd. M: Olimp-Biznes, 2009. 448 s.
13. Masuda Y. The informational Society as Post-Industrial Society. World future Society, 1981. 171 p.
14. Nonaka I., Takeuchi H. Kompaniya – sozdatel' znaniya. Zarozhdenie i razvitie innovacij v yaponskih firmah / Per. s angl. M.: ZAO «Olimp Biznes», 2003. 384 s.

15. Adova I.B., Zaika M.M. Podhody k modelirovaniyu sistemy upravleniya znaniyami v vuze // Sibirskaya finansovaya shkola. 2012. № 1. S. 127-134.
16. An Educational KM site. URL: <http://www.knowledge-management-tools.net/three-km-models.html>
17. APQC Knowledge base. URL: <https://www.apqc.org/knowledge-base>
18. Frost A. A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. URL: <http://www.knowledge-management-tools.net/>
19. Komarova A.V. Strategicheskie aspekty upravleniya znaniyami v transnacional'nyh korporacijah // Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik. 2014. №4. S.17-26.
20. Becerra-Fernandez Irma, Sabherwal Rajiv. Knowledge Management: Systems and Processes. 2nd Edition. New York and London – Routledge Taylor& Francis. 2015. 367 p.
21. Svarovskij F. Centr upravleniya znaniyami // Vedomosti. 20.06.2001. № 429. URL: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2001/06/20/centr-upravleniya-znaniyami>
22. Milekhina O.V., Adova I.B. Faktory uspešnoj adaptacii personala k organizacionnym izmeneniyam // Sibirskaya finansovaya shkola. 2013. № 4. S.100-107.

For referencing:

Adova I.B., Artyushina S.E. Osobennosti proektirovaniya sistem upravleniya znaniyami v transnacional'nyh kompaniyah [The particular designing Knowledge management systems in Multinational Corporations]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 29–40.

УДК 330.31

DOI: 10.17223/19988648/41/3

П.Ю. Макаров

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Статья посвящена вопросам воспроизводства интеллектуального капитала региона. Проанализированы модели механизмов воспроизводства интеллектуального капитала регионов и сделан вывод о целесообразности разработки базовой модели механизма в качестве методологической основы изучения проблем воспроизводства интеллектуального капитала. С позиций системного подхода показана возможность разработки такой модели на основе модели системы воспроизводства интеллектуального капитала. Предложена базовая модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала, обоснованность которой, в дополнение к теоретическому анализу, показана посредством анализа управленческих решений по поводу интеллектуального капитала. На основе предложенной модели рассмотрены существующие модели механизмов воспроизводства интеллектуального капитала и сделан вывод о составе их ключевых компонентов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, регион, механизм, воспроизводство, модель.

Исследования интеллектуального капитала регионов к настоящему времени имеют достаточно обширную географию, включая инициативы международных организаций, национальных правительств или объединений. Россия также включена в этот процесс, в частности, обеспечение эффективного перехода к экономике знаний обозначено в документах, регламентирующих долгосрочное развитие страны, а проблемы инновационного развития неоднократно подчеркивались представителями власти и бизнеса.

Хотя интеллектуальный капитал и отмечается как наиболее перспективный для исследований ресурс региона [1], эта категория слабо представлена в практике регионального управления. Одной из проблем, тормозящих дальнейшее развитие этого направления исследований, на наш взгляд, является отсутствие проработанных теоретических основ управления интеллектуальным капиталом.

К направлениям развития теории управления интеллектуальным капиталом региона можно отнести изучение вопросов его воспроизводства. Будучи нематериальным ресурсом, интеллектуальный капитал не поддается прямому воздействию, и, соответственно, управленческие инициативы в этой области должны быть сосредоточены на воспроизводственных процессах и механизмах их функционирования.

В то же время, как будет показано далее, в литературе представлены различные модели механизмов воспроизводства интеллектуального капитала. Их множественность и разнообразие дают основание полагать, что

одним из шагов по формированию теоретико-методологических основ управления интеллектуальным капиталом региона должна стать разработка базовой модели, т.е. модели, на основе которой возможно было бы сопоставление существующих разработок и дальнейшее развитие исследований.

Исходя из сказанного, цель исследования состоит в формировании базовой модели механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона.

Достижение заявленной цели основывается на гипотезе о наличии объективно существующей и теоретически обоснованной системы воспроизводственных отношений, в рамках которой может быть дано обобщенное описание механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона, позволяющее сопоставлять существующие и формировать перспективные разработки в этой области.

Соответствующий поставленной цели понятийный аппарат представлен понятиями «интеллектуальный капитал региона», «механизм» и «воспроизводство». Дадим краткую их характеристику в контексте работы.

Понятие «интеллектуальный капитал» рассматривается в работе как термин для обозначения совокупности ресурсов, объединяемых в одну группу по признаку неосязаемости, т.е. отсутствия материальной основы. Данная трактовка в целом согласуется со взглядами, преобладающими в научной литературе и находящими выражение в работах Л. Эдвинссона («интеллектуальный капитал представляется особой совокупностью человеческого и структурного капиталов» [2]), Й. Рууса («все неденежные и нематериальные ресурсы... участвующие в создании ценности» [3]), Т. Стюарта («накопленные знания, интеллектуальная собственность, патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках, объединенные вместе» [4]), Э. Брукинг («термин для обозначения объединенных неосязаемых активов» [5]) и др.

Следовательно, под производным понятием «интеллектуальный капитал региона» в работе понимается интеллектуальный капитал пространственных образований, выделенных по административно-территориальному признаку в зависимости от уровня рассмотрения: мезоэкономического (например, интеллектуальный капитал муниципального образования или субъекта федерации) и макроэкономического (интеллектуальный капитал страны).

В то же время в данной работе интеллектуальный капитал рассматривается не как совокупность ресурсов, а как часть системы общественного воспроизводства. В этом отношении близким представляется определение А.И. Татаркина: «система отношений по поводу производства новых или обогащенных (обновленных) знаний и интеллектуальных способностей индивидуумов, коллективов и общества в целом» [1].

В свою очередь, воспроизводство интеллектуального капитала понимается как непрерывный процесс, в котором возобновляется интеллектуальный капитал и связанные с ним отношения, и в этом не отличается от сложившихся взглядов на данную категорию, подразумевая лишь ее адаптацию к предмету исследования.

Аналогична ситуация и с использованием понятия «механизм» применительно к вопросам воспроизводства интеллектуального капитала региона. Основываясь на характеристиках данного понятия в современной экономической и управленческой литературе, представленной в обзоре [11], можно определить механизм воспроизводства как систему, устойчиво обеспечивающую функционирование процессов воспроизводства интеллектуального капитала.

Прежде чем перейти к формированию базовой модели механизма, рассмотрим существующий опыт исследования механизмов воспроизводства интеллектуального капитала.

Вопросы воспроизводства интеллектуального капитала региона мало затронуты в зарубежных исследованиях (где рассматривается преимущественно в терминах теории интеллектуального капитала как преобразование одних его компонентов в другие), но достаточно широко освещены в отечественных работах по данной проблематике.

Представим краткий обзор основных разработок в этой области (табл. 1). Отметим, что не все авторы прибегают к понятию «воспроизводство», так как зачастую рассматривают данную проблематику с позиции институционального подхода и теории управления, прибегая к другой терминологии, тем не менее нетрудно проследить соответствие друг другу процессов, описываемых в разных терминах.

Таблица 1. Модели механизмов воспроизводства интеллектуального капитала региона

№ п/п	Механизм	Характеристика
1	Механизмы инвестирования интеллектуального капитала	Включают в себя механизмы технологического и нетехнологического трансфера, механизмы реинвестирования прибыли и кросс-субсидирования и механизмы внешнего финансирования [6]
2	Адаптивный механизм воспроизводства интеллектуального капитала	1. Представляет собой организованную совокупность принципов, правил принятия решений, инструментов организации процесса, средств контроля воспроизводства интеллектуального капитала на основе динамичного приспособления и адекватной реакции на взаимосвязанные изменения факторов внешней среды [7]. 2. Имеет место иерархия механизмов адаптации с учетом внешней среды
3	Механизм управления интеллектуальным капиталом наукограда	1. Представляет собой систему элементов управления (целей, функций, методов, структуры, субъектов управления) и объектов управления (видов интеллектуального капитала), в которой происходит целенаправленное преобразование воздействия элементов управления в требуемое состояние или реакцию интеллектуальных ресурсов, и имеющую входные воздействия в форме внешних требований и результирующую реакцию в виде экономического эффекта [8]. 2. Подробно разработан в части методов и инструментов управления интеллектуальным капиталом

№ п/п	Механизм	Характеристика
4	Организационно-экономический механизм управления интеллектуальным капиталом	1. Определение идентично предыдущему механизму. 2. Содержит представления о принципах, на которых должен основываться механизм и функции, лежащие в его основе [9]
5	Механизм функционирования интеллектуального капитала	1. Содержит три группы процессов: оценку, инвестиции и управление. 2. Выделены управленческие действия, способствующие расширенному воспроизводству интеллектуального капитала [10], тем самым косвенно отмечается необходимость вмешательства в этот процесс
6	Механизм управления процессом формирования интеллектуального капитала в регионе	1. Основными элементами этого механизма являются региональный рынок труда, региональная система образования и приоритетные направления экономики региона [12]. 2. Система образования характеризуется как основной элемент, посредством которого можно оказывать управляющее воздействие на формирование интеллектуального капитала
7	Организационный механизм формирования интеллектуального капитала	1. Реализуется в рамках «Концепции непрерывного продуктивного формирования, развития и использования интеллектуального капитала инновационной системы мезоуровня» [13]. 2. Формой реализации механизма является создание «Инновационного консорциума субъектов инновационной системы» [14]
8	Рыночный механизм воспроизводства интеллектуального капитала	1. Представляет собой непрерывное взаимодействие совокупного спроса на новые знания, информацию, технологии и совокупного предложения интеллектуального продукта и услуг, которое способно реализовать потребности союза науки и производства, обмена, распределения и потребления в конкретных видах деятельности [14]. 2. Формируется внутри национальной экономической системы и опосредован отношениями спроса и предложения на интеллектуальный продукт и услуги [15]. 3. Модель механизма основана на структуре этапов процесса воспроизводства и учитывает факторы, инструменты и среду, в которой протекает этот процесс [14]

Почти о всех представленных механизмах (за исключением последнего) можно сказать, что они подразумевают управленческое воздействие на воспроизводство интеллектуального капитала, выражающееся как в создании самого механизма, так и в обеспечении его последующего функционирования. Представленный последним *рыночный механизм воспроизводства* отличается от прочих тем, что формируется сам по себе в рамках определенной экономической системы и может функционировать без управленческого вмешательства.

Вместе с тем рассмотренные механизмы весьма разнообразны по своей структуре и предпосылкам, что ведет к неопределенности по поводу предпочтительной формы управленческого воздействия на процесс воспроиз-

водства и тем самым подтверждает целесообразность формирования базовой модели механизма воспроизводства интеллектуального капитала.

Далее будет представлено обоснование сформулированной гипотезы и предложена базовая модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала.

Обозначенная ранее гипотеза предполагает использование системного подхода к изучению вопросов воспроизводства. В этой связи уместным представляется ввести понятие «система воспроизводства интеллектуального капитала региона».

Данное понятие почти не фигурирует в работах, посвященных воспроизводству интеллектуального капитала, больше сосредоточенных на изучении воспроизводства с позиций процессного подхода. В свою очередь, введение данного понятия предполагает переход (от сочетания политэкономического и институционального подходов, преобладающих в литературе) к использованию системного подхода, реализуемого с позиций региональной экономики (так как речь идет о некоторой региональной системе) и с позиций теории управления (так как данная система предполагается включенной в систему управленческих отношений).

Таким образом, можно дать рабочее определение *системы воспроизводства интеллектуального капитала региона* как упорядоченной совокупности процессов и механизмов, через которые реализуются стадии воспроизводства, субъектов воспроизводства, ресурсов, задействованных в этих процессах, и факторов, влияющих на воспроизводство. Данное определение не претендует на исчерпывающее описание и может быть уточнено в дальнейших исследованиях.

Опираясь на рабочее определение, в качестве основы для моделирования подобной системы представляется уместным опора на подход Г.Б. Клейнера, согласно которому в процессе функционирования хозяйственных связей в экономическом пространстве складываются устойчивые группировки системных объектов, обладающих определенной универсальной конфигурацией [16]. Преимущество данного подхода состоит в том, что он содержит теоретическую основу, позволяющую моделировать сложные иерархические системы в региональном контексте. Кроме того, данный подход уже находил отражение в исследованиях интеллектуального капитала как напрямую [7], так и косвенно [1] (в утверждении многосубъектности интеллектуального капитала и акценте на многоуровневость его формирования), что свидетельствует о наличии положительного опыта его применения.

С позиций обозначенного подхода можно представить структуру системы воспроизводства интеллектуального капитала региона (рис. 1).

Дадим краткий обзор четырех компонентов моделируемой системы, с более подробной характеристикой которых можно ознакомиться в другой работе автора [17]:

1) процессный компонент: процессы, через которые реализуются стадии воспроизводства интеллектуального капитала;

2) субъектный компонент: субъекты воспроизводства интеллектуального капитала представлены компонентами базовой системной структуры страны и включают в себя государство, экономику, социум, бизнес [18]; сами субъекты являют собой самостоятельные вертикальные системы, которые могут быть спроецированы на разные субъектные уровни (государство, регион, отрасль, предприятие);

3) объектный компонент: материальные и нематериальные ресурсы и их комбинации, используемые в процессе воспроизводства интеллектуального капитала;

4) средовой компонент: среда протекания процессов воспроизводства, являющаяся одним из системоопределяющих факторов системы.



Рис. 1. Структурно-логическая модель системы воспроизводства интеллектуального капитала региона

Исходя из свойств выделенных компонентов, в системе воспроизводства интеллектуального капитала региона можно отметить ряд характерных особенностей:

– процесс воспроизводства реализуется в рамках сложной системы, каждый компонент которой также носит системный характер;

– данная система является масштабируемой и схожим образом (с поправкой на сложность ее компонентов) устроена не только на уровне региона, но и на уровне предприятия, страны и международном уровне;

– при отсутствии осознанного вмешательства в работу системы цель ее функционирования будет определяться целями субъектов воспроизводства и, таким образом, подвержена риску субоптимизации, т.е. улучшению положения одного компонента системы в ущерб остальным и системе в целом, а, значит, само ее наличие не гарантирует приращения и качественно улучшения интеллектуального капитала.

Приведенная модель системы может считаться объективной и обоснованной, так как опирается на признанные наработки в области изучения интеллектуального капитала и сложных региональных систем. Вместе с тем эта

модель не содержит прямого указания на механизм воспроизводства интеллектуального капитала. Поэтому для его построения требуется сделать еще один шаг в работе с этой моделью.

Согласно данному ранее определению механизм воспроизводства должен обеспечивать функционирование и развитие воспроизводственных процессов в требуемом направлении. При этом, исходя из предложенной модели, процессы, ведущие к воспроизводству интеллектуального капитала, множественны и обусловлены взаимодействиями между компонентами системы воспроизводства. Следовательно, механизм воспроизводства интеллектуального капитала для выполнения своей задачи должен учитывать (регулировать) данные взаимодействия, а, значит, в качестве базовой модели может быть рассмотрена модель взаимодействия компонентов системы воспроизводства интеллектуального капитала региона.

Графически такая модель представлена на рис. 2.

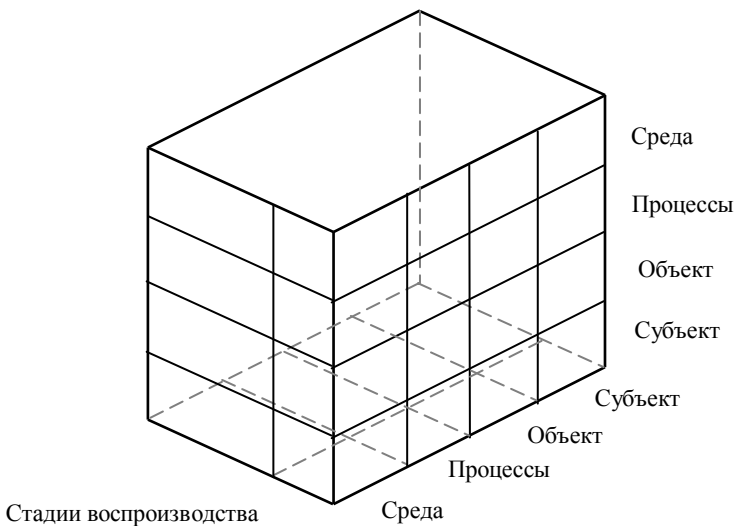


Рис. 2. Модель взаимодействия компонентов системы воспроизводства интеллектуального капитала региона

Изображение отражает идею о том, что в процессе воспроизводства возможны взаимодействия между компонентами системы на разных стадиях этого процесса. Число стадий в графической модели не конкретизировано и может рассматриваться как с позиций классической трактовки (производство–распределение–обмен–потребление), так и с точки зрения иных подходов (например, формирование–развитие–использование [13]).

Если от графической перейти к вербальной формулировке, то, основываясь на сказанном ранее, можно дать следующее определение базовой модели механизма – *система элементов управления, обеспечивающая функционирование процессов воспроизводства интеллектуального капитала*

региона путем регулирования взаимодействий между компонентами системы воспроизводства на разных стадиях воспроизводственного процесса.

Исходя из определения, базовую модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона можно представить как совокупность компонентов (подсистем), отвечающих за регулирование взаимодействий между конкретными парами элементов системы воспроизводства (табл. 2). Базовая модель, таким образом, представляет собой структуру из 10 элементов (M1–M10, табл. 2), регулирующих взаимодействия между компонентами системы воспроизводства. Такое понимание механизма согласуется с приведенным ранее в табл. 1 указанием на взаимодействие спроса и предложения как основу рыночного механизма воспроизводства интеллектуального капитала, поскольку характеризует схожие процессы.

Таблица 2. Базовая модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала (ИК) региона

Компоненты системы воспр-ва	Субъект	Объект	Процесс	Среда
Субъект	M1. Взаимодействие субъектов по поводу воспроизводства ИК			
Объект	M2. Взаимодействие субъектов с объектами, направленное на воспроизводство ИК	M5. Формирование комбинаций ресурсов воспроизводства ИК		
Процесс	M3. Создание процессов или воздействие на них субъектами с целью воспроизводства ИК	M6. Обеспечение ресурсами процессов воспроизводства ИК	M7. Взаимное влияние процессов воспроизводства ИК	
Среда	M4. Взаимодействие субъектов со средой воспроизводства ИК	M8. Взаимодействие ресурсов и среды воспроизводства ИК	M9. Взаимодействие процессов и среды воспроизводства ИК	M10. Взаимодействие компонентов среды воспроизводства ИК

Хотя в целом данная модель характеризуется высоким уровнем абстрагирования, она вполне соотносима с практикой принятия решений по поводу интеллектуального капитала, анализ которой также дает аргументы в пользу данного понимания механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона. Так, анализ кейсов показывает (табл. 3), что большинство принимаемых решений направлено на установление или усиление взаимодействия между теми или иными элементами системы воспроизводства и может быть соотнесено с компонентами данной модели.

Таблица 3. Примеры управленческих решений по развитию интеллектуального капитала региона¹ (построено по [19, 20, 21, 22])

<p><u>Р-н Ортенав, Баден-Вюртемберг, Германия</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка миссии региона и регионально-го бренда, отражающего его идентичность и специализацию. 2. Построение сети региональных кластеров в сферах деятельности, являющихся сильными сторонами региона (M1–M3)*. 3. Развитие «сетей контактов» между организациями в регионе (M1). 4. Разработка «карты знаний» региона для улучшения внутренней коммуникации, выявления сильных сторон и консолидации существующих видов деятельности (M2, M5, M6, M8) 	<p><u>Агломерация Франкфурт/Рейн-Майн, Германия</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продвижение геронтообразования в регионе. 2. Вовлечение мигрантов в образование (M8, M10). 3. Создание Welcome-центра (M4, M8). 4. Создание зарубежных представительств агломерации (M4). 5. Усиление связей бизнеса и науки (M1). 6. Финансирование инициатив по созданию сетей и кластеров (M1–M3)
<p><u>Автомобильный кластер PANAC, Венгрия</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление активности членов кластера (M1). 2. Привлечение новых организаций в кластер (M1, M4). 3. Развитие инфраструктуры кластера (M5, M6). 4. Развитие системы менеджмента кластера. 5. Расширение кооперации кластера с внешними организациями (M4) 	<p><u>VDC, кластер исследований виртуальной реальности и совместного проектирования, Штутгарт, Германия</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение инструментария управления знаниями в кластере. 2. Развитие сотрудничества в рамках кластера (M1). 3. Совершенствование менеджмента кластера

* Курсивом выделены решения, направленные на формирование отношений, в скобках указаны элементы механизма, с которыми они могут быть соотнесены. Остальные решения предполагают воздействие непосредственно на компоненты системы воспроизводства интеллектуального капитала.

На основе предложенной модели могут быть исследованы не только отдельные управленческие решения, но и рассмотренные ранее механизмы. По итогам их краткого анализа можно заключить, что, несмотря на терминологические различия, в основном эти механизмы схожи.

Во всех рассмотренных ранее механизмах представлены компоненты M1–M4: они предполагают регулирование отношений субъектов воспроизводства друг с другом и прочими компонентами системы. Аналогично и компоненты M5–M6: в той или иной форме во всех моделях речь идет об использовании ресурсов и их комбинаций и выстраивании процессов воспроизводства. Тем не менее механизмы различаются степенью проработки (например, может быть указано больше или меньше субъектов) и осознанности наличия этих компонентов (например, прямое указание на необходимость комбинирования ресурсов или же преобразование ресурсов только подразумевается, без детализации).

¹ В рамках данной работы не предполагается масштабный анализ кейсов управления интеллектуальным капиталом, в таблице приведены некоторые наиболее проработанные примеры.

Прочие компоненты представлены в меньшей степени. Так, ни в одном механизме не было выявлено указания на множественность процессов воспроизводства интеллектуального капитала и необходимость обеспечения положительной синергии их взаимодействия (компонент М7), что, впрочем, может быть обусловлено неполнотой информации о них. Компоненты М8 и М9 удалось проследить только в двух механизмах: *адаптивном механизме воспроизводства интеллектуального капитала* и *механизме управления процессом формирования интеллектуального капитала в регионе* – в них отражено не только взаимодействие субъектов и среды воспроизводства (М4), но и влияние среды на ресурсы (М8) и процессы (М9). Последний механизм содержит также указание на взаимодействие элементов среды между собой (М10).

Таким образом, на основе базовой модели могут анализироваться существующие наработки, также она может быть использована для формирования и уточнения новых механизмов воспроизводства интеллектуального капитала.

В заключение статьи дадим ряд комментариев к проведенному исследованию.

Итак, в работе была предложена базовая модель механизма воспроизводства интеллектуального капитала региона. Прежде чем переходить к комментариям, укажем на некоторые ограничения данного исследования.

Первое ограничение состоит в том, что представленные разработки опираются преимущественно на анализ теоретических разработок в сфере экономики региона и по вопросам управления интеллектуальным капиталом. Эмпирические данные представлены анализом кейсов, использованным для апробации модели механизма, и могут быть недостаточно релевантны ввиду общей немногочисленности практических кейсов управления интеллектуальным капиталом. Тем не менее данное ограничение представляется несущественным, поскольку, с одной стороны, опора осуществляется на признанные источники, а с другой – эмпирическое изучение такой сложной системы, как система воспроизводства интеллектуального капитала, представляет собой предмет отдельного исследования.

Второе ограничение состоит в том, что поиск системной основы для изучения механизмов воспроизводства потребовал высокой степени абстрагирования, что может затруднить соотнесение выработанного механизма с практическими мерами по управлению интеллектуальным капиталом. Частично преодолеть данное ограничение позволил анализ управленческих решений в кейсах управления интеллектуальным капиталом и его сопоставление (хотя и не подробное из-за ограниченных объемов работы) с существующими в литературе механизмами. В силу этого одной из тем дальнейших исследований может быть детализация предложенной модели и ее более широкая апробация на эмпирических данных.

В настоящий же момент предлагаемая модель представляет собой не готовый инструмент управления, а методологическую основу для анализа и совершенствования механизмов воспроизводства интеллектуального капитала региона.

Таким образом, несмотря на указанные ограничения, цель работы представляется достигнутой, а лежащая в ее основе гипотеза – обоснованной.

В завершение следует отметить, что наличие в модели десяти компонентов не означает, что все они должны быть сформированы в реальности. Исходя из описания системы воспроизводства интеллектуального капитала, есть основания говорить о наличии следующей иерархии в структуре механизма:

1) **M1–M4**. Поскольку любой потенциальный стейкхолдер, заинтересованный во влиянии на динамику интеллектуального капитала определенным образом (органы власти, бизнес и т.п.), является одним из субъектов системы его воспроизводства, можно говорить о приоритетной роли элементов механизма, обеспечивающих взаимодействие субъектов между собой и другими компонентами системы; неслучайно именно эта группа охватывается большинством разработок, представленных в литературе;

2) **M5–M7**. Ко второй по значимости группе можно отнести элементы, связанные со взаимодействием объектного и процессного компонентов, данные компоненты в меньшей степени поддаются управленческому вмешательству ввиду отсутствия прямого участия субъекта управления, однако представляют интерес с точки зрения обеспечения положительной синергии (например, исключение ситуации, при которой процессы, по отдельности способствующие формированию интеллектуального капитала, вступают в противоречие и не дают ожидаемого эффекта);

3) **M8–M10**. К последней группе можно отнести оставшиеся элементы, связанные со взаимодействием средового и прочих компонентов системы воспроизводства; теоретически они могут иметь место, однако играют меньшую практическую роль, так как в большей мере обусловлены влиянием средового компонента.

Таким образом, можно предполагать, что, основываясь на рассмотренных выше предпосылках для эффективного влияния на воспроизводство интеллектуального капитала, в регионе должны быть сформированы и контролироваться механизмы из первых двух выделенных групп, а одним из путей развития региональной инновационной системы может быть выявление, оценка состояния и совершенствование или регулирование указанного механизма в целях повышения эффективности воспроизводства интеллектуального капитала региона.

Литература

1. *Татаркин А.И.* Интеллектуальный ресурс общества и его роль в воспроизводственном процессе // Экономика региона. 2010. № 3. С. 20–32.
2. *Эдвинсон Л.* Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М. : ИНФРА-М, 2005. 247 с.
3. *Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л.* Интеллектуальный капитал: практика управления. 2-е изд. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
4. *Stewart T.* Brainpower: how intellectual capital is becoming America's most valuable asset // Fortune. 1991. № 3. P. 44–60.

5. *Brooking A.* Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. N.Y. : International Thomson Business Press, 1996. 214 p.
6. *Платонов В.В.* Интеллектуальный капитал: оценка и управление. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 116 с.
7. *Гречко М.В.* Адаптивный механизм воспроизводства интеллектуального капитала в секторе услуг высшего образования экономики России : дис. ... д-ра экон. наук. Ростов н/Д, 2015. 338 с.
8. *Барсукова Н.Е., Монахов И.А.* Научно-производственный комплекс наукограда: понятие и роль в инновационном процессе // Инноцентр. 2015. № 1 (6). С. 54–62.
9. *Блинова В.Е.* Составные элементы механизма формирования интеллектуальных ресурсов организации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 1 (37). URL: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/957-2012-01-14-05-32-14>
10. *Покровский С.В.* Совершенствование механизма функционирования интеллектуального капитала : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 22 с.
11. *Сагидов К.Г.* Механизм управления экономикой: структура и содержание // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2013. № 2. С. 60–66.
12. *Станишевская С.П., Имайкин Е.А.* Управление интеллектуальным капиталом в регионе на основе взаимодействия региональной системы образования и рынка труда // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». 2010. № 2. С. 6–14.
13. *Сердюкова Л.О.* Формирование, развитие и использование интеллектуального капитала в инновационной системе : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 2013. 43 с.
14. *Иванюк И.А.* Рыночный механизм воспроизводства интеллектуального капитала : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2004. 40 с.
15. *Трунин В.И.* Проблемы определения и содержательной интерпретации интеллектуального капитала в экономической теории // Научные труды Северо-Западного института управления. 2012. Т. 2, № 3. С. 91–106.
16. *Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.
17. *Макаров П.Ю.* Структурная модель системы воспроизводства интеллектуального капитала региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2016. № 5. С. 34–43.
18. *Клейнер Г.Б.* Государство – регион – отрасль – предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Ч. 1 // Экономика региона. 2015. № 2 (42). С. 50–58.
19. *Grosz A.* A PANAC Pannon Autóipari Klaszter szellemi tőke jelentése, (Intellectual capital report of Pannon Automotive Cluster – PANAC) RICARDA program. Győr : Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Kht., 2006. 36 p
20. *Krüger-Röth D., Schmuck M., Smolders J. et al.* FrankfurtRheinMain Wissensbilanz 2009. URL: http://www.wissensportal-frankfurtrheinmain.de/media/custom/2393_41_1.PDF?1399554149
21. *Nagel C., Mauch S.* Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. URL: http://www.wro.de/fileadmin/user_upload/redakteure/Dokumente/Wissensbilanz.pdf (access date: 15.08.2016).
22. *Zwicker-Schwarm D., Floeting H.D.* Wissensbilanz des Virtual Dimension Centers (VDC). Berlin : Deutsches Institut für Urbanistik difu, 2006.

Makarov P.Yu., The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Vladimir branch (Vladimir, Russian Federation). E-mail: makarovpu@ya.ru
THE FRAMEWORK OF THE REGIONAL INTELLECTUAL CAPITAL ECONOMIC REPRODUCTION MECHANISM

Keywords: intellectual capital, region, mechanism, economic reproduction, model.

The paper is devoted to the issues of the regional intellectual capital economic reproduction. The models of economic reproduction mechanisms of the regional intellectual capital are

analyzed and a conclusion is made about the need of developing a framework as a methodological basis for studying the problems of intellectual capital economic reproduction. From the positions of the system approach, the possibility of developing such a model is shown based on the concept of the intellectual capital economic reproduction system. The framework of the mechanism of the regional intellectual capital reproduction is proposed and is justified through an analysis of managerial decisions on intellectual capital. On the basis of the proposed model, existing models of mechanisms of the regional intellectual capital economic reproduction are examined and a conclusion is made about the composition of their key components.

References

1. Tatarkin A.I. *Intellektual'nyj resurs obshchestva i ego rol' v vosproizvodstvennom processe* // *Ekonomika regiona*. 2010. №3. S. 20-32.
2. Edvinsson L. *Korporativnaya dolgota. Navigatsiya v ehkonomie, osnovannoy na znaniyah*. M.: INFRA-M, 2005. – 247 c.
3. Ruus J., Pajk S., Fernstryom L. *Intellektual'nyj kapital: praktika upravleniya*. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2010. – 436 c.
4. Stewart T. *Brainpower: how intellectual capital is becoming America's most valuable asset* // *Fortune*. 1991. № 3. pp. 44-60.
5. Brooking A. *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*. New York: International Thomson Business Press, 1996. – 214 p.
6. Platonov V.V. *Intellektual'nyj kapital: ochenka i upravlenie*. SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2012. – 116 s.
7. Grechko M.V. *Adaptivnyj mekhanizm vosproizvodstva intellektual'nogo kapitala v sektore uslug vysshego obrazovaniya ehkonomiki Rossii* / diss. na soiskanie uchenoj stepeni d.eh.n. Rostov-na-Donu, 2015. – 338 s.
8. Barsukova N.E., Monahov I.A. *Nauchno-proizvodstvennyj kompleks naukograda: ponyatie i rol' v innovacionnom processe* // *Innocentr*. 2015. № 1(6). S. 54-62.
9. Blinova V.E. *Sostavnye ehlementy mekhanizma formirovaniya intellektual'nyh resurov organizatsii* // *Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal*. 2012. № 1(37). [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/957-2012-01-14-05-32-14>
10. Pokrovskij S.V. *Sovershenstvovanie mekhanizma funkcionirovaniya intellektual'nogo kapitala* / avtoref. diss. na soiskanie uchenoj stepeni k.eh.n. Moskva, 2009. – 22 s.
11. Sagidov K.G. *Mekhanizm upravleniya ehkonomikoj: struktura i soderzhanie* // *Vestnik REHU im. G. V. Plekhanova. Vstuplenie. Put' v nauku*. 2013. № 2. S.60-66.
12. Stanishevskaya S.P., Imajkin E.A. *Upravlenie intellektual'nym kapitalom v regione na osnove vzaimodejstviya regional'noj sistemy obrazovaniya i rynka truda* // *Vestnik permskogo universiteta. seriya: ehkonomika*. 2010. № 2. S. 6-14.
13. Serdyukova L.O. *Formirovanie, razvitie i ispol'zovanie intellektual'nogo kapitala v innovacionnoj sisteme* / avtoref. diss. na soiskanie uchenoj stepeni d.eh.n. Saratov, 2013. 43 s.
14. Ivanyuk I.A. *Rynochnyj mekhanizm vosproizvodstva intellektual'nogo kapitala* / avtoref. diss. na soiskanie uchenoj stepeni d.eh.n. Moskva, 2004. – 40 s.
15. Trunin V.I. *Problemy opredeleniya i soderzhatel'noj interpretatsii intellektual'nogo kapitala v ehkonomicheskoy teorii* // *Nauchnye trudy Severo-Zapadnogo instituta upravleniya*. 2012. T. 2, № 3. S. 91-106.
16. Klejner G.B. *Sistemnaya ehkonomika kak platforma razvitiya sovremennoj ehkonomicheskoy teorii* // *Voprosy ehkonomiki*. 2013. №6. S. 4-28.
17. Makarov P.YU. *Strukturnaya model' sistemy vosproizvodstva intellektual'nogo kapitala regiona* // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. 2016. № 5. S. 34-43.
18. Klejner G.B. *Gosudarstvo – region – otrasl' – predpriyatie: karkas sistemnoj ustojchivosti ehkonomiki Rossii. CHast' I* // *EHkonomika regiona*. 2015. № 2(42). S. 50-58.

19. Grosz A. A PANAC Pannon Autóipari Klaszter szellemi tőke jelentése, (Intellectual capital report of Pannon Automotive Cluster – PANAC) RICARDA program. Győr: Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Kht., 2006. – 36 p

20. Krüger-Röth D., Schmuck M., Smolders J. et al. FrankfurtRheinMain Wissensbilanz 2009. [EHlektronnyj resurs]. URL: http://www.wissensportal-frankfurtrheinmain.de/media/custom/2393_41_1.PDF?1399554149

21. Nagel C., Mauch S. Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. [ehlektronnyj resurs]. URL: http://www.wro.de/fileadmin/user_upload/redakteure/Dokumente/Wissensbilanz.pdf (data obrashcheniya 15.08.2016)

22. Zwicker-Schwarm D., Floeting H.D. Wissensbilanz des Virtual Dimension Centers (VDC). Deutsches Institut für Urbanistik difu, Berlin, 2006.

For referencing:

Makarov P.Yu. Bazovaya model' mekhanizma vosproizvodstva intellektual'nogo kapitala regiona [The framework of the regional intellectual capital economic reproduction mechanism]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 41–54.

УДК 330.142

DOI: 10.17223/19988648/41/4

О.В. Недолужко

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В КАТЕГОРИЯХ ПРОСТОЙ МОДЕЛИ КОМПЕНСАЦИОННОГО ГОМЕОСТАТА

Предлагается новый подход к идентификации и описанию вариантов взаимодействия элементов интеллектуального капитала с использованием простой модели компенсационного гомеостата. Модель простого компенсационного гомеостата основывается на использовании понятия противоречия между двумя составными частями системного объекта (подсистемами, компонентами), которые, будучи сами неустойчивыми, обеспечивают устойчивость системы (гомеостаз). Используемая модель позволила сформировать представление о механизме саморегулирования интеллектуального капитала, базирующемся на перекрестной обратной связи между двумя составляющими его компонентами. Выявлены и описаны возможные режимы взаимодействия компонентов, основанные на использовании возможных сочетаний между типами перекрестной обратной связи компонентов. Установлено соответствие между возможными траекториями развития интеллектуального капитала и типами режимов взаимодействия компонентов. Полученные результаты могут быть использованы при формировании комплекса инструментов, стимулирующих развитие интеллектуального капитала на мезо- и микроуровне и его применение в качестве системообразующего фактора становления экономики, основанной на знаниях. Ключевые слова: экономика, основанная на знаниях; интеллектуальный капитал; простая модель компенсационного гомеостата, противоречие, обратная связь.

Введение в проблему

Важнейшей задачей отечественной экономики является осуществление перехода к шестому технологическому укладу, обеспечивающему ее конкурентоспособность и в перспективе устойчивое социально-экономическое развитие. Специфической чертой шестого технологического уклада является смещение акцента с материальных на не вещественные факторы производства, в частности интеллектуальный капитал организаций, который может рассматриваться в качестве важнейшего источника их конкурентных преимуществ. В данной ситуации особую актуальность приобретают вопросы выявления качественного состава элементов интеллектуального капитала, описания механизма их формирования, функционирования и развития, что позволяет определить возможные варианты управленческих воздействий на данные процессы с тем, чтобы сделать их более эффективными и обеспечить за счет этого становление экономики, основанной на знаниях.

В работах ряда российских и зарубежных исследователей рассматриваются различные аспекты феномена интеллектуального капитала. Первые работы, создавшие научную базу для выделения интеллектуального капи-

тала в самостоятельную категорию, включают в себя труды классиков – У. Петти [1], М. Friedman [2], Т.В. Schultz [3], А. Smith [4], А. Toffler [5], G.S. Becker [6], J. Mill [7]. Содержание понятия интеллектуального капитала и состав его элементов рассматривались в работах Б.Б. Леонтьева [8], Б.З. Мильнера [9], А.Л. Сергеева [10], А.М. Пермяковой [11], О.Г. Ваганяна [12], Г.В. Чернолес [13], Ю.С. Исаенко [14], Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрема [15], В.В. Ермоленко и Е.Д. Поповой [16], Н.В. Кочетковой [17], N. Bontis [18], A. Brooking [19], D.A. Klein, L. Prusak [20], S. Sofian, M.E. Tayles, R.H. Pike [21], R.H. Ashton [22]. Попытки сформировать концептуальные основы интеллектуального капитала предпринимались в работах таких западных ученых и практиков, как J. Kendrick [23], S. Albert, K. Bradley [24], L. Edvinsson, P. Sullivan [25], H. Saint-Onge [26] и др.; отечественных ученых – В.Л. Иноземцева [27], В.С. Ефремова [28], В.Г. Зинова [29] и др.

Постановка задачи исследования и используемая методика

Следует отметить, что по выбранной тематике в научных трудах специфические черты интеллектуального капитала рассматриваются фрагментарно, несистемно. Это означает, что интеллектуальный капитал не рассматривается как системный объект, в силу чего остается неопределенным механизм его функционирования и, как следствие, его использования в качестве фактора становления и развития знаниевой экономики. Таким образом, исследование состава элементов интеллектуального капитала с последующим изучением возникающих между ними противоречий представляет собой предмет научного интереса и является актуальным. По нашему мнению, данная научная проблема может быть решена с использованием модели простого компенсационного гомеостата, обеспечивающей возможность идентификации и описания противоречий между выявленными компонентами интеллектуального капитала, на которых основывается механизм его функционирования.

Концепция компенсационного гомеостата используется в экономических исследованиях сравнительно недавно, однако к настоящему моменту можно отметить ряд работ, в которых она успешно нашла отражение [30–35]. Модель простого компенсационного гомеостата основывается на использовании понятия противоречия между двумя составными частями системного объекта (подсистемами, компонентами), которые, будучи сами неустойчивыми, обеспечивают устойчивость системы (гомеостаз). Данное противоречие возникает вследствие конкуренции этих двух компонентов за определенный ресурс, который имеет важное значение для каждого из них (рис. 1).

Компоненты системы, являющиеся элементами-преобразователями, получают ресурсы, трансформация которых в них приводит к возникновению результатов (продуктов) на выходе. Результат функционирования каждого из элементов-преобразователей оказывает воздействие на состояние си-

стемы и на состояние противоположного элемента. При этом возможны два варианта такого воздействия: повышение продуктивности противоположного элемента (положительная обратная связь) и снижение продуктивности противоположного элемента (отрицательная обратная связь). Данные варианты обратной связи применительно к каждому из взаимодействующих элементов обуславливают наличие четырех возможных режимов функционирования системы.

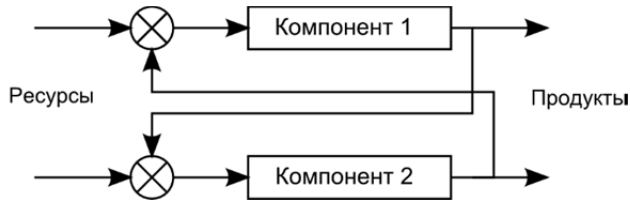


Рис. 1. Простая модель компенсационного гомеостата

Возможные режимы взаимодействия двух подсистем в зависимости от типа перекрестной обратной связи представлены в таблице.

**Возможные варианты взаимодействия компонентов
в интеллектуальном капитале организации**

Режим	Тип обратной связи	Характер взаимодействия	Результат взаимодействия
1	--	Оба элемента блокируют развитие друг друга	Локальный регресс, снижение продуктивности системы
2	+ -	Элемент 1 стимулирует развитие элемента 2; элемент 2 блокирует развитие элемента 1	Локальный изогресс, временное сохранение продуктивности системы
3	- +	Элемент 2 стимулирует развитие элемента 1; элемент 1 блокирует развитие элемента 2	Локальный изогресс, временное сохранение продуктивности системы
4	++	Оба элемента стимулируют развитие друг друга	Локальный прогресс, рост продуктивности системы

Режимы 2 и 3 (сочетание обратных положительной и отрицательной связей $- +$; $+ -$) носят устойчивый характер. Режим 1 (две обратные отрицательных связи $--$) не может быть длительным, в противном случае систему ожидает распад. Также не может продолжаться долго и функционирование системы в режиме двух обратных положительных связей $++$, система разрушится от переизбытка ресурса [36].

Результаты и их обсуждение

На предыдущем этапе исследования в составе интеллектуального капитала нами были выделены следующие компоненты [37]:

- обучение;
- вовлечение;
- производственная рационализация;
- самосовершенствование;
- клиентоориентированная рационализация;
- инновационная деятельность.

Совокупность возможных комбинаций компонентов интеллектуального капитала, вступающих в отношения противоречия, определяется самим перечнем компонентов, а также выбором тех из них, которые на данном этапе развития интеллектуального капитала являются лидирующими, системообразующими. Поскольку элементарные противоречия возникают в парах компонентов, целесообразно выделить в интеллектуальном капитале двухкомпонентное ядро, состав которого будет меняться по мере перехода к каждому последующему этапу его развития. На этапе зарождения интеллектуального капитала ядро является однокомпонентным – включает в себя компонент «Обучение». Работник в такой организации, выполняя элементарные рутинные функции, сталкивается с необходимостью получения определенных знаний, которые нужны ему, чтобы справляться с текущей работой. На следующем этапе в ходе выполнения текущих операций он начинает ощущать себя частью организации, у него формируется ощущение сопричастности к внутриорганизационным целям. Ядро дополняется компонентом «Вовлечение» и становится двухкомпонентным. В ходе дальнейшего развития интеллектуального капитала работник сможет, используя имеющиеся у него знания, осуществлять поиск оптимальных способов решения задачи в рамках выбранной стратегии деятельности («Производственная рационализация»), а затем и пересмотреть стратегию, выйти за пределы предлагаемых ситуацией альтернатив («Самосовершенствование»).

Данные процессы могут осуществляться работником на любом уровне развития системного объекта, даже на начальном, но только тот из процессов, который на данном этапе развития системного объекта будет являться наиболее востребованным с точки зрения повышения организационной эффективности, будет рассматриваться как системообразующий в двухкомпонентном ядре. Например, если для того, чтобы быть конкурентоспособной на рынке и соответствовать изменяющимся требованиям внешней среды, организации нужно модифицировать внутриорганизационные бизнес-процессы, то это свидетельствует о необходимости производственной рационализации, в силу чего данный компонент примет на себя лидирующую роль. Дальнейшее развитие интеллектуального капитала предполагает, что наиболее востребованным процессом станет создание нового индивидуального знания работников в результате оставления ими деятельности, предложенной извне, и начала новой деятельности, мотивированной из-

нутри. В этом случае системообразующим станет компонент «Самосовершенствование», а остальные компоненты будут играть подчиненную роль по отношению к нему.

Таким образом, функционирование и развитие интеллектуального капитала организации будет находиться под воздействием механизма взаимодействия его компонентов. Данный механизм определяется наличием в нем двухкомпонентного ядра, состав которого не является постоянным и меняется под воздействием того, какой из компонентов в данный момент является наиболее востребованным с точки зрения повышения организационной эффективности.

Взаимодействие компонентов, в свою очередь, основывается на противоречиях между их парами в двухкомпонентных ядрах, что обуславливает необходимость описания данных противоречий, возможных вариантов их развития и разрешения.

В простой модели компенсационного гомеостата элементы регулируют функционирование друг друга путем ограничения обмена ресурса. В качестве такого ресурса применительно к интеллектуальному капиталу рассматриваются интеллектуальные способности (интеллект) человека, которые могут быть направлены на реализацию различных процессов, в зависимости от того, какая из них является наиболее востребованной на данном этапе развития интеллектуального капитала.

Содержание и возможные варианты разрешения указанных противоречий в контексте рассматриваемого метода простого компенсационного гомеостата могут быть интерпретированы следующим образом.

1. Противоречие типа «обучение – вовлечение».

Режим 1 – наименее благоприятный режим, когда работник обладает слабо развитым интеллектом обучения и восприятия. В процессе обучения работник заинтересован только в освоении базовых навыков, с помощью которых он окажется способным выполнять основные текущие операции. При этом он не разделяет базовые ценности, основную цель организации (повышение эффективности), т.е. не отождествляет себя с организацией и по сути является приспособленцем. В случае же, если он изначально ощущает сопричастность к формированию основных организационных ценностей, то в ситуации, когда новые знания оказываются способными разрушить сложившуюся у него систему ценностей, он отказывается от их получения.

Режим 2 – работник в процессе обучения не только приобретает нужные навыки, но и начинает ощущать себя частью организации, осознает необходимость повышения эффективности ее деятельности, у него формируется чувство сопричастности к происходящим в организации процессам. Однако, как и при режиме 1, он считает, что и так знает достаточно, чтобы хорошо справляться со своей работой и поддерживать тем самым организационную эффективность. Таким образом, сформировавшаяся у работника система ценностей блокирует потребность в дальнейшем обучении.

Режим 3 – будучи изначально настроенным на эффективную работу в организации, работник осознает необходимость расширения своих знаний

с тем, чтобы сделать свою деятельность в организации еще более эффективной. Возможно, более глубокое знание специфики деятельности организации, используемых в ней способов, приемов и инструментов работы приведет к осознанию им противоречий с собственной системой ценностей, что, в свою очередь, будет способствовать разрушению чувства общности с организацией.

Режим 4 – наиболее благоприятная ситуация, когда, приобретая нужные навыки, работник начинает ощущать себя частью организации и осознает необходимость повышения эффективности ее деятельности. Для этого он готов приобретать новые знания, чтобы сделать свою деятельность в организации более эффективной.

2. Противоречие типа «обучение – производственная рационализация».

Режим 1 – у работника в этом случае слабо развит как интеллект восприятия, так и интеллект мышления. Выполняя текущие рутинные операции с помощью полученных в процессе обучения навыков, работник не признает необходимость совершенствования производственных процессов, так как это вызовет необходимость получения новых знаний. С другой стороны, эффективные действия по производственной рационализации могут быть направлены чисто на максимальную автоматизацию производственных процессов с тем, чтобы ему приходилось как можно меньше думать при решении текущих задач.

Режим 2 – приобретая необходимые для осуществления текущих рутинных операций знания, работник осознает необходимость более эффективного их выполнения. Новые знания позволяют ему предпринимать действия по рационализации производственных процессов. Когда обозначенная цель оказывается достигнута, работник отказывается от дальнейшего обучения.

Режим 3 – работник активно приобретает новые знания, чтобы использовать их в усовершенствованных производственных процессах, однако, как и при режиме 1, с освоением достигнутого текущего уровня рационализации производственных процессов работник не видит необходимости в их дальнейшем совершенствовании, и его обучение прекращается.

Режим 4 – наиболее благоприятная ситуация, при которой в процессе получения знаний, необходимых для выполнения текущих рутинных операций, работник осознает необходимость совершенствования производственных процессов. С другой стороны, совершенствование производственных процессов обуславливает необходимость получения новых, более полных и актуальных знаний. Данные процессы взаимосвязаны и имеют циклический характер.

3. Противоречие типа «обучение – самосовершенствование».

Режим 1 – в данной ситуации у работника слабо развиты интеллект восприятия и креативный интеллект. Работник мотивирован извне на приобретение новых знаний с целью выполнения текущих рутинных операций. При этом он не ощущает необходимости в постановке новых проблем и задач, выходящих за пределы предлагаемых ситуацией. Если же работ-

ник ориентирован на пересмотр стратегии деятельности, на личностный рост, то он, наоборот, не будет стремиться к изучению текущих операций, считая это нецелесообразным.

Режим 2 – приобретая знания, необходимые для выполнения текущих рутинных операций, работник приобретает опыт, позволяющий ему в конечном итоге сформировать новую стратегию деятельности и перейти на качественно новый уровень в своем развитии, однако дальнейшее обучение он, как и при режиме 1, посчитает ненужным, так как содержание рутинных операций будет идти вразрез с избранной им новой стратегией деятельности.

Режим 3 – ощущая стремление к самосовершенствованию, выбору новой стратегии деятельности, постановке новых проблем и задач, работник осознает, что для реализации этого стремления ему нужны новые знания. Тем не менее, получая их, он приходит к выводу о том, что в дальнейшем самосовершенствовании нет необходимости.

Режим 4 – в данной ситуации работник стремится к приобретению новых знаний для более эффективного осуществления текущих производственных операций, в результате чего он осознает необходимость самосовершенствования, личностного роста, поиска новой стратегии деятельности, так как текущая стратегия исчерпала себя. Вместе с тем, предпринимая усилия по достижению личностного роста, он стремится к получению новых знаний для того, чтобы более эффективно осуществлять рутинные операции уже в рамках новой стратегии деятельности.

4. Противоречие типа «обучение – клиентоориентированная рационализация».

Режим 1 – у работника слабо развиты интеллект восприятия и социально-культурный интеллект. Приобретая знания, необходимые для осуществления базовых рутинных операций, он не заинтересован в осуществлении поиска оптимального способа решения задачи в рамках выбранной стратегии взаимодействия с внешней средой. Аналогичным образом, используя определенные уже существующие способы решения указанных задач, работник не считает необходимым приобретать новые знания, так как имеющиеся у него знания позволяют решать данную задачу типовым способом.

Режим 2 – приобретая необходимые знания в ходе взаимодействия с внешней средой, работник осознает необходимость оптимизации данного взаимодействия; однако, найдя оптимальный способ решения поставленной задачи, он отказывается от получения дальнейших знаний, считая свою задачу выполненной.

Режим 3 – данная ситуация обратна режиму 2. Работник осуществляет оптимизацию схемы взаимодействия с контрагентами главным образом под воздействием внешних стимулов, его деятельность по получению новых знаний ограничивается приобретением четко регламентированного объема знаний, которые, по его мнению, реально могут ему понадобиться в этой ситуации. Достижение цели по организации более эффективного

взаимодействия с внешней средой автоматически означает прекращение процесса обучения.

Режим 4 – циклическое взаимодействие двух компонентов в режиме наибольшего благоприятствования. В данной ситуации развитый социально-культурный интеллект позволяет работнику при организации взаимодействия с внешней средой увидеть новые, более эффективные способы его реализации; в ходе обучения работник получает необходимые знания, которые дают ему возможность понять, что существуют более эффективные способы организации взаимодействия с внешней средой. В свою очередь, для реализации данных способов ему необходимо дальнейшее обучение.

5. Противоречие типа «обучение – инновационная деятельность».

Режим 1 – ситуация, когда работник, досконально изучив типичные способы выполнения рутинных операций, тем самым закрывает для себя доступ к выходу за пределы предлагаемых ситуаций альтернатив. Создание экономического результата в организации происходит в соответствии с типовым сценарием. С другой стороны, участвуя в создании группового знания на уровне организации, работник может зачастую не успевать индивидуализировать это знание на уровне освоения типовых способов решения рутинных задач (инструкции, регламенты). Отказ от регламентации может быть вызван осознанием того, что с большой долей вероятности в скором времени схемы взаимодействия и сама стратегия деятельности организации будут пересмотрены.

Режим 2 – индивидуальные знания работника, приобретенные им в ходе решения типовых задач, позволяют ему увидеть реальные возможности выхода за пределы предлагаемых ситуаций альтернатив и отказа от предложенной извне деятельности с тем, чтобы начать деятельность, мотивированную изнутри. Например, работник, какое-то время проработавший в определенной сфере, может в результате систематизации полученных знаний открыть свое дело и предложить что-то особенное потребителю. Тем не менее, реализуя инновационный подход к ведению бизнеса, такой работник может решить, что в дальнейшем обучении нет необходимости, что в конечном итоге может привести изначально успешный бизнес к краху.

Режим 3 – обратная ситуация, когда блестящая идея относительно выхода за пределы предлагаемых ситуаций альтернатив и воплощение в реальность инновационного подхода к организации бизнеса дают работнику стимул к расширению познаний в области выполнения рутинных, типовых операций. Однако, получая новые знания в данной области, активно расширяя набор компетенций, работник может испытывать затруднения при принятии решений относительно того, какие знания считать главными, а какие – второстепенными. Обилие информации, зачастую нерелевантной, в конечном итоге приведет его к дезинформации и, как следствие, к снижению эффективности инновационной деятельности.

Режим 4 – наиболее благоприятный режим, когда активный поиск возможностей выхода за пределы предлагаемых ситуаций альтернатив стимулирует работника на получение необходимых знаний, в том числе в об-

ласти решения стандартных оперативных задач. С другой стороны, получение новых знаний при выполнении рутинных операций позволяет работнику сформировать альтернативное видение ситуации и, как следствие, разработать инновационную стратегию ведения бизнеса.

В результате рассмотрения возможных противоречий между парами системообразующих компонентов ядра интеллектуального капитала и режимов взаимодействия компонентов в рамках каждого противоречия можно сделать вывод о том, что наиболее благоприятным режимом является режим 4, когда оба элемента стимулируют развитие друг друга, итогом чего становится локальный прогресс. Данный прогресс носит локальный характер, поскольку рост продуктивности системы обеспечивает ее переход на новый уровень системной и организационной сложности, на котором в качестве системообразующих будет рассматриваться уже другая пара компонентов ядра. В режимах 2 и 3 функционирование интеллектуального капитала будет происходить без изменения уровня ее системной и организационной сложности, т.е. будет осуществляться накопление потенциала к изменениям (локальный изогресс). Наконец, в режиме 1, когда оба компонента блокируют развитие друг друга, продуктивность интеллектуального капитала будет снижаться, следствием чего станет локальная деградация системы. Таким образом, существующий в данный момент режим взаимодействия компонентов ядра интеллектуального капитала определяет направление его развития, что может учитываться при создании комплекса управленческих воздействий, направленных на формирование и развитие интеллектуального капитала организации, а также на совершенствование механизма его функционирования.

Выводы

Использование простой модели компенсационного гомеостата в отношении интеллектуального капитала организации позволило получить следующие результаты:

1. Сформировано представление о механизме саморегулирования интеллектуального капитала, основанном на перекрестной обратной связи между двумя составляющими его компонентами.

2. Выявлены и описаны возможные режимы взаимодействия между компонентами, основанные на использовании возможных сочетаний между типами перекрестной обратной связи между компонентами.

3. Установлено соответствие между возможными траекториями развития интеллектуального капитала и типами режимов взаимодействия между компонентами.

Полученные результаты могут быть использованы при формировании проектных мероприятий федеральных, региональных и местных органов власти по реализации инновационного пути развития экономики и трансформации экономических систем в направлении перехода к экономике, основанной на знаниях.

Применение метода в перспективе дает возможность разработать концепцию управления формированием и развитием интеллектуального капитала компании, основанную на гомеостатической методологии, с целью изменения его состояния и обеспечения его перехода на более высокий уровень системной и организационной сложности.

Литература

1. *Петти У.* Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940. 324 с.
2. *Friedman M.* The Basic Postulates of the Demand Theory // *Economic Studies Quarterly*. 1963. Vol. 14. P. 14.
3. *Schultz T.W.* Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research. N.Y. : Free Press, 1971.
4. *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Chicago : University of Chicago Press, 1977. 528 p.
5. *Toffler A.* Knowledge, Wealth, and Violence in the 21st Century. Barcelona : Plaza & Janés, 1990. 585 p.
6. *Becker G.S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education, third ed. Chicago : University of Chicago Press, Chicago Print, 1993. 412 p.
7. *Mill J.* Principles of political economy: with some of their applications to social philosophy. Cambridge : Hackett Publishing Company, Inc.; Abridged edition, 2004. 352 p.
8. *Леонтьев Б.Б.* Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М. : Акционер, 2002. 196 с.
9. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями. М. : ИНФРА-М, 2003. 178 с.
10. *Сергеев А.Л.* Интеллектуальный капитал когнитивной микроэкономики: тезаурус и структура // *Экономический анализ: теория и практика*. 2005. № 11. С. 50–55.
11. *Пермякова А.М.* Модель формирования инновационного интеллектуального капитала фирмы // *Журнал экономической теории*. 2007. № 4. С. 177–180.
12. *Ваганян О.Г.* Менеджмент интеллектуального капитала – эффективный инструмент стратегического управления в России в условиях экономики знаний // *Креативная экономика*. 2007. № 5 (5). С. 66–73; № 6 (6). С. 38–44; № 7 (7). С. 42–47.
13. *Чернолес Г.В.* Интеллектуальный капитал в структуре активов наукоемкого предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих // *Инновации*. 2008. № 9. С. 106–111.
14. *Исаенко Ю.С.* Оценка интеллектуального капитала компании и его составляющих с помощью метода анализа иерархий // *Вестник Волгоградского государственного университета*. Сер. 3. Экономика. Экология. 2009. № 1. С. 87–91.
15. *Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л.* Интеллектуальный капитал: практика управления. 2-е изд. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
16. *Ермоленко В.В., Попова Е.Д.* Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // *Человек. Сообщество. Управление*. 2012. № 2. С. 110–122.
17. *Кочеткова Н.В.* Трансакционные издержки интеллектуального капитала негосударственных вузов // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2012. № 1. С. 135–139.
18. *Bontis N.* Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models? // Paper, Presented at ASAC, 17th Annual McMaster Business Conference, Managing Intellectual Capital and Innovation. Hamilton, Canada, 1996.
19. *Brooking A.* Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. London : Thompson International Business Press, 1996. 224 p.
20. *Klein D.A., Prusak L.* Characterizing Intellectual Capital: Multiclient Program Working Paper. Boston : Ernst & Young Center for Business Innovation, 1999.

21. *Sofian S., Tayles M.E., Pike R.H.* Intellectual Capital: an Evolutionary Change in Management Accounting Practices // Working Paper Series No. 04/29. Bradford : Bradford University School of Management, 2008.
22. *Ashton R.H.* Intellectual Capital and Value Creation // Journal of Accounting Literature. 2009. № 24.
23. *Kendrick J.* The Formation and Stocks of Total Capital. Cambridge : NBER, 1976. 226 p.
24. *Albert S., Bradley K.* Intellectual Capital as the Foundation for New Conditions Relating to Organizations and Management Practices // Working Paper Series. No. 15. Milton Keynes : Open University Business School, 1996.
25. *Edvinsson L., Sullivan P.* Intellectual Capital and Knowledge Management // European Management Journal. 1996. Vol. 14. P. 5.
26. *Saint-Onge H.* Tacit Knowledge: the Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital? // Strategy and Leadership. 1996. P. 10–14.
27. *Иноземцев В.И.* К теории постэкономической общественной формации. М. : Academia, 1995. 330 с.
28. *Ефремов В.С.* Бизнес-системы постиндустриального общества // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5. С. 3–24.
29. *Зинов В.Г.* Интеллектуальная собственность современного предприятия: правовые и экономические аспекты в свете перспективы вступления России в ВТО // Материалы НПК «Интеллектуальная собственность как инструмент рыночной экономики». Тверь : ТИИТП, 2007. Ч. 1.
30. *Дусь Ю.П., Разумов В.И.* Учет и некоторые механизмы регулирования миграцией специалистов высшей квалификации // Личность. Культура. Общество. 2006. Т. 8, № 3 (31). С. 311–320.
31. *Дусь Ю.П., Разумов В.И., Рыженко Л.И.* К формированию модели движения человеческого капитала в современном обществе // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2010. № 2. С. 11–23.
32. *Пеньевский И.М.* Применение категориально-системной методологии при определении современных проблем планирования развития городов России // Вестник Омского университета. 2010. № 4. С. 272–278.
33. *Полещенко К.Н., Разумов В.И., Сизиков В.П.* Интеллектуальные технологии в ресурсном обеспечении инновационной деятельности // Инновации. 2011. № 7. С. 86–89.
34. *Боуш Г.Д., Верховец О.А., Грасмик К.И.* Новый подход к управлению развитием инновационных кластеров с учетом внутрисистемных противоречий // Инновации. 2012. № 1. С. 57–65.
35. *Ермакова Ж.А., Корабейников И.Н.* Эволюционный подход к исследованию управления адаптацией промышленной корпорации // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 13 (149). С. 115–122.
36. *Горский Ю.М.* Основы гомеостатики: курс лекций. Иркутск : Изд-во Иркутской экон. акад., 1995.
37. *Недолужко О.В.* Новый подход к формированию понятийного пространства феномена интеллектуального капитала организации // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2016. Т. 26, вып. 2. С. 42–49.

Nedoluzhko O.V., Vladivostok State University of Economics and Service (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: technosorb@mail.ru

INTELLECTUAL CAPITAL IN CATEGORIES OF A SIMPLE MODEL OF COMPENSATORY HOMEOSTAT

Keywords: knowledge based economy, intellectual capital, simple model of compensatory homeostat, contradiction, feedback.

In article new approach to identification and the description of options of interaction of elements of the intellectual capital using of simple model of a compensatory homeostat is proposed. The model of a simple compensatory homeostat is based on use of a concept of a contradiction between two components of a system object (subsystems, components) which, being unstable, provide stability of system (homeostasis). The model used has allowed to form an idea of the mechanism of self-regulation of the intellectual capital, based on the cross feedback between its two constituent parts. The possible modes of interaction between components based on use of possible combinations between types of cross feedback between components are revealed and described. Compliance between possible trajectories of development of the intellectual equity and types of the modes of interaction between components is established. The received results can be used in the forming a complex of the tools stimulating development of the intellectual capital on meso- and microlevel and its use as a backbone factor of forming of the economy based on knowledge.

References

1. Petti U. *Ekonomicheskie i statisticheskie raboty*. M.: Socekgiz, 1940. 324 s.
2. Friedman M. *The Basic Postulates of the Demand Theory* // *Economic Studies Quarterly*. 1963. Vol.14. P. 14.
3. Schultz T.W. *Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research*. New York: Free Press, 1971.
4. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press, 1977. 528 p.
5. Toffler A. *Knowledge, Wealth, and Violence in the 21st Century*. Barcelona: Plaza & Janés, 1990. 585 p.
6. Becker G.S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, third ed. Chicago: University of Chicago Press, Chicago Print, 1993. 412 p.
7. Mill J. *Principles of political economy: with some of their applications to social philosophy*. Cambridge : Hackett Publishing Company, Inc.; Abridged edition, 2004. 352 pp.
8. Leont'ev B.B. *Cena intellekta. Intellektual'nyj kapital v rossijskom biznese*. M.: Akcioner, 2002. 196 s.
9. Mil'ner B.Z. *Upravlenie znaniyami*. M.: INFRA-M, 2003. 178 s.
10. Sergeev A.L. *Intellektual'nyj kapital kognitivnoj mikroehkonomiki: tezaurus i struktura* // *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2005. № 11. S. 50-55.
11. Permyakova A.M. *Model' formirovaniya innovacionnogo intellektual'nogo kapitala firmy* // *Zhurnal EHkonomicheskoy teorii*. 2007. №4. S.177-180.
12. Vaganyan O.G. *Menedzhment intellektual'nogo kapitala – ehffektivnyj instrument strategicheskogo upravleniya v Rossii v usloviyah ehkonomiki zna-nij* // *Kreativnaya ehkonomika*. 2007. № 5(5). S. 66-73; № 6(6). S. 38-44; № 7(7). S. 42-47.
13. Chernoles G.V. *Intellektual'nyj kapital v strukture aktivov nauko-emkogo predpriyatiya, osnovannogo na novyh znaniyah: sushchnost', sodержanie i funkcional'nye roli ego sostavlyayushchih* // *Innovacii*. 2008. № 9. S. 106-111.
14. Isaenko YU.S. *Ocenka intellektual'nogo kapitala kompanii i ego so-stavlyayushchih s pomoshch'yu metoda analiza ierarhij* // *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. Ser. 3. *Ekonomika. Ekologiya*. 2009. № 1. S. 87-91.
15. Ruus J., Pajk S., Fernstrem L. *Intellektual'nyj kapital: praktika upravleniya*. 2-e izd. SPb.: *Vyssshaya shkola menedzhmenta*, 2010. 436 s.
16. Ermolenko V.V., Popova E.D. *Intellektual'nyj kapital korporacii: sushchnost', struktura, strategii razvitiya i model' upravleniya* // *Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie*. 2012. №2. S. 110-122.
17. Kochetkova N.V. *Transakcionnye izderzhki intellektual'nogo kapitala negosudarstvennyh VUZov* // *Aktual'nye problemy ehkonomiki i prava*. 2012. № 1. S. 135-139.
18. Bontis N. *Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models?* // Paper, Presented at ASAC, 17th Annual McMaster Business Conference, Managing Intellectual Capital and Innovation. Hamilton, Canada, 1996.

19. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. London: Thompson International Business Press, 1996. 224 p.
20. Klein D.A., Prusak L. Characterizing Intellectual Capital: Multiclient Program Working Paper. Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation, 1999.
21. Sofian S., Tayles M.E. and Pike R.H. Intellectual Capital: an Evolutionary Change in Management Accounting Practices // Working Paper Series No. 04/29, Bradford: Bradford University School of Management, 2008.
22. Ashton R.H. Intellectual Capital and Value Creation // Journal of Accounting Literature. 2009. №24.
23. Kendrick J. The Formation and Stocks of Total Capital. Cambridge: NBER. 1976. 226 p.
24. Albert S. and Bradley K. Intellectual Capital as the Foundation for New Conditions Relating to Organizations and Management Practices: Working Paper Series No. 15. Milton Keynes: Open University Business School, 1996.
25. Edvinsson L., Sullivan P. Intellectual Capital and Knowledge Management // European Management Journal. 1996. Vol. 14. P.5.
26. Saint-Onge H. Tacit Knowledge: the Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital? // Strategy and Leadership. 1996. P. 10-14.
27. Inozemcev V.L. K teorii postehkonomicheskoy obshchestvennoj formacii. M.: Academia, 1995. 330 s.
28. Efremov V.S. Biznes-sistemy postindustrial'nogo obshchestva // Me-nedzhment v Rossii i za rubezhom. 1999. № 5. S. 3-24.
29. Zinov V.G. Intellektual'naya sobstvennost' sovremennogo predpriyatiya: pravovye i ehkonomicheskie aspekty v svete perspektivy vstupleniya Ros-sii v VTO // Materialy NPK «Intellektual'naya sobstvennost' kak instrument rynochnoj ehkonomiki». CH.1. Tver': TIITP, 2007.
30. Dus' YU.P., Razumov V.I. Uchet i nekotorye mekhanizmy regulirovaniya migraciej specialistov vysshej kvalifikacii // Lichnost'. Kul'tura. Ob-shchestvo. 2006. T. VIII. № 3 (31). S. 311-320.
31. Dus' YU.P., Razumov V.I., Ryzhenko L.I. K formirovaniyu modeli dvizheniya che-lovecheskogo kapitala v sovremennom obshchestve // Vestnik UrFU. Seriya: EHkonomika i upravlenie. 2010. № 2. S. 11-23.
32. Pen'evskij I.M. Primenenie kategorial'no-sistemnoj metodologii pri opredelenii sovremennyh problem planirovaniya razvitiya gorodov Rossii // Vestnik Omskogo universiteta. 2010. № 4. S. 272-278.
33. Poleshchenko K.N., Razumov V.I., Sizikov V.P. Intellektual'nye tekhnologii v resursnom obespechenii innovacionnoj deyatel'nosti // Innovacii. 2011. № 7. S. 86-89.
34. Boush G.D., Verhovec O.A., Grasmik K.I. Novyj podhod k upravleniyu razvitiem innovacionnyh klasterov s uchetom vnutrisistemnyh protivorechij // Innovacii. 2012. № 1. S. 57-65.
35. Ermakova ZH.A., Korabejnikov I.N. Evolyucionnyj podhod k issledovaniyu upravleniya adaptaciej promyshlennoj korporacii // Vestnik Oren-burgskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 13 (149). S. 115-122.
36. Gorskij YU. M. Osnovy gomeostatiki: kurs lekcij. Irkutsk: Izd-vo Irkutskoj ehkon. akad., 1995.
37. Nedoluzhko O.V. Novyj podhod k formirovaniyu ponyatijnogo pro-stranstva fenomena intellektual'nogo kapitala organizacii. Vestnik Ud-murtskogo universiteta. Seriya «Ekonomika i pravo». 2016. T. 26, vyp. 2. S. 42-49.

For referencing:

Nedoluzhko O.V. Intellektual'nyj kapital v kategoriyah prostoj modeli kompensacionnogo gomeostata [Intellectual capital in categories of a simple model of compensatory homeostat]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 55–67.

УДК 338.22

DOI: 10.17223/19988648/41/5

Р.А. Эльмурзаева

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА: ТРАНСФОРМАЦИЯ «ЗАХВАТА ГОСУДАРСТВА»¹

Статья посвящена исследованию концепции «захвата государства», обусловленного бесконтрольным злоупотреблением властью и государственными ресурсами в целях извлечения ренты определенными группами интересов. Приводится описание трансформации концепции «захвата государства», демонстрирующей сочетание формальной и неформальной практик взаимодействия бизнеса и государства. Это позволило раскрыть институциональную природу «захвата государства», выявить основные механизмы и последствия для государства, бизнеса и общества в целом, обозначить перспективы для разработки или выбора мер оптимизации государственного хозяйствования.

Ключевые слова: взаимодействие государства и бизнеса, «захват государства», группы интересов, экономическая политика.

Сегодня очевиден сдвиг российской экономической политики в сторону усиления роли государства, более активно реализующего интервенционистские функции, связанные с необходимостью преодоления последствий глобального финансового кризиса и действующих ограничительных мер со стороны стран Евросоюза и США. Однако рост влияния государства происходит скорее не в силу внешних угроз, а является результатом взаимодействия бизнеса и государства при реализации институциональных реформ в государственном и частном секторах экономики. По оценкам РАН социологии, 69% населения, оценивая двадцатилетний период реформ, считают, что «истинной целью реформ был захват власти вторым эшелоном советской номенклатуры и перераспределение в его пользу общенародной собственности» [1. С. 15]. Столь негативное отношение продиктовано ухудшением уровня жизни населения и диспропорциями, сложившимися в ключевых сферах жизнедеятельности общества и государства. Так и в научном сообществе утвердилась точка зрения, согласно которой формирование бизнес-среды находится под влиянием ограниченного числа предпринимательских структур, подкрепленных наличием стимулов для расширения сферы регулирования со стороны представителей государственных органов. Они имеют уникальный ресурс в виде монополии власти, что позволяет получать контроль над значительными экономическими активами.

Соблюдение и поддержание неформальных практик взаимодействия бизнеса и государства в точности отражает модели взаимодействия от «не-

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 18-010-00340 А «Бизнес-модель компаний как основа формирования общих ценностей и социального капитала».

видимой», «поддерживающей» до «грабящей руки», демонстрирующие избирательность разработки, исполнения и защиты «правил игры» [2]. Указанное обстоятельство предопределило становление концепции «захвата государства» (state capture), воспроизводящей такое состояние, при котором экономическая политика отвечает потребностям узких групп интересов на основе двустороннего или многостороннего сговора, как правило, из государственного и частного секторов.

В теоретическом плане концепция «захвата государства» является чисто нормативной: она используется для анализа отклонений от определенной социально-экономической модели, порождаемой коррупционными отношениями. Это автоматически подразумевает, что в разных обществах и странах отличны механизмы и результаты «захвата государства». Концепция наиболее подходит для анализа обществ, в которых общепринятым нормативным идеалом является принцип либерального социального порядка в сочетании с неолиберальной экономической моделью. Отклонения от этой модели могут различаться, но имея в основе злоупотребление власти, они представляют собой «захват государства» в различных формах, в зависимости от активной стороны в этом процессе. В значительной степени формы и тип «захвата государства» определяются этими группами интересов и их относительной силой.

Подобная трактовка «захвата государства» базируется на тематических исследованиях условий бизнес-среды, формализованных в серии проектов международных организаций, направленных на поиск причин, препятствующих темпам продвижения экономических реформ и реализации их отдельных направлений, разработке и внедрению новых институтов и эффективной реализации экономической политики.

Наиболее масштабным явился проект изучения страновых условий ведения бизнеса и деятельности предприятий The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) по инициативе Всемирного банка совместно с Европейским банком реконструкции и развития [3]². За время существования данного проекта (с 1999 г.) выросло с 22 до 32 число стран с переходной экономикой в Восточной Европе и Центральной Азии³. В 2013–2014 гг. аналогичное решение предпринято на примере стран

² Инициированный в 2002 г. проект «Doing Business» направлен на межстрановое сопоставление условий ведения бизнеса и качества государственного регулирования предпринимательской деятельности в 190 странах мира. Отличием этого проекта от вышеуказанных является ориентация исследования на анализ затрат, требований и процедур, с которыми сталкивается бизнес с последующей разработкой направлений реформ по преодолению административных и иных барьеров со стороны государства при ведении предпринимательской деятельности.

³ Анализируемые страны: Чехия, Латвия, Литва, Венгрия, Польша, Эстония, Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Словакия, Словения, Хорватия, Косово, Македония, Монтенегро, Румыния, Сербия, Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Украина, Узбекистан, Монголия, Кипр, Греция, Турция, Россия.

Ближнего Востока и Северной Африки проект «Middle East and North Africa, MENA ES»⁴ в связи с серьезными внутренними и внешними политическими, социально-экономическими потрясениями [4].

На основе эмпирических данных Д. Кауфманн, Дж. Хеллман, Дж. Джонс, П.К. Висенте, М. Шанкерман и ряд других авторов обозначили новый исследовательский подход, заключающийся в одновременном изучении взаимоотношений между бизнесом и государством как результата государственного и корпоративного управления, и в частности способности государства формировать бизнес-среду эффективным и недискриминационным способом.

Государство рассматривается как регулятор общественно-экономических институтов, создающий условия ведения предпринимательской деятельности. Сформированная таким образом регуляторная среда – нормативно-правовая – описывает формальные отношения между государством и бизнесом в результате реализации государственных функций во вверенной государственному органу сфере, сопровождаемые определенными издержками для бизнеса. В частности, основными компонентами такой среды являются:

- доступность информации о правилах и регуляциях;
- последовательность и предсказуемость норм и правил;
- регуляторное бремя: чрезмерное регулирование бизнеса, налагаемое действующим налоговым, таможенным, трудовым, экологическим и иным законодательством;
- издержки времени, затрачиваемые для контактов с государственными органами;
- частота и уровень коррупции, сопряженные с получением государственных услуг;
- бюрократическая подотчетность.

Межстрановое сопоставление регуляторной среды показало наличие ограничений для ведения бизнеса со стороны государства: чрезмерный уровень вмешательства государства, нестабильность экономической политики, налогообложение и налоговое администрирование, изменчивость обменного курса, финансовая нестабильность, инфляция, функционирование судебной системы, преступность, неадекватная инфраструктура, антиконкурентная практика, коррупция и «коррупционный налог» [5]. Все это подчеркивает обременительное вмешательство государства в процесс принятия решений в частном секторе с точки зрения формального воздействия.

В то же время эффективность деятельности государства по формированию условий для предпринимательской деятельности определяется имеющимся характером и масштабом взаимодействия между бизнесом и государством. Существующие как формальные, так и неформальные нормы и практики взаимодействия государства и бизнеса описывают две очевидные тенденции:

⁴ Анализируемые страны: Джибути, Арабская Республика, Египет, Иордания, Ливан, Марокко, Тунис, Западный берег и Газа, Йемен.

– наличие ограничений со стороны государства для ведения предпринимательской деятельности с точки зрения инвестиционной и инновационной активности, доходности и производительности бизнеса, актуализирующих вопросы эффективности и качества государственного управления;

– влияние групп интересов (предпринимательских и государственных структур) на формирование и реализацию направлений экономической политики, сопровождаемое искажениями конкуренции и иными неблагоприятными противоречивыми социально-экономическими последствиями для общества.

В таком ракурсе выделяются три различных, но потенциально перекрывающихся типов взаимодействия между бизнесом и государством [5]:

а) «захват государства»: усилия групп интересов (бизнеса или частных лиц) по формированию «правил игры» посредством неофициального и непрозрачного воздействия и предоставления личных благ официальным должностным лицам;

б) влияние на государственные органы и учреждения: усилия групп интересов бизнеса по продвижению необходимых «правил игры» посредством лоббирования, членства в торговых и промышленных ассоциациях;

в) административная коррупция: незаконные и непрозрачные платежи, взимаемые должностными лицами для изменения соблюдения предписанных «правил игры».

Склонность к выбору того или иного типа взаимодействия между государством и бизнесом определяется различными детерминантами: масштабом деятельности бизнеса, происхождением и формой собственности, рыночной властью, бюрократическим доступом, защитой прав собственности и контрактов, предполагаемыми выгодами (таблица).

«Захват государства» рассматривается как фундаментальная проблема, ведущая к росту социальных издержек для стран с переходной экономикой. Хеллман, Джонс и Кауфманн на основе регрессионного анализа данных показали, что в случае захвата государства группы интересов формируют необходимую институциональную среду посредством использования скрытых (неофициальных) каналов влияния на публичных должностных лиц с последующим предоставлением выгод [6]. Это происходит при отсутствии четких границ между политическими интересами и бизнес-интересами государственных служащих, заменяя законные и прозрачные каналы политического влияния и представительства интересов, что является характерной особенностью многих стран с переходной экономикой.

Среди ключевых участников, стремящихся «захватить» государство, выделяют прежде всего представителей исключительно крупного бизнеса. Так, государственные и приватизированные предприятия используют административный ресурс благодаря унаследованным формальным связям. Сравнение между государственными и приватизированными предприятиями также предполагает, что приватизация помогла «деполитизировать» предприятия с точки зрения снижения государственного контроля, но не нарушила между бизнесом и государством финансовые и профессиональные связи.

Детерминанты взаимодействия бизнеса и государства

Детерминанты взаимодействия	«Захват государства»	Влияние	Административная коррупция
Масштаб бизнеса	Крупный бизнес	Крупный бизнес	Малый и средний бизнес
Происхождение и форма собственности	Государственные, приватизированные предприятия. Вновь образованные хозяйствующие субъекты	Государственные и приватизированные предприятия	Малый и средний бизнес. Более высокий уровень выплат у вновь образованных хозяйствующих субъектов в сравнении с приватизированными предприятиями
Рыночная власть	Предприятия (организации) со значительной рыночной властью	Предприятия (организации) со значительной рыночной властью	Предприятия (организации) с незначительной рыночной властью
Бюрократический доступ (наличие возможности выбора должностного лица, не прибегая к частным выплатам)	Отсутствует	Имеется, обусловлен историческим наличием формальных связей с государственным органом	Отсутствует
Защита прав собственности и контрактов	Индивидуализированная, возникающая при отсутствии гарантии имущественных прав	Надежная, обеспечиваемая историческим наличием формальных связей	Отсутствует
Предполагаемые выгоды	Конкурентные преимущества для конкретных предпринимательских структур	Конкурентные преимущества для бизнес-сообщества в определенной сфере	Доступ к получению услуг при реализации государственных функций

Особенно высокие стимулы к «захвату государства» имеют новые хозяйствующие субъекты, инвестиционная деятельность которых в большей мере направлена на открытие новых заводов и разработку новых продуктов. Такие субъекты стремятся преодолеть существующие барьеры на рынке, которые связаны с административной коррупцией и неопределенностью контрактных прав, причем чем она выше, тем больше склонность к оказанию влияния. Вполне естественно, что малый бизнес не склонен принимать участие как в «захвате государства», так и во влиянии из-за отсутствия прямого доступа к государственным должностным лицам и потенциальных выгод для оправдания подобной деятельности.

Авторы отмечают, что реальные масштабы «захвата государства» явно недооценены из-за наличия теневой экономики и отсутствия или недостаточного раскрытия данных о финансово-хозяйственной деятельности бизнеса, однако позволяют охарактеризовать уровень захвата экономики на

основе индекса захвата экономики (Index of the Capture Economy) [6]. Данный индекс рассчитан как средняя арифметическая установленных факторов «захвата государства»: продажа парламентских голосов и президентских указов при нормотворчестве в частных интересах, деятельность Центрального банка, продажа судебных решений по арбитражным и уголовным делам, финансирование политических партий и избирательных кампаний (в большей мере носящее неофициальный характер); «патронаж»: назначение родственников, друзей и иных близких лиц на официальные должности, взятки, выплачиваемые государственным служащим для уклонения от соблюдения предписанных законодательно правил.

Высокие темпы роста «захватчиков» (фактический рост продаж, инвестиций и занятости) наблюдаемы при наличии значительных конкурентных барьеров со стороны действующих влиятельных предприятий для экономик с высоким уровнем захвата. Выгоды подобного захвата являются неопределенными в долгосрочном периоде и существенно ниже в странах с низким значением.

Очевидна опасность такой экономики захвата для долгосрочного развития захвата. Новый, динамично развивающийся бизнес имеет сильный стимул вкладывать свои ресурсы в «захват государства», а не в разработку инновационных продуктов или методов производства, чтобы успешно конкурировать в искаженной среде. Кроме того, бизнес вынужден искать неформальные отношения «один на один» с государственными должностными лицами для представительства своих интересов. Такая экономика попадает в замкнутый круг, в котором политические и институциональные реформы подрываются сговором между представителями крупного бизнеса и государственными должностными лицами. Таким образом, концепция «захвата государства» изначально была ориентирована на рассмотрение воздействия влиятельных групп интересов на государственные органы и учреждения с позиции проблем, сдерживающих прогресс институциональных преобразований и формирования бизнес-среды, послуживших границей в области анализа качества управления и коррупции на всех уровнях экономики.

Фатальность «захвата государства» заключается в преднамеренном искажении процесса разработки и реализации правил игры, тождественном «приватизации государственной политики» [7]. Это приводит нас к понятию симбиоза в «захвате государства» двух популярных направлений экономической теории – «провалов государства» и «регуляторного захвата», согласно которым в результате влияния политически эффективных групп интересов при формировании и реализации политики происходит подмена общественных интересов на частные, неизбежно приводя к социальным издержкам.

В дальнейшем концепция «захвата государства» работает не только в контексте формирования условий для благоприятной предпринимательской среды, но и оказывает статистически значимое воздействие на приток прямых иностранных инвестиций в экономику [8], тем самым снижая конкурентоспособность и безопасность государства, обнажая проблемы инве-

стиционного и институционального климата относительно положения на страновом или глобальном уровне. Имеющиеся эмпирические данные более чем 80 стран свидетельствуют о том, что существует очень большой разрыв состояния инвестиционного климата между странами, где преобладает государственный контроль или другие связанные с ним формы влияния нескольких компаний, формирующих инвестиционный климат, и странами, в которых «захват государства» рассматривается как относительная проблема [9].

Отметим, что «захват государства» происходит на ранних этапах переходного периода в момент разработки и введения нового законодательства и институтов, перераспределения прав собственности на практически нерегулируемом рынке. Преднамеренность формирования неэффективных «правил игры» свойственна не только переходным экономикам, но и более развитым странам G7 и ОЭСР. Здесь «захват государства» рассматривается как высшая форма коррупции – правовая (legal corruption), часто недооцениваемая, но наиболее распространенная, в отличие от популярной административной коррупции в обычном понимании (злоупотребление должностными полномочиями для личной выгоды) [10]. В основе правовой коррупции находится взаимовыгодный обмен между членами элиты и разработка соответствующего законодательства в части предоставления преференциального режима (для бизнеса), поддержки избирательной кампании политиков, преемственности власти и назначение (перемещение) лиц правящей элиты на публичные должности.

Авторы сконцентрированы в большей мере не на вопросах применения коррупционного законодательства, а на разработке корпоративных и государственных кодексов этики, как неотъемлемой части повышения качества управления. При этом формы проявления правовой коррупции могут носить и законный характер, например финансирование предвыборных компаний посредством творческого переосмысления и использования пробелов действующего законодательства, фаворитизм при государственных закупках и др. Это свидетельствует о том, что подобный тип коррупции не стал массовым явлением (не включает в себя крупные группы населения), но относится к субъектам экономики (чаще всего коллективным субъектам, включая сети), обладающим высокой властью, значительными ресурсами и потенциалом влияния.

Объективное усложнение взаимоотношений бизнеса и государства проявляется в кластеризации агентов внутри государства и появлении партийных и политических элит и их комбинаций [12]. Это приводит к наблюдаемой монополии правящей элиты, использующей правовые и организационные средства для сохранения власти, характерной для посткоммунистических стран (таких как Польша, Венгрия, Словения, Эстония), и финансово-ресурсной монополии, позволяющей стабильно извлекать рентные платежи (Болгария, Румыния, Латвия, Чехия и другие страны) [13]. Активную роль в этих случаях играют государственные должностные лица, сети должностных лиц или политические партии посредством:

- ограничения и исключения политической конкуренции;
- исключения возможности учета множественных предпочтений, мнений и предложений различных групп интересов и манипуляции ими;
- слабой развитости формальных каналов политического влияния и представительства интересов в политике со стороны бизнеса;
- низкой организации разнонаправленных интересов со стороны гражданского общества.

В то же время обозначенная типология «захватчиков» рассматривается исключительно с позиций бизнеса и государства, не затрагивая стимулов влияния иных групп интересов (в том числе имеющих сетевую структуру). Так, крупный бизнес извлекает предпринимательскую ренту посредством закрепления формальных норм, затрагивающих регулирование предпринимательства и социальной сферы, обеспечивающего привилегированный статус на рынке.

Государственные учреждения законодательной, исполнительной и судебной власти руководствуются получением коррупционной ренты: изъятия части предпринимательской ренты и формирования отдельных секторов экономики, подконтрольных иерархии/сети должностных лиц. Основными инструментами являются:

- приватизация;
- национализация;
- экспроприация «привлекательных» активов;
- манипуляция и торговля государственным имуществом;
- прямое хищение бюджетных средств;
- привилегированный доступ к государственным ресурсам;
- реализация государственных контрактов и тендеров, в том числе в интересах третьих лиц;
- создание специальных институтов (проектов), финансируемых из бюджетных средств;
- ненадлежащее исполнение действующего законодательства;
- блокирование расследования или судебного разбирательства, освобождение от судебного преследования;
- и ряд других.

Что касается групп интересов, сформированных из политических партий, государственных должностных лиц/сетей, то мотивом является получение политической ренты в виде электоральной поддержки на выборах (финансирование избирательной кампании, пропаганда) и обеспечения преемственности власти и назначение (перемещение) лиц правящей элиты на публичные должности (в духе «вращающихся дверей»). Влияние таких групп интересов распространяется на разработку внутренней экономической политики и внешнеполитических решений (представительство групп интересов на мировом рынке, изменение и заключение международных соглашений).

В основе достижения преимуществ для групп интересов со стороны государства находится внушительный арсенал инструментов принуждения к действиям других субъектов экономики, к числу которых относятся:

- реализация нормативно-правовых актов (невыполнение) в пользу определенных групп интересов;
- предоставление незаконного доступа к информации и манипулирование ею;
- избирательность правоприменения;
- преднамеренное торможение (вынуждение к действиям);
- прямое злоупотребление ресурсами (растрата, мошенничество, хищения);
- конфликт интересов: наличие родственных и иных социальных отношений;
- кумовство: назначение родственников на должности в государственной службе или принятие решений в их пользу;
- клиентелизм: одноразовые или систематические управленческие институциональные решения в пользу определенных лиц;
- фаворитизм: одноразовые или регулярные управленческие институциональные решения в пользу лиц той же политической принадлежности и иных неличных отношений;
- традиционные формы: деньги, подарки, оказание услуг;
- вращающаяся дверь;
- вынуждение к действиям в пользу институциональных субъектов, а не в пользу должностного лица.

Исключительно нетривиальное представление о захвате формируют Р. Ди Телла, Э. Даль Бо, согласно их наблюдениям, группы интересов могут использовать инструменты неявного влияния на политика и его репутацию, среди которых востребованными являются воздействие на общественное мнение в СМИ посредством размещения «разоблачающей» информации, инициация судебного преследования, связанного с незаконностью или административной некомпетентностью политика, предъявление обвинений о реальных или фиктивных преступлениях, а также угроза физического насилия, вынуждение к отставке, увольнению и даже военному перевороту [14].

Однако, на наш взгляд, данный список можно расширить за счет групп интересов бизнеса «вне закона» с явно выраженным сетевым характером. Речь идет о предпринимательских структурах криминальной экономики, систематически нарушающих действующее законодательство (ведение запрещенных видов предпринимательской деятельности, допуская использование силовых методов) для последующей легализации доходов, полученных преступным путем. Такой вид захвата обеспечивает преференциальный режим не через содержание законов, а через способность нарушать (блокировать) их исполнение на регулярной основе. По сути, захват такими криминальными структурами ориентирован на государственные органы, которые должны противодействовать подобной незаконной деятельности.

В качестве примера можно привести ряд таких государств с ярко выраженным характером влияния подобных групп интересов наркобизнеса на национальном уровне, как Афганистан, Гватемала, Боливия, Венесуэла,

Колумбия, Лаос, Мьянма (Бирма), Пакистан, Перу и др. Нельзя игнорировать тот факт, что определенные проявления влияния подобных групп интересов характерны и для развитых стран, среди которых Аргентина, Бангладеш, Бельгия, Испания, Канада, Мексика, Нидерланды, США, Чехия, Швейцария и др. Но что интересно, провокационный призыв к преодолению «ложного восприятия потребления наркотических средств» со ссылкой на защиту прав человека звучит в докладе Глобальной комиссии по наркотической политике [15]. Признавая отрицательное воздействие наркотиков на людей, комиссия призывает к реформам декриминализации подобной деятельности без целей сбыта и прекращению «репрессивной политики» в данной сфере со стороны международного сообщества. Это предложение, на наш взгляд, является иллюзорным, поскольку для реализации такого посыла необходимы эффективные действующие институты, позволяющие координировать подобные меры как на национальном, так и на международном уровне – фактически отсутствующие в настоящее время.

Также стимулами к «захвату государства» обладают и группы интересов религиозной направленности как с положительным уровнем воздействия – служения духовным, эмоциональным и другим жизненным потребностям членов общества, так и с разрушающим – организации и движения экстремистской направленности, действующие от имени религии. Между тем показательной является недавно проведенная оценка экономической ценности религиозных организаций (образовательных организаций выраженной религиозной принадлежности, религиозных общин различных конфессий, благотворительных фондов, предприятий пищевой индустрии, медиаструктур) для общества США, генерирующих более трети триллиона долларов ежегодно (378,3 млрд долл.), что превосходит ежегодные доходы мировых гигантов Apple и Microsoft [16].

Формируя особый религиозный рынок, несомненно имеющий важное социально-экономическое значение для общества, подобные группы интересов функционируют в особом ключе, в отличие от подавляющего большинства общественных организаций. Для них характерно отсутствие налогообложения деятельности, связанной с реализацией предметов и продукции религиозного назначения, принадлежащего имуществу (включая денежные средства), наличие существенных льгот исходя из уставных целей деятельности, получение от государства в безвозмездное пользование имущества, бесплатное выделение земельных участков под строительство объектов религиозного назначения с последующим административным сопровождением, формирование фондов за счет благотворительных пожертвований и добровольных взносов, функционирование собственных банковских организаций и реализация программ, составляющих часть культурной политики государства.

Изучение поведения в «захвате государства» последних типов групп интересов затруднено в силу отсутствия публичных статистических данных, неполноты, непрозрачности и методологической несостоятельности публикуемых данных.

Западные исследования ориентированы на поиск ограничений, препятствующих реализации институциональных реформ, и оценку влияния государственной политики на условия ведения бизнеса. Интерес к использованию термина не угасает и в настоящее время с позиции решения внешнеполитических проблем. Например, принятие политики, направленной на борьбу с коррупцией и «захватом государства», является условием и требованием при вступлении восточноевропейских государств в Европейский союз. После предоставления разрешения на вступление статус-кво правящих элит, первоначально сформировавшихся в процессе приватизации, изменился и сохраняется стимул в поддержании принятых обязательств, в том числе в связи с набором санкций, применяемых для наказания за нарушения Копенгагенских критериев [17. С. 389–390]. Хотя большинство анализируемых стран добилось определенного прогресса в принятии формальных демократических институтов и институтов рыночной экономики, они по-прежнему рассматриваются как функционирующие в особом ключе (приносят пользу некоторым за счет всех), а не в соответствии с универсальными принципами обеспечения общественных благ.

В исследованиях российских ученых термин «захват государства» не получил широкого распространения, однако в поле научной полемики без преувеличения вошли все вышеуказанные особенности «захвата государства». В России последовательно выделяются два параллельных процесса, происходящих в стране: «захват государства» и «захват бизнеса», который применяется для описания государства, незаконно контролирующего и осуществляющего чрезмерное влияние на бизнес. Так, Е.Г. Ясин выделяет три зоны вмешательства государства, в основании которых находятся как формальные, так и неформальные отношения с бизнесом [18]:

- «белую зону»: наличие формальных административных барьеров;
- «серую зону»: неформальное воздействие государства посредством принуждения бизнеса к осуществлению социально значимой деятельности (взносы в создаваемые фонды, реализация по сути государственных функций бизнесом);
- «черную зону» (коррупцию): неформальное воздействие отдельных государственных должностных лиц/коррупционных сетей за счет злоупотребления властными полномочиями.

Возникновению подобных взаимоотношений способствуют логика и последовательность реализуемых государством мероприятий по приватизации государственных и муниципальных предприятий и мер, направленных на сокращение доли государства в конкурентных секторах экономики. Данный аспект подробно освещается в ракурсе институциональных проблем в работах В.А. Мау, М.Г. Кузика, А.Д. Радыгина, Р.М. Энтова, Г.Н. Мальгинова, Ю.В. Симачева, Г.У. Ильясовой, А.Е. Абрамова и ряда других российских ученых.

Произошло активное становление государственного предпринимательства с самоидентификацией государственных структур в качестве эффективного собственника. Об этом свидетельствует имущественная экспансия

государства в частный сектор экономики – становление институтов развития и государственных корпораций. Государство имеет явное преимущество при формировании «правил игры» за счет асимметрии формальных и неформальных практик взаимодействия бизнеса и государства в пользу последнего – «капитализм для своих» [19. С. 104–105]. Подобный «бюрократический капитализм» отвечает интересам прогосударственных компаний (государственных и бизнес-структур, демонстрирующих лояльность к государственным структурам) и аккумулирует значительный сегмент российской экономики, в перспективе неизбежно приводя к подавлению рыночной конкуренции.

Другая группа исследователей исследует становление и этапы развития российского крупного бизнеса. Так, например, Я.Ш. Паппэ, Я.С. Галухина иллюстрируют истоки экспансии государства [20]. С одной стороны, сам процесс формирования и укрупнения российского бизнеса как такового практиковал непрозрачные и неформальные каналы взаимодействия между предприятиями как защитную реакцию от несовершенства законодательства и уход от конфликта с государством. Одновременно демонстрировал силу влияния олигархической элиты, определявшей нормы политической, экономической и социальной жизни того времени на основе тесной связи с государством, обеспечивавшим эксклюзивные права действия на рынке.

С другой стороны, возросла роль региональных элит в укреплении контроля со стороны государства над бизнесом. Этот вопрос получил развитие в работах Н.В. Зубаревич, раскрывшей пространственный срез развития крупного бизнеса. Действовавшая система административного предпринимательства позволяла осуществлять обмен лояльного отношения государства на региональном и местном уровнях на контроль над активами бизнеса [21].

Стремление защитить свой бизнес подтверждает тактика вхождения в депутатский корпус региональных и городских законодательных собраний [21, 22]. Также широко распространенной практикой являлось одновременное обладание статусом государственного должностного лица (губернатора, депутата) и бизнеса в одном лице, тем самым обеспечивая сращивание государства и бизнеса [23].

В схожем ключе исследуются инвестиционные стратегии крупного бизнеса, движимого исключительно интересами размещения капитала в регионах исходя из отраслевой специфики и высокой инвестиционной привлекательности территорий [24]. Социолог А.Е. Чирикова отмечает зависимость границ социальной ответственности бизнеса при взаимодействии с государством. Такие отношения по-прежнему имеют защитный характер, строятся на неформальных договоренностях между бизнесом и властью, привлекающей на «добровольной» основе социальные инвестиции на поддержание региональной или местной инфраструктуры, содержание объектов социальной сферы, участие в спонсорстве и др. В то же время наблюдаем и обратный эффект влияния крупного бизнеса на государство, если предприятие является градообразующим, позволяющим самостоятельно устанавливать характер социальных инвестиций в обмен на компенсацию со стороны государства [25].

Кризис 1998 г. привел к фактической ликвидации источников финансирования деятельности крупного бизнеса, вынуждая искать новые источники для роста и формирования устойчивых связей с государством. Исследователи констатируют, что с 2000 г. происходит смена модели «партнерства» на модель «доминирования государства» [20]. Этому способствовали выстраивание жесткой вертикали власти, ослабление влияния олигархов («семибанкирщины») на политические процессы, установление единых «правил игры» для бизнеса и декларация принципа равноудаленности власти от бизнеса. Именно здесь начинается новая точка отсчета добровольно-принудительного слияния (сращивания) крупного бизнеса с государством на фоне благоприятной конъюнктуры мирового рынка.

Эволюция взаимодействия российского бизнеса и государства приведена в работах А.А. Яковлева. Автор показывает две модели взаимодействия бизнеса и власти – «дистанцирования от государства» и «интеграции с государством», определяемые издержками ведения бизнеса и эффективностью государственных институтов [26. С. 29]. Размытость полномочий между федеральным и региональными уровнями государственного устройства сформировала «административную модель управления экономикой», основанную на неформальных связях регулятора в лице государственных органов управления и групп интересов бизнеса.

Обладея экономическими ресурсами, первоначально бизнес получал необходимые меры политики в условиях отсутствия профессиональных знаний, опыта и финансовых ресурсов у государства. С течением времени управленческий опыт, заимствованный у бизнеса, привел к четкой самоидентификации регулятора как самостоятельной группы интересов, извлекающей ренту из бизнеса и использующей бюджетные ресурсы и государственную собственность в иных, не связанных с функцией государства целях. Подобное расширение экономического влияния государства естественным образом «вынуждает» российский бизнес выходить из сферы контроля государства посредством:

- продажи активов иностранным компаниям;
- усиления темпов вывоза капитала;
- ухода в теневую экономику;
- распространения механизмов государственно-частного партнерства.

Это обуславливает конфликт взаимодействия не только бизнеса и государства, но и сопряженный с ним конфликт в самом бизнесе, вынужденном нести дополнительные издержки по сохранению и поддержанию конкурентных позиций ввиду отсутствия равноправного представительства своих интересов и стимулов совершенствования корпоративной практики управления, основанной на стратегическом видении. Как следствие, сформировавшийся формат ведения бизнеса в России опосредует принимаемые государством усилия по достижению целевых приоритетов социально-экономического развития государства.

В заключение отметим, что взаимодействие бизнеса и государства в России соответствует логике трансформации «захвата государства», что

настоятельно требует в сжатые сроки гармонизации отношений бизнеса и государства путем дальнейшей кодификации хозяйственной жизни и развития оценки регулирующего воздействия.

Литература

1. *Двадцать лет реформ глазами россиян (опыт многолетних социологических замеров)* : аналитический доклад / Институт социологии Российской академии наук. М., 2011. URL: http://www.isras.ru/files/File/Doklad/20_years_reform.pdf (дата обращения: 11.11.2017).
2. *Frye T., Shleifer A.* The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *The American Economic Review*. 1997. Vol. 87, № 2. P. 354–358.
3. *BEEPS: European Bank for Reconstruction and Development*. 2000–2017. URL: <http://ebrd-beeps.com/> (access date: 11.11.2017).
4. *What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey*. The European Bank for Reconstruction and Development, the European Investment Bank, and the International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank, 2016. 139 p.
5. *Hellman J., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M.* Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment // *European Bank for Reconstruction and Development*. 2000. Working Paper № 51. 51 p. URL: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0051.pdf> (access date: 11.11.2017).
6. *Hellman J., Jones G., Kaufmann D.* Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies // *Journal of Comparative Economics*. 2003. Vol. 31, is. 4. P. 751–773.
7. *Hellman J., Schankerman M.* Intervention, Corruption and Capture: The Nexus between Enterprises and the State // *Economics of Transition*. 2003. Vol. 8, is. 3. P. 545–576.
8. *Jensen N.* Economic reform, state capture, and international investment in transition economies // *Journal of International Development*. 2002. Vol. 14, is. 7. P. 973–977.
9. *Batra G., Kaufmann D., Stone A.H.* Investment climate around the world : voices of the firms from the world business environment survey (WBES). Washington, D.C. : The World Bank, 2003. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224501468765862983/Investment-climate-around-the-world-voices-of-the-firms-from-the-world-business-environment-survey-WBES> (access date: 11.11.2017).
10. *Kaufmann D.* Corruption, Governance and Security: Challenges for the Rich Countries and the World // *Munich Personal RePEc Archive*. October 2004. MPRA Paper No. 8207, posted 10. April 2008. URL: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/8207/> (access date: 11.11.2017).
11. *Kaufmann D., Vicente P.* Legal Corruption // *Munich Personal RePEc Archive*. October 2005. MPRA Paper No. 8186, posted 10. April 2008. URL: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/8186/> (access date: 11.11.2017).
12. *Abby I.* The Political Economy of State Capture in Central Europe // *Journal of Common Market Studies*. 2014. Vol. 52, № 1. P. 88–104.
13. *Grzymala-Busse A.* Beyond Clientelism Incumbent State Capture and State Formation // *Comparative Political Studies*. 2008. Vol. 41, № 4/5. P. 638–673.
14. *Dal Bó E., Di Tella R.* Capture by Threat // *Journal of Political Economy*. 2003. Vol. 111, № 5. P. 1123–1154.
15. The world drug perception problem 2017. Report countering prejudices about people who use drugs. Global Commission on Drug Policy. URL: http://www.globalcommissionondrugs.org/wp-content/uploads/2018/01/GCDP-Report-2017_Perceptions-ENGLISH.pdf (access date: 08.01.2018).

16. *Grim B.J., Grim M.E.* The Socio-economic Contribution of Religion to American Society: An Empirical Analysis // *Interdisciplinary Journal of Research on Religion*. 2016. Vol. 12. P. 1–31.
17. *Hollyer J.R.* Conditionality, compliance, and domestic interests: State capture and EU accession policy // *Review of International Organizations*. 2010. № 5(4). P. 387–431.
18. *Ясин Е.Г.* Новая эпоха – старые тревоги: экономическая политика. Фонд Либеральная миссия. М. : Новое издательство, 2004. 452 с.
19. *Радыгин А.* Государственный капитализм и финансовый кризис: факторы взаимодействия, издержки и перспективы // *Экономическая политика*. 2008. № 6. С. 88–105.
20. *Папэ Я.Ш., Галухина Я.С.* Российский крупный бизнес: первые 15 лет : экономические хроники, 1993–2008. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
21. *Зубаревич Н.В.* Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы : аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. М. : Поматур, 2005.
22. *Чурикова А.Е.* Власть в России в неформальной проекции: регионы и малые города // *Вестник Тамбовского университета. Серия «Общественные науки»*. 2015. № 1 (1). С. 25–50.
23. *Крыштановская О.В.* Трансформация бизнес-элиты России: 1998–2002 // *Социс*. 2002. № 8. С. 17–49.
24. *Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / О.В. Кузнецова [и др.] ; под ред. О.В. Кузнецовой.* М. : URSS: Изд-во ЛКИ, 2007. 439 с.
25. *Чурикова А.Е.* Государство и бизнес: взаимодействие на поле социальной политики в современной России // *Россия реформирующаяся*. 2012. № 11 С. 169–190.
26. *Яковлев А.А.* Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // *Российский журнал менеджмента*. 2005. Т. 3, № 1. С. 27–52.

Elmurzaeva R.A., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).
E-mail: raissa@yandex.ru

THE INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT: TRANSFORMATION OF "STATE CAPTURE"

Keywords: interaction between business and government, state capture, interest groups, economic policy.

Article is devoted to a concept research «state capture», the concept reveals uncontrolled abuse of power and public resources in order to extract rent by certain groups of interests. On the one hand, there are restrictions on the part of the government this updates the issues of efficiency and quality of public administration. From other side, the influence of interest groups (business and state structures) on the formation and implementation of economic policy areas prevails. This leads to distortion of competition and other contradictory socio-economic consequences for society.

The interpretation «state capture» is based on case studies of the business environment which were conducted by international organizations, research on the investment climate, competitiveness and security of the state. Description «state capture» involves a combination of formal and informal practices of interaction between business and government. The objective complexity of the relationship between business and government is evident, that there was a clustering of agents within the state-the emergence of party and political elites and their combinations. An active role in these cases is played by state officials, network officials or political parties with the use of a sufficient arsenal of tools to capture. The captor's typology is considered exclusively from the standpoint both business and government. Nevertheless, business structures of the criminal economy, groups of interests of religious orientation are also inclined to take part in process «state capture».

The interaction of business and the state in Russia corresponds to logic of transformation of the «state capture». The formation of the «rules of the game» is due to the asymmetry of

formal and informal practices of interaction between business and state in favor to state. This is evidenced by the experience of privatization and the formation of state entrepreneurship, when state understands itself as effective owner, also by stages of formation and development of large business in spatial and social aspects.

This causes a conflict of interaction not only between business and the state, but also a conflict with it in the business itself. because it carries additional costs to maintain and maintain competitive positions in the absence of equal representation of their interests and incentives to improve corporate governance practices based on strategic vision.

References

1. Dvadcat' let reform glazami rossiyan (opyt mnogoletnih sociologicheskikh zamerov). Analiticheskij doklad. Institut sociologii Rossijskoj akademii nauk. M.: 2011. URL: http://www.isras.ru/files/File/Doklad/20_years_reform.pdf (data obrashcheniya: 11.11.2017).
2. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand//The American Economic Review. 1997. Vol. 87. № 2. P. 354-358.
3. BEEPS: European Bank for Reconstruction and Development. 2000-2017. URL: <http://ebrd-beeps.com/>(data obrashcheniya: 11.11.2017).
4. What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey. The European Bank for Reconstruction and Development, the European Investment Bank, and the International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2016. 139 p.
5. Hellman J., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment/ Joel S. Hellman, Geraint Jones, Daniel Kaufmann, Mark Schankerman// European Bank for Reconstruction and Development. 2000. Working Paper № 51. 51 p.: European Bank for Reconstruction and Development. 2000-2017. URL: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0051.pdf/> (access date: 11.11.2017).
6. Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies//Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31. Issue 4. P. 751-773.
7. Hellman J., Schankerman M. Intervention, Corruption and Capture: The Nexus between Enterprises and the State// Economics of Transition. 2003. Vol. 8. Issue 3. P. 545-576.
8. Jensen N. Economic reform, state capture, and international investment in transition economies//Journal of International Development . 2002. Volume 14. Issue 7. P. 973-977.
9. Batra G., Kaufmann D., Stone A. H. Investment climate around the world : voices of the firms from the world busines environment survey (WBES). 2003. Washington, D.C.: The World Bank. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224501468765862983/Investment-climate-around-the-world-voices-of-the-firms-from-the-world-busines-environment-survey-WBES> (access date: 11.11.2017).
10. Kaufmann D. Corruption, Governance and Security: Challenges for the Rich Countries and the World// Munich Personal RePEc Archive. October 2004. MPRA Paper No. 8207, posted 10. April 2008. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8207/> (access date: 11.11.2017).
11. Kaufmann D., Vicente P. Legal Corruption// Munich Personal RePEc Archive. October 2005. MPRA Paper No. 8186, posted 10. April 2008. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8186/> (access date: 11.11.2017).
12. Abby I. The Political Economy of State Capture in Central Europe// Journal of Common Market Studies. 2014. Vol. 52. № 1. P. 88-104.
13. Grzymala-Busse A. Beyond Clientelism Incumbent State Capture and State Formation//Somparative Political Studies. 2008. Vol. 41. № 4/5. R. 638-673.
14. Dal Bó E., Di Tella R. Capture by Threat//Journal of Political Economy. 2003. Vol. 111. № 5. P. 1123-1154.

15. The world drug perception problem 2017. Report countering prejudices about people who use drugs. Global Commission on Drug Policy. URL: http://www.globalcommissionondrugs.org/wp-content/uploads/2018/01/GCDP-Report-2017_Perceptions-ENGLISH.pdf (access date: 08.01.2018).
16. Grim B. J., Grim M. E. The Socio-economic Contribution of Religion to American Society: An Empirical Analysis//Interdisciplinary Journal of Research on Religion. 2016. Vol. 12. P. 1-31.
17. Hollyer J. R. Conditionality, compliance, and domestic interests: State capture and EU accession policy//Review of International Organizations. 2010. № 5(4). P. 387-431.
18. Yasin E. G. Novaya ehpoza-starye trevogi: ehkonomicheskaya politika. Fond Liberal'naya missiya. M. : Novoe izdatel'stvo, 2004. 452 s.
19. Radygin A. Gosudarstvennyj kapitalizm i finansovyy krizis: faktory vzaimodejstviya, izderzhki i perspektivy//EHkonomicheskaya politika. 2008. № 6. S. 88-105. S. 104-105.
20. Pappah YA. SH. Rossijskij krupnyj biznes: pervye 15 let : ehkonomicheskie hroniki, 1993-2008/YA.SH. Pappah, YA.S. Galuhina. M.: Izd. dom GU VSHEH, 2009.
21. Zubarevich N.V. Krupnyj biznes v regionah Rossii: territorial'nye strategii razvitiya i social'nye interesy. Analiticheskij doklad/Nezavisimyy institut social'noj politiki. M.: Pomatur, 2005.
22. Chirikova A.E. Vlast' v Rossii v neformal'noj proekcii: regiony i malye goroda//Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Obshchestvennye nauki». 2015. № 1 (1). S. 50-25.
23. Kryshantovskaya O.V. Transformaciya biznes-ehlity Rossii: 1998-2002 // Socis. 2002. № 8. S. 17-49.
24. Investicionnye strategii krupnogo biznesa i ehkonomika regionov / O.V. Kuznecova [i dr.] ; pod red. O.V. Kuznecovoj. M.: URSS: Izd-vo LKI, 2007. 439 s.
25. Chirikova A.E. Gosudarstvo i biznes: vzaimodejstvie na pole social'noj politiki v sovremennoj Rossii//Rossiya reformiruyushchayasya. 2012. № 11 S. 169-190.
26. Ykaovlev A.A. Evolyuciya strategij vzaimodejstviya biznesa i vlasti v rossijskoj ehkonomik Rossijskij zhurnal menedzhmenta. Tom 3, № 1. 2005. S. 27-52.

For referencing:

Elmurzaeva R.A. Vzaimodejstvie biznesa i gosudarstva: transformaciya «zahvata gosudarstva» [The interaction between business and government: transformation of "state capture"]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 68–84.

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 338.33: 913

DOI: 10.17223/19988648/41/6

О.С. Краснов, В.А. Салихов

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОГЕННЫХ ОТХОДОВ НА РЕСУРСНЫЕ ЦИКЛЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рассмотрены вопросы комплексной и рациональной переработки золо-шлаковых отходов энергетических предприятий. Составлена модель влияния комплексного использования попутных полезных компонентов углей на природную среду и инновационное развитие региона. Аргументирована экономическая целесообразность организации производств по переработке техногенных отходов на основе комбинирования, что позволяет выбрать оптимальный вариант.

Ключевые слова: золо-шлаковые отходы углей, инновационное развитие, экономический эффект, ресурсные циклы региона.

Минеральные ресурсы, являясь базисом развития экономики, во многом определяют экономический потенциал любой страны. Поэтому в современных экономических условиях важнейшей задачей государства является минерально-сырьевая безопасность, т.е. опережающее воспроизводство минерально-сырьевой базы, прежде всего стратегических видов полезных ископаемых. Для этого необходимо формирование и реализация долгосрочной государственной стратегии изучения недр, что позволяет достичь (по соответствующим критериям) уровня добычи полезных ископаемых с учетом их внутреннего потребления и экспорта, а также уменьшить зависимость от зарубежных поставок (импорта).

В последние 20 лет в РФ наблюдается дефицит многих цветных и редких металлов (титан, цирконий и др.), потребляемых в цветной металлургии и в ряде других отраслей промышленности (атомной, электронной, авиационной, космической и т.д.). Это объясняется истощением запасов разведанных месторождений металлических полезных ископаемых, ухудшением их качества, усложнением горно-геологических и экономико-географических условий разработки рудных месторождений. В сложившейся ситуации возрастает актуальность проблемы извлечения ценных цветных и редких металлов из комплексных руд и (или) техногенных месторождений.

В настоящее время разработаны технологии извлечения из минерально-сырья и отходов многих ценных металлов, прошедшие лабораторные и полупромышленные испытания. Ряд металлов извлекается в небольших количествах промышленным способом (германий, ванадий, титан, цирко-

ний). Например, извлекается из хибинских апатитовых месторождений нефелин, сфен для получения титановых продуктов, бадделеит для получения циркония [1. С. 46]. Имеется ряд опытно-промышленных технологий извлечения цветных и редких металлов из золо-шлаковых отходов углей [2. С. 212; 3. С. 153]. В целом промышленное извлечение попутных полезных компонентов проводится в малых объемах, что объясняется недостаточным финансированием НИОКР и высокой себестоимостью опытных технологий.

Дальнейшее развитие промышленности Кузбасса, особенно металлургии и машиностроительного комплекса, требует увеличения местной минерально-сырьевой базы черных и цветных металлов, а также целого ряда других ценных редких, редкоземельных и рассеянных металлов. Потенциальной минерально-сырьевой базой многих ценных металлов являются отходы горно-металлургического комплекса и в первую очередь золошлаковые отвалы.

В Кузбассе ежегодно накапливается до 15 млн т техногенных отходов, включая отходы металлургических и других предприятий. Около 3 млн т из них – это золо-шлаковые отходы энергетических предприятий. Учитывая, что концентрация многих редких металлов (титан, цирконий, иттрий, ванадий и др.) в них может достигать десятков и сотен грамм на тонну, эти отходы представляют собой значительный ресурс. При этом содержание титана и циркония в накопленных золо-шлаковых отходах углей может оцениваться десятками тысяч тонн и более, а содержание других металлов (например, ванадия и вольфрама) – тысячами тонн. Площадь всех золоотвалов составляет несколько тысяч гектаров. Ресурсы редких металлов в промышленных запасах кузнецких углей оцениваются следующим образом: иттрий – 11 507 т, итербий – 739 т, лантан – 14 891 т [4. С. 469]. С учетом высоких мировых цен на эти и другие редкие металлы (например, галлий – от 900 до 1 200 \$ за кг) их запасы в золо-шлаковых отходах представляют значительный интерес.

Кемеровская область является крупным производителем и одновременно потребителем минеральных ресурсов. В экономике доминирует горно-добывающая промышленность, в первую очередь угольная. Кузнецкий угольный бассейн по запасам высококачественных углей – крупнейший в России и мире. В Горной Шории эксплуатируются железорудные месторождения, на Салаирском кряже – полиметаллические, в Кузнецком Алатау – нефелиновое сырье. В горно-рудных районах области ведется добыча рудного и россыпного золота, флюсовых известняков, доломитов, кварцитов.

Таким образом, в недрах Кемеровской области имеются почти все полезные ископаемые, необходимые предприятиям, а именно: железные и марганцевые руды, титан, хром, свинец, цинк, медь, алюминиевое сырье, золото, нерудное сырье для черной и цветной металлургии. Тем не менее местная минерально-сырьевая база ценных редких и цветных металлов в настоящее время освоена лишь частично. В основном эксплуатируются месторождения золота, серебра, свинца, цинка и алюминия.

В настоящее время конкурентоспособность горно-металлургических компаний определяется наличием собственной минерально-сырьевой базы, сортаментом продукции, консолидацией производств [5. С. 25]. Поэтому актуальна разработка в том числе угольных отвалов и других техногенных месторождений для извлечения титана, свинца, цинка, марганца и пр. для потребностей местной промышленности и их экспорта [6. С. 11].

Одним из вариантов является создание малых наукоемких производств по переработке техногенных отходов и извлечению из них ценных металлов. Эти производства могут быть созданы в составе крупных горно-металлургических компаний на основе кооперации технолого-экономических связей между энергетическими и горными предприятиями. Таким образом, малые предприятия будут иметь финансовую поддержку для внедрения инновационных методов извлечения металлов, а также государственную поддержку (налоговые льготы, тарифы и пр.). Кроме того, диверсификация производства обеспечит дополнительную прибыль горно-металлургическим компаниям, т.е. повысит их финансовую устойчивость в условиях нестабильной работы в сложной экономической ситуации. Согласно применяемому в экономической теории правилу ромба [6. С. 9] конкурентоспособность подобных производств в Кемеровской области будет успешной и перспективной (рис. 1).

На территории Кемеровской области в основном расположены предприятия черной металлургии, а также алюминиевый завод в г. Новокузнецке и свинцово-цинковый завод в г. Белово. Кроме полиметаллов практический интерес представляют запасы в золоотвалах таких металлов, как алюминий, железо и марганец. Тем более что алюминий и железо уже добывались в мировой практике в промышленных масштабах из углей (например, в 40-е гг. XX в. в Германии [3. С. 151]).



Рис. 1. Применение правила ромба для обоснования целесообразности разработки техногенных месторождений в Кузбассе

В перспективе освоение техногенных месторождений ряда цветных и редких металлов (галлий, германий, иттрий, ванадий, вольфрам и др.) в Кемеровской области и их использование местными металлургическими предприятиями позволит значительно удешевить выпускаемую ими продукцию (за счет более дешевого сырья). Кроме того, разработка техноген-

ных объектов позволит создать новые рабочие места в горно-добывающей отрасли, а также экспортировать ряд дефицитных металлов (таких, например, как титан и цирконий) за пределы Кузбасса.

При этом необходимо учитывать тенденции развития черной и цветной металлургии, т.е. создание компактных металлургических предприятий, выпускающих (на базе новых технологий) разнообразную металлическую продукцию. Перспективы малых инновационных предприятий в первую очередь связаны со значительно меньшим объемом капиталовложений при относительно невысоком и нестабильном спросе на редкие металлы. Следует учитывать также, что содержание многих металлов в золо-шлаковых отходах углей недостаточно высоко для их рентабельного извлечения. Применение инновационных технологий увеличит спектр трудноизвлекаемых цветных и редких металлов с низкими содержаниями в золоотвалах, но эти производства, безусловно, должны быть технологически и экологически безопасны.

Тогда экономическая целесообразность разработки техногенных месторождений на территории Кемеровской области повысится из-за социального и экологического эффектов. Их разработка существенно улучшит экологическую ситуацию в Кемеровской области, где около 100 тыс. га земли занято различными техногенными отходами. Это важный фактор в условиях подъема сельского хозяйства, увеличения урожайности зерновых и овощных культур. Кроме того, сократятся объемы геолого-разведочных работ и разработки месторождений рудных полезных ископаемых на особо охраняемых природных территориях (например, в Кузнецком Алатау и Горной Шории).

Согласно концепции ресурсных циклов И.В. Комара [7. С. 6] ресурсный цикл – это совокупность превращений и пространственных перемещений вещества природы в процессе его освоения, добычи, переработки, потребления и использования природного вещества. Выделяется 6 основных видов ресурсных циклов:

- цикл энергоресурсов и получения энергии;
- цикл металлических ресурсов и получения металлов;
- цикл неметаллических минеральных ресурсов и получения химических, строительных и технических материалов;
- цикл лесных ресурсов и получения продуктов лесного хозяйства и древесных материалов;
- цикл земельно-климатических ресурсов и получения сельскохозяйственных ресурсов и сырья;
- цикл ресурсов дикой фауны и флоры с получением продукции промыслов: охотничьих, рыбных, собирательства полезных растений и т.п.

Определяется также энергопроизводственный цикл – максимум экономического эффекта при минимуме общеэкономических (народнохозяйственных) затрат. В настоящее время объектом исследований является региональный ресурсный энергосубстанционный цикл в пределах компактных территорий, что используется при территориальном планировании.

Следует отметить, что опробование углей и их золошлаковых отходов является первым этапом комплексного и рационального использования углей. Таким образом, в данном случае комплексное использование попутных полезных компонентов углей повысит рациональность использования природных ресурсов и снизит негативное воздействие всех звеньев энергетического цикла на природную среду региона (рис. 2).



Рис. 2. Модель влияния комплексного использования попутных полезных компонентов (п.п.к.) углей на ресурсные циклы региона (на примере Кемеровской области)

Цветные и редкие металлы в ряде случаев могут извлекаться из углей. Эти металлы могут накапливаться при промышленном сжигании углей в фильтрах, устанавливаемых на трубах энергетических предприятий, и, наконец, в самих золоотвалах. В первом случае происходит снижение вредных выбросов в атмосферу, а во втором – на земельные, лесные и водные ресурсы. Кроме того, снизится негативное воздействие на природную среду региона циклов металлических и неметаллических ресурсов (за счет получения металлов и неметаллов из техногенных отходов и за счет сохранения природной среды на местах размещения традиционных месторождений полезных ископаемых).

В целом улучшится использование земельно-климатических и лесных ресурсов, а также ресурсов дикой флоры и фауны, особенно на территориях национальных парков и заповедников.

Получаемые металлы могут быть востребованы на машиностроительных и металлургических предприятиях области, а также других субъектах СФО (Новосибирской и Иркутской областей, Красноярского края). Ряд ценных металлов (таких как титан, цирконий, стронций, галлий, германий) может быть востребован и на внешних рынках. Прибыль от реализации металлов (Π_m) можно, с учетом объемов продаж и условий продаж металлов (спот, фьючерс, СИФ, ФОТ и т.д.), определить по формуле (1). При этом прибыль – это целевая функция оптимизации извлечения металлов, а другие показатели – ее переменные параметры:

$$\Pi_m = (V_1 \times C_1 + V_2 \times C_2 + V_n \times C_n) - Z, \quad (1)$$

где $V_1 \div V_n$ – годовые объемы реализации сортов металлов, т или кг; $C_1 \div C_n$ – сортовые цены за единицу продукции, руб.; Z – затраты на производство и реализацию металлов, руб.

Геолого-экономическая оценка ценных металлов в углях и (или) в золотвах энергетических предприятий может быть представлена в матричной форме (таблица).

Геолого-экономическая оценка цветных и редких металлов

Категории запасов металлов	Запасы / ресурсы металлов	Наличие технологий извлечения	Область применения	Объемы потребления
Экономические	Балансовые	Промышленные	Широкая	Большие
Потенциально экономические	Забалансовые	Опытно-промышленные	Узкая	Малые
Возможно экономические	Ресурсы	Лабораторные	В настоящее время нет	Нет

Подобный подход основан на принципах рамочной классификации ООН «запасы / ресурсы». Последовательно оцениваются содержания исследуемых металлов в угле / золе, благодаря чему можно оценить их запасы (балансовые, забалансовые) и ресурсы, наличие технологий (промышленных, опытно-промышленных и лабораторных) извлечения металлов из углей или из золо-шлаковых отходов углей, а также область применения и возможные объемы потребления ценных цветных и редких металлов [8. С. 126]. Ответы на эти вопросы позволяют определить варианты использования металлов, основанные на международной классификации экономической оценки минерального сырья. Таким образом, согласно рамочной классификации ООН «запасы/ресурсы» металлы оцениваются по трем категориям запасов: экономической, потенциально экономической, и возможно (или условно) экономической.

Это позволяет (с учетом рентабельности технологий) оптимизировать варианты извлечения металлов из углей и их золо-шлаковые отходы. Например, забалансовые запасы редких металлов, содержащихся в отходах углей и имеющих узкую область применения, могут оцениваться по категории экономических запасов – при внедрении рентабельных промышлен-

ных технологий извлечения и при больших объемах потребления этих металлов (рис. 3).

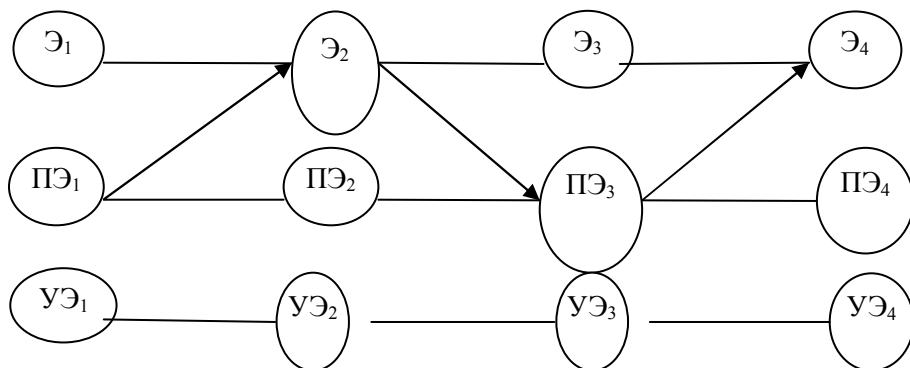


Рис. 3. Оценка использования попутных полезных компонентов углей (цветных и редких металлов) с помощью квазиупорядоченного графа, подразделяющего запасы металлов на экономические (Э), потенциально экономические (ПЭ) и условно экономические (УЭ) по 4 параметрам: наличию запасов и ресурсов металлов в углях и (или) в их золо-шлаковых отходах (1), наличию технологий извлечения металлов (2), областям применения металлов (3), объемам потребления металлов (4)

Дальнейшая экономическая оценка проектов предполагает следующее. Путем комбинирования на основе экономического и социально-экологического эффектов должны выбираться объекты и методы их разработки, определяться продукция (концентраты металлов или металлы), которая будет производиться малыми наукоемкими предприятиями (рис. 4).

При этом основным критерием выбора будет прибыль от продажи этих продуктов с учетом социально-экологического эффекта, выраженного в денежном эквиваленте. Это может быть повышение урожайности, качества и, следовательно, цены сельскохозяйственной продукции. Это и создание новых рабочих мест на организуемых наукоемких производствах. Также это может быть снижение затрат на лечение и снижение потерь по причине временной нетрудоспособности из-за неудовлетворительной экологической ситуации. Кроме того, косвенным эффектом может быть сокращение эксплуатационных и капитальных затрат на проведение геолого-разведочных работ и добычу цветных и редких металлов на рудных месторождениях региона.

Таким образом, путем комбинирования с привлечением экономических, социально-экологических и косвенных показателей должно проводиться обоснование эффективности работы малых наукоемких производств по извлечению металлов из золоотвалов энергетических предприятий Кемеровской области. С помощью количественных критериев геолого-экономической оценки путем оптимизации возможен выбор перспективных направлений использования ряда ценных цветных и редких металлов, со-

держатся в золоотвалах энергетических предприятий региона, для обеспечения части потребностей металлургической и машиностроительной промышленности Кемеровской области, а также других регионов Сибири.

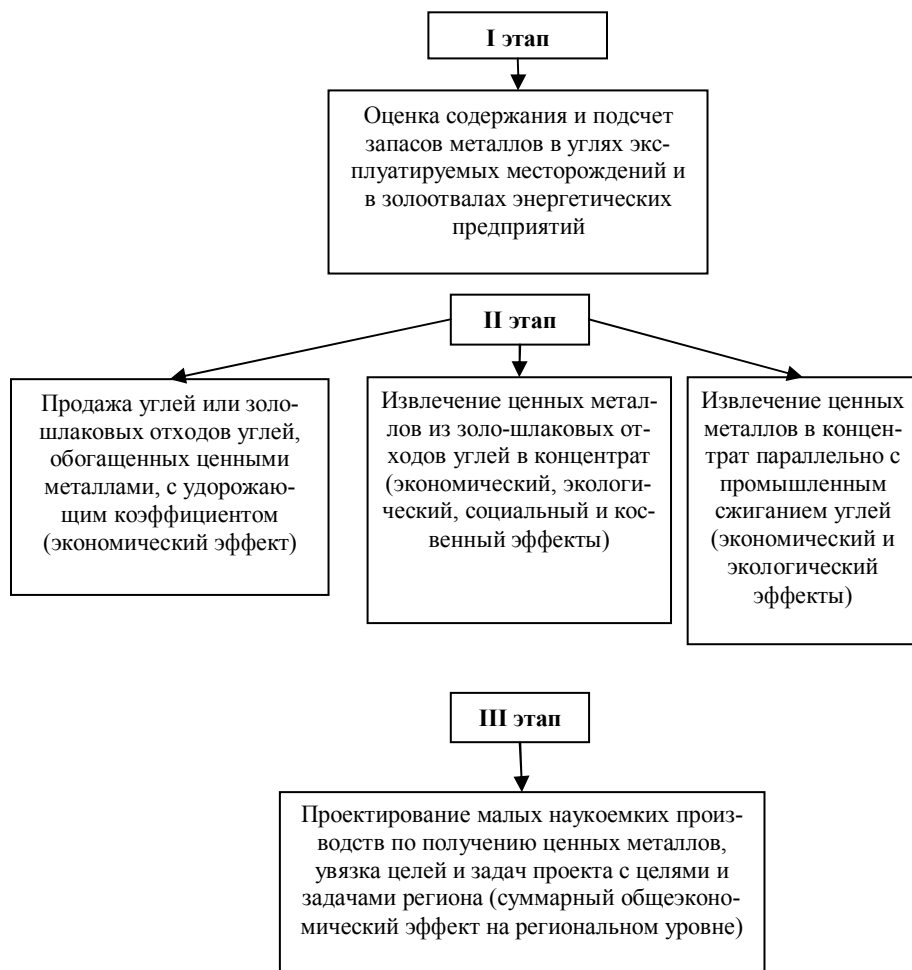


Рис. 4. Экономическая оценка ценных металлов в углях разрабатываемых месторождений (на примере Кузбасса) и в золо-шлаковых отходах углей на предынвестиционном этапе (I), этапе технико-экономического обоснования (II), этапе технико-экономического проектирования (III): критерии выбора направлений использования металлов – приемлемая прибыль от реализации продукции (П), выручка от реализации продукции (В) и затраты по производству продукции (З) на конкретном этапе проекта – $\Pi = В - З$ с учетом социально-экологического эффекта – $\Pi + \mathcal{E}_{\text{соц.-экол}}$

Предлагаемые методологические подходы могут быть использованы и для других техногенных объектов с учетом их специфических особенностей.

Литература

1. *Быховский Л.З., Тигунов Л.П.* Стратегическое минеральное сырье: пути решения проблемы дефицита // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2015. № 5. С. 43–49.
2. *Арбузов С.И. и др.* Редкие элементы в углях Кузнецкого бассейна. Кемерово, 1999. 248 с.
3. *Салихов В.А.* Экономическая оценка и комплексное использование попутных полезных компонентов углей и золо-шлаковых отходов углей (на примере Кемеровской области). Новосибирск : Наука, 2013. 224 с.
4. *Скурский М.Д.* Недра Земли. Кемерово : Кузбассвуиздат, 2006. 880 с.
5. *Парфенов Д.* Развитие POST IPO: куда пойдут металлургические группы // Национальная металлургия. 2007. № 1. С. 25–30.
6. *Краснов О.С., Салихов В.А.* Перспективы производства дефицитных цветных и редких металлов из угольных отходов в Кузбассе // Цветные металлы. 2007. № 8. С. 8–11.
7. *Комар И.В.* Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы : учеб. М., 1975. 212 с.
8. *Салихов В.А.* Геолого-экономическая и экономическая (стоимостная) оценка цветных и редких металлов, содержащихся в углях и золо-шлаковых отходах углей // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 1 (25). С. 123–128.

Krasnov O.S., All-Russian Petroleum Research Exploration Institute (VNIGRI) (Saint-Petersburg, Russian Federation). E-mail: okrasnov@vnigri.ru

Salikhov V.A., Novokuznetsk Institute branch of Kemerovo state University (NBI KemSU) (Novokuznetsk, Russian Federation). E-mail: Salihov-VA@yandex.ru.

ASSESSING THE IMPACT OF THE INTEGRATED USE OF TECHNOGENIC WASTE TO RESOURCE CYCLES IN THE REGION (IN THE KEMEROVO REGION)

Keywords: ash and slag coal waste, innovative development, economic impact, resource cycles in the region.

The issues of ash and slag waste complex and rational processing by energy companies are discussed. The model of the comprehensive use of coal associated components' impact on the environment and on the innovative development of the region is created. The economic feasibility of organizing technogenic waste processing on the basis of combination that allows us to choose the best option is substantiated.

References

1. Bykhovsky L. Z. Strategicheskoye mineralnoye syryo: puti resheniya defitsita / L.Z. Bykhovsky, L.P. Tigunov // Mineralnyie resursy Rossii. Economica i upravleniye. – 2015. – № 5. – S. 43 – 49.
2. Redkiye elementy v uglyakh Kuznetskogo basseyna [Tekst]: monografiya / S.I. Arbutov [i dr.]. – Kemerovo, 1999. – 248 s.
3. Salikhov V. A. Ekonomicheskaya otsenka i kompleksnoye ispolzovaniye poputnykh poleznykh komponentov ugley i zolo-shlakovykhk otkhodov ugley (na primere Kemerovskoy

oblasti) [Tekst] / V. A. Salikhov; NFI KemGU. Novosibirsk, Izdatelskiy Dom «Nauka» RAN, 2013. 224 s.

4. Skursky M. D. Nedra Zemli [Tekst]: monografiya / M. D. Skursky. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2006. 880 s.

5. Parfenov D. Razvitiye POST IPO: kuda poydut metallurgicheskiye gruppy [Tekst] / D. Parfenov // Natsionalnaya metallurgiya. 2007. № 1. S. 25 – 30.

6. Krasnov O. S. Perspektivy proizvodstva defitsitnykh tsvetnykh i redkiykh metallov iz ugolnykh otkhodov v Kuzbasse [Tekst] / O. S. Krasnov, V. A. Salikhov // Tsvetnye metally. 2007. № 8. s. 8–11.

7. Komar I. V. Ratsionalnoye ispolzovaniye prirodnnykh resursov i resursnyye tsikly [Tekst]: uchebnik / I. V. Komar. M., 1975. 212 s.

8. Salikhov V. A. Geologo-economiceskaya i economiceskaya (stoimostnaya) otsenka tsvetnykh i redkiykh metallov, sodержatsshikhsya v uglyakh i zolo-shlakovykh otkhodakh ugley [Tekst] / V. A. Salikhov // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. Tomsk, 2014. № 1 (25). S. 123 – 128.

For referencing:

Krasnov O.S., Salikhov V.A. Ocenka vliyaniya kompleksnogo ispol'zovaniya tekhnogennykh otkhodov na resursnyye tsikly regiona (na primere Kemerovskoy oblasti) [Assessing the impact of the integrated use of technogenic waste to resource cycles in the region (in the Kemerovo region)]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 85–94.

УДК 331.108

DOI: 10.17223/19988648/41/7

А.В. Мухачёва, Э.В. Димов

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПЕРСОНАЛА: ДЕФИНИЦИОННЫЕ ОСНОВЫ И ОЦЕНОЧНАЯ ПРАКТИКА

Цель статьи: изучить дефиниционную и классификационную модели клиентоориентированности персонала, разработать методический инструментарий для ее оценки. Методология исследования предполагает задействование данных управленческого учета о потребительской активности и проведение опроса среди клиентов. Представлены данные о ее апробации на примере регионального автодилера марки Volkswagen ООО «ФЦ Кемерово». Анкетирование проводилось устно, по телефону и электронной почте. Данные обрабатывались в программе SPSS Statistic. Результаты исследования позволили получить объективные и субъективные оценки клиентоориентированности персонала компании и провести дифференциацию потребительского «пласта» для более эффективной адресной работы с ним.

Ключевые слова: клиентоориентированность предприятия, клиентоориентированность персонала, клиентоориентированный подход, конкурентоспособность, предприятие.

Введение

Исследователи-современники констатируют все большую экономическую и социальную дифференциацию во всем мире, обусловленную нематериальными факторами производства [1]. В указанных условиях клиентоориентированность становится определяющим фактором конкурентоспособности предприятия и представляет собой стратегию бизнеса, предполагающую ориентацию фирмы на потребности клиентов для достижения целей организации. Научно-технический прогресс привел к тому, что сегодня любой клиент может оставить оперативный отзыв о продукте и услугах компании, потребители становятся все грамотнее, а значит, и взыскательнее к качеству товаров и услуг. Однако НТР обеспечила и компаниям расширяющиеся возможности установления новых контактов с клиентами, настоящими и потенциальными, поддержания эффективной коммуникации с внешней средой [2]. При этом данные ресурсы стали значительно дешевле, но не только для организации, но и для ее конкурентов.

Программы повышения лояльности потребителей к компаниям начали разрабатываться большим количеством организаций. Стоимость привлечения потребителя неизменно растет вместе с удельным весом данного вида затрат в себестоимости. Сегодня нужно, чтобы клиент потреблял как можно больше в единицу времени, а потому именно долгосрочные отношения становятся наиболее перспективными [3].

Многие компании приветствуют концепцию клиентоориентированности, часто даже называют себя ее последователями, однако на деле редко таковыми являются, так как имеют невысокий уровень сервиса и клиентской лояльности, напрямую зависящей от степени удовлетворенности клиентов [4]. Часто в соответствии с задачами компании под данным термином понимается сиюминутное стимулирование потребления, отдельные инвестиционные проекты или красивые лозунги руководства [5]. Актуальность исследования подтверждается низкой клиентоориентированностью большинства российских компаний, несмотря на заявления их руководителей.

Обзор существующего научного задела в отношении клиентоориентированного подхода к управлению предприятием

Впервые понятие клиентоориентированности было упомянуто в 1936 г. в журнале по маркетингу Американской ассоциации маркетологов в выпуске номер один. Джон Бренсон, в будущем президент ассоциации рекламных агентств, тогда написал пророческие слова: «Возможно, в будущем нам потребуются проявлять изобретательность в описании привлекательности товаров и направлять основные усилия на то, чтобы обнаруживать, чего действительно хотят люди. Потребитель – вот наш босс» [6. С. 26].

В научных кругах до сих пор не сложилось единого мнения относительно понимания категории «клиентоориентированность». Ученые склонны интерпретировать ее в различных случаях как целевой вектор развития компании, характеристику направленности маркетинга, параметр маркетинга взаимоотношений [7] и т.д.

Ю.Л. Сагинов понимал под клиентоориентированностью поведение и действия продавца (сервисного персонала), нацеленные на внимание и заботу о клиенте, его интересах и удовлетворенности [8]. В данном случае наблюдается ориентация персонала на задачу – выяснение потребностей клиента. Один из известных подходов к клиентоориентированности был предложен Б. Рыжковским, согласно которому данное понятие представляет собой инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде и базирующийся на трех критериях: ключевой компетенции, целевых клиентах и равенстве позиций [9].

Другие исследователи – С.Ю. Полонский, А.Э. Сердюкова, С.Н. Апенько, М.Н. Шавровская – определяют клиентоориентированный подход как целостную систему идей, взглядов, методов управления, позволяющих компании устанавливать, поддерживать и развивать взаимоотношения с клиентами, что обеспечивает ей необходимый результат [10]. При этом авторы подчеркивают, что клиентоориентированность должна проявляться не только в некоторых подразделениях, на отдельных уровнях, но и пронизывать всю организационную структуру предприятия, являться базовым принципом его деятельности, отражаться в качестве ключевого приоритета корпоративной культуры.

На наш взгляд, наиболее удачно сформулировано определение Г.А. Резника, согласно которому клиентоориентированность – это концепция бизнеса, включающая комплекс мероприятий, направленных на удовлетворение и формирование потребностей клиентов (конечных потребителей и торговых посредников), реализуемая на всех уровнях менеджмента во всех функциональных подразделениях, ориентированная на инновационное (проактивное) развитие с целью достижения устойчивого конкурентного преимущества [11].

Так как именно клиентоориентированность определяет выручку и прибыль компаний, данный аспект деятельности становится стратегически важным, а следовательно, можно говорить о стратегическом его управлении [12, 13]. Клиентоориентированное предприятие отдает предпочтение реализации долгосрочных целей сиюминутным задачам по продажам и финансовым показателям, краткосрочным экономическим и социальным эффектам.

Исходя из приведенных выше подходов авторов к клиентоориентированности предприятия, мы составили общую ее описательную модель. Итак, клиентоориентированность:

1. Основана на удовлетворении потребностей клиентов (соответствии их ожиданиям).
2. Представляет собой управленческий инструмент.
3. Нацелена на получение устойчивой прибыли (позволяет достигать финансовых целей организации).
4. Предполагает наличие существенных конкурентных преимуществ у компании.
5. Является ключевой ценностью организации.
6. Встроена в корпоративную культуру, является ее приоритетом.
7. Носит стратегический характер.
8. Отражает место клиента в деятельности компании.
9. Является концепцией бизнеса.
10. Реализуется на всех уровнях.

При определении клиентоориентированности представляется важным развести смежные и часто употребляемые как синонимы категории «клиент» и «потребитель». Клиент – более широкое понятие, чем потребитель, так как может представлять собой организацию, приобретающую товары или услуги для последующей перепродажи, использования в целях предпринимательской деятельности, тогда как потребитель их потребляет исключительно самостоятельно.

В рамках клиентоориентированного подхода под клиентами понимаются юридические и (или) физические лица, приобретающие товары или услуги на возмездной основе. Это могут быть торговые посредники (реальные и потенциальные) и конечные потребители [11]. То есть клиентоориентированность не есть потребителеориентированность. Данное разграничение родственных понятий имеет важное значение для понимания сущности субъекта потребления, на которого должна быть направлена деятельность организации.

Согласно маркетинговому подходу в менеджменте ориентация на конечного потребителя выступает определяющим фактором эффективности деятельности предприятия, его успешности и конкурентоспособности [14, 15]. В данном аспекте граница между классическим менеджментом и маркетингом – наукой, отделившейся от общей теории управления сравнительно недавно, – очень условна. Однако в отношении роли клиентоориентированности в деятельности предприятия научная дискуссия отсутствует, данный фактор деятельности признается как априори важный. Именно клиентоориентированность предприятия создает предпосылки для высокого качества жизни населения за счет улучшения потребительских условий [16].

Обзор существующих дефиниционных и классификационных моделей клиентоориентированности персонала

В клиентоориентированном подходе, как отмечают многие авторы (Д. Митчелл, С. Шерман, Д.Н. Владиславцев, Дж. Сперри, Р.М. Самюэль), огромная роль принадлежит персоналу, а следовательно, с ним необходимо проводить соответствующую работу [10]. Однако при этом в научной и практической литературе отсутствует определение клиентоориентированности персонала, зачастую данная категория сливается с понятиями клиентоориентированности предприятия, клиентоориентированного подхода и пр.

Согласно Д. Панову, клиентоориентированность персонала достигается в том случае, когда клиент ушел довольным. Восприятие компании и ценности ее товаров / услуг зависит от сущих мелочей: как встретили, как улыбнулись, как обслужили, как выглядят персонал и другие посетители, какой интерьер, какая играет музыка и т.д. [17. С. 18]. Н. Шикунова подчеркивает, что клиентоориентированный персонал – тот, для которого клиент представляет наивысшую ценность [18. С. 23]. Дж. Шоул утверждает, что клиентоориентированные сотрудники любят и уважают людей, обладают общительностью, расторопностью и энтузиазмом [19].

С.Н. Апенько и М.Н. Шавровская дают следующее определение: клиентоориентированность персонала – это совокупность знаний, умений, навыков, которые, благодаря соответствующей мотивации, ценностям, установкам и личным качествам сотрудников, способствуют определенному поведению, установлению и поддержанию отношений с клиентами для получения необходимого результата [10].

Т.Н. Зверькова отмечает необходимость закрепления клиентоориентированности персонала как стандарта организации, прописать его во всех возможных официальных документах, закрепить в корпоративной культуре, исключить такие негативные факторы, как простои, двойное соподчинение, дублирование функций, отсутствие делегирования полномочий [20]. Кроме того, автор подчеркивает необходимость создания реальной мотивации к клиентоориентированному поведению, формирования условий, при которых быть клиентоориентированным сотруднику становится вы-

годно. Только лояльный, довольный и удовлетворенный клиент может обеспечить организации «завтрашнюю» прибыль.

А.В. Тютюнник и Л.В. Ткаченко предлагают также такие подходы к повышению клиентоориентированности персонала, как фокусирование (определение целевого клиентского сегмента), внедрение единства мышления и действий на всех уровнях бизнес-процессов (многие авторы справедливо утверждают, что в российской практике красивые лозунги о ценностях, стандартах поведения остаются только на словах) [21].

Согласно исследованиям К.А. Грубовой и В.А. Кирьяновой, клиенты ожидают от персонала следующих качеств: профессионализма, заботы, честности, вежливости, информации, поддержки и помощи, жизнелюбия, отсутствия суеты, эффективности, высокого качества, скорости обслуживания, внимания, уважения, восприимчивости к потребностям [22]. В современных компаниях, напротив, нередко приходится сталкиваться с отсутствием профессионализма и низкой мотивацией сотрудников.

На наш взгляд, термин «клиентоориентированность персонала» может определяться как многомерный комплекс личных, профессиональных и мотивационных качеств сотрудников, позволяющих наиболее полным образом удовлетворять потребности клиентов и за счет этого достигать стратегических целей деятельности организации.

С.Н. Апенько и М.Н. Шавровская выделяют следующие виды клиентоориентированности персонала: в зависимости от клиента (внутренняя и внешняя), от формы ответственности (коллективная и индивидуальная), от глубины развития (внутриличностная, или глубинная; демонстрационная или поверхностная).

Более привычной трактовкой клиентов являются именно внешние их представители в лице сторонних физических и юридических лиц. Кто же тогда клиенты внутренние? Это те сотрудники компании, которые участвуют в цепочке изготовления товара или оказания услуги, от которых зависит выполнение каждого следующего этапа. В этом смысле сотрудники на манер исполнителей удовлетворяют потребности своих коллег – заказчиков. Их внутренние отношения очень похожи на стандартную взаимосвязь «поставщик–клиент». Именно от этого «неафишируемого» обслуживания в конечном итоге зависит качество обслуживания внешнего клиента компании, потому так важно наладить взаимодействие внутри и между отделами компании, регламентировать, структурировать и снабдить четкими инструкциями, закрепить корпоративными правилами внутренние бизнес-процессы.

Выделение внешних и внутренних клиентов компании значимо в том смысле, на какую клиентоориентированность (внешнюю или внутреннюю) делать ставку. Сегодня мы видим массу успешных компаний и с той, и с другой стратегией. Излишне говорить, что в идеале нужно сочетание обеих стратегий. К тому же внешняя клиентоориентированность во многом связана с внутренней: качество обслуживания внешних клиентов тем выше, чем лучше нас обслужили собственные коллеги. Кроме того, удовлетво-

ренность клиента настолько же высока, насколько удовлетворенность персонала.

Рассмотрим другую дихотомию видов клиентоориентированности – индивидуальную и коллективную, когда многое обусловлено видом деятельности компании: в одном случае качество обслуживания зависит преимущественно от одного работника, в другом – от цепочки сотрудников.

В большинстве случаев удовлетворенность внешнего клиента все же зависит от слаженной работы всех сотрудников организации, даже если взаимодействует он всего с одним. Однако даже в случае ошибок других сотрудников компании во многом итоговое впечатление складывается именно по результатам контакта с непосредственно взаимодействующим с клиентом сотрудником, потому компании тратят столько времени и финансовых средств на поиск профессиональных менеджеров по работе с клиентами, уделяют большое внимание их обучению и мотивации. В случае грамотного подхода менеджера по продажам даже ошибки компании не испортят общего положительного впечатления у клиента.

Внутриличностный и демонстрационный виды клиентоориентированности важны с точки зрения оценки степени «интернализации», глубины проникновения ценности клиентоориентированного подхода в личностные мотивы сотрудника. Здесь большую роль играет изначальная расположенность менеджера к клиентоориентированности (коммуникабельность, любовь и уважение к другим людям и их потребностям), однако она может быть и выработана в процессе профессиональной деятельности.

С. Зверев и А. Нефедова рассматривают ориентацию на клиента на трех уровнях:

1) внешнем (следование формально ориентации на клиента, лозунг «Я хочу соблюдать наши стандарты»);

2) внутреннем (у сотрудника присутствует внутренняя установка на удовлетворение потребностей клиента, лозунг «Каждый клиент – это возможность для меня и моей компании»);

3) деятельном (наличие инициативы в удовлетворении потенциальных и реальных потребностей клиента, в которых может принимать участие весь персонал, лозунг «Я могу внести вклад в развитие моей компании»).

Выделение различных видов клиентоориентированности позволяет предприятию осуществить выбор приоритетов в формировании собственной стратегии ориентации на клиента, оценить важность и перспективность каждого из них исходя из вида и специфики деятельности.

Методический инструментарий для измерения клиентоориентированности персонала предприятия

Многие исследователи-экономисты заявляют о высокой роли клиентоориентированности в поддержании конкурентоспособности компании, но мало кто из них предлагает конкретные методы ее оценки. Так, например, о принципиальной возможности измерения клиентоориентированности

заявляют А.М. Ветитнев и Е.В. Кветенадзе. Авторы предлагают собственные показатели для измерения клиентоориентированности дестинации (число туристов, ночевков, удовлетворенность туристов при опросах, отзывы в интернете) [23], однако данный перечень индикаторов вряд ли можно расценивать как универсальный. Т.М. Дерендяева и Г.А. Мухина – также исследователи туристического сектора – предлагают более универсальную форму целевой функции клиентоориентированной организации [24], однако ее параметры лишены конкретики, в связи с чем модель сложно применить на практике.

Богатый опыт оценки клиентоориентированности имеет ОАО «Сбербанк России», как утверждают исследователи [20], однако конкретные методические разработки в общем доступе отсутствуют. Таким образом, в настоящее время в научной литературе практически нет универсальных методов оценки клиентоориентированности персонала.

Нами была разработана методика оценки клиентоориентированности персонала на основе сочетания объективных и субъективных показателей. Интегрирование данных статистики продаж и данных опросов клиентов возможно только условное, для отслеживания обобщенной ее динамики. Оценка клиентоориентированности персонала следует осуществлять по индивидуальным показателям – отдельно объективным, отдельно субъективным.

Объективный индекс клиентоориентированности персонала – ОСОPI (Objective Customer-Oriented Personnel Index). Рассчитывается как среднеарифметическая следующих объективных показателей из статистики продаж:

1. Индекс повторных продаж = Число повторных продаж / Общее число продаж.

Оценивается число повторных продаж одному и тому же клиенту, определяется с использованием клиентской базы данных.

2. Индекс повышенных одноразовых продаж = Число повышенных одноразовых продаж / Общее число продаж.

Оценивается число продаж клиенту более дорогого / статусного товара или услуги, определяется с использованием клиентской базы данных.

3. Индекс дружеских продаж = Число дружеских продаж / Общее число продаж.

Оценивается количество клиентов, обратившихся за товаром по совету друзей / знакомых / родственников, определяется с помощью соответствующего вопроса от менеджера компании во время покупки.

Субъективный индекс клиентоориентированности персонала – SCOPI (Subjective Customer-Oriented Personnel Index). Рассчитывается как среднеарифметическая следующих субъективных показателей из статистики продаж:

- работа продавцов;
- послепродажное обслуживание.

Определяется с помощью опроса клиентов компании, которые в течение последнего года приобретали товары или услуги организации, о степе-

ни их удовлетворенности указанными двумя факторами покупки. Оценка производится по десятибалльной шкале.

На основе приведенных выше индексов производится расчет **общего индекса клиентоориентированности персонала – GenCOPi** (General Customer-Oriented Personnel Index). Объективный и субъективный индексы часто не равноценны и имеют различный порядок значений, однако динамика их интегрированной величины позволит судить либо о положительных, либо о негативных изменениях в деятельности компании относительно ориентации на клиента.

При анализе субъективного индекса клиентоориентированности все клиенты компании могут быть разделены на следующие группы:

1. Пропагандисты (7–10 баллов) – являются самыми активными рекомендателями компании.

2. Пассивные (4–6 баллов) – мотивированы инертностью, уйдут, если получат более выгодное предложение.

3. Деструкторы (0–3 балла) – недовольные клиенты, чьё отношение и критика портят репутацию компании.

Разделение опрошенных клиентов компании на три категории (пропагандисты, пассивные, деструкторы) позволяет выработать в отношении каждого из них определенную стратегию. Пропагандистов необходимо поощрять, пассивных – мотивировать выгодными условиями, деструкторов – избегать (лучше еще до осуществления покупки). Соответствующая информация фиксируется в клиентской базе.

Результаты исследования клиентоориентированности персонала ООО «ФЦ Кемерово» и их интерпретация

Проведем апробацию предлагаемой нами методики оценки. Применим ее к ООО «ФЦ Кемерово». Предприятие является единственным в городе Кемерово дилером автомобилей марки Volkswagen PKW и единственным в Кемеровской области продавцом автомобилей марки Volkswagen Коммерческие автомобили. Мы провели опрос среди 53 клиентов, которые приобрели автомобили компании в текущем году.

Согласно полученным данным об объективном индексе клиентоориентированности персонала (табл. 1), 32% клиентов совершают покупку в ООО «ФЦ Кемерово» повторно, 24% – приобретают автомобили в более дорогостоящей комплектации, чем хотели изначально, либо более дорогие услуги автосервиса, чем изначально планировали, 42% клиентов пришли в автосалон по советам друзей, знакомых, родственников.

Рассчитанный объективный индекс клиентоориентированности персонала составляет 0,33, означая, что в среднем 33% покупок обусловлено клиентоориентированным поведением персонала и компании в целом.

Согласно полученным результатам опроса клиентов для определения субъективного индекса клиентоориентированности персонала (табл. 2), осуществивших покупку товаров или услуг организации в течение послед-

него года (53 респондента), их средняя по изучаемым параметрам оценка составляет 7,1 балла из 10.

Таблица 1. Объективный индекс клиентоориентированности персонала – ОСОПІ (Objective Customer-Oriented Personnel Index)

ОСОПІ	Индекс повторных продаж	Индекс повышенных одnorазовых продаж	Индекс дружеских продаж
0,33	0,32	0,24	0,42

Таблица 2. Субъективный индекс клиентоориентированности персонала – ССОПІ (Subjective Customer-Oriented Personnel Index)

ССОПІ	Удовлетворенность клиентов работой продавцов	Удовлетворенность клиентов послепродажным обслуживанием
0,72	0,80	0,62

Переведя указанные баллы в коэффициент (0,71), мы можем интегрировать субъективный индекс клиентоориентированности персонала с объективным и рассчитать общий показатель:

$$GCOPI = (ОСОПІ + ССОПІ) / 2 = (0,42+0,71) / 2 = 0,57.$$

При этом клиенты склонны более высоко оценивать деятельность продавцов, чем качество послепродажного обслуживания, что создает основу для дальнейшего повышения клиентоориентированности персонала и компании в целом. И в том и другом случае задействованы люди, поэтому с полной уверенностью оба показателя можно отнести к клиентоориентированности персонала.

Разделение опрошенных клиентов компании на три категории (пропагандисты, пассивные, деструкторы) позволяет выработать в отношении каждого из них определенную стратегию.

Рассмотрим полученные результаты по удовлетворенности клиентов работой продавцов и послепродажным обслуживанием (рис. 1).

Согласно полученным данным, большинство клиентов после осуществления покупки стали пропагандистами предприятия (79%, 42 чел. из 53 опрошенных). С указанной категорией клиентов необходимо работать персоналу для выявления их дополнительных потребностей, подкрепления высокой лояльности к компании различными скидочными акциями, подарками и прочими способами (званиями почетного клиента, возможностью получать дополнительные услуги бесплатно и т.д.). Пятая часть клиентов (19%, 10 опрошенных) относятся к группе пассивных клиентов, которых легко переманить конкурентам более заманчивым предложением. Они, как правило, не демонстрируют никакой приверженности бренду. Данную категорию необходимо удерживать более выгодными условиями, либо действовать на них нематериальными факторами, чтобы перевести в ряд пропагандистов.



Рис. 1. Распределение клиентов по группам по показателям «Работа продавцов» и «Послепродажное обслуживание»

Среди деструкторов оказался всего один опрошенный из 53 (что составляет 2% от общего количества респондентов). В целом данный случай можно приписать человеческому фактору – как пояснил клиент, когда ему задали дополнительный вопрос о причинах такой низкой оценки работы продавцов, менеджеры работали крайне медленно, допустили ошибку в документах, после чего их пришлось переделать, но самое главное – выставили более высокую цену при покупке, чем обещали при первичном обращении, сославшись на повышение цен производителя. В данном случае персонал компании должен был «загладить промахи» какими-либо дополнительными бонусами, но этого не было сделано, в результате чего у клиента осталось плохое впечатление от обслуживания.

Здесь мы можем наблюдать несколько более скромные оценки. Пропагандистами компании оказывается почти половина опрошенных (41%, 25 чел. из 53), пассивными – 42% (22 чел.), деструкторами – 11% (6 чел.).

Возрастание доли пассивных клиентов и клиентов-деструкторов связано прежде всего с дороговизной сервисных услуг автоцентра по сравнению с множеством кустарных шиномонтажных организаций. Так отвечают

большинство клиентов-деструкторов и пассивных. При это компания готова гарантировать высшее качество обслуживания, однако это не всегда очевидно не разбирающемуся в ремонте автомобилей потребителю. Обилие некомпетентных советчиков из числа друзей и близких усугубляет ситуацию. Значит, компании необходимо популяризировать свои сервисные услуги за счет более детального разъяснения персоналом процесса ремонтных работ, их сути и прогнозируемого результата, отличия от небрендовых центров сервиса.

Выводы и предложения

Согласно маркетинговому подходу в менеджменте ориентация на конечного потребителя выступает определяющим фактором эффективности деятельности предприятия, его успешности и конкурентоспособности. Клиентоориентированность – это качество, присущее конкурентоспособной фирме, в которой менеджмент, бизнес-процессы, управление человеческими ресурсами, маркетинг, корпоративные ценности подчинены формированию и удовлетворению потребностей клиентов.

Согласно полученным в результате включенного наблюдения данным было выявлено, что клиентоориентированность предприятия декларируется руководством и сотрудниками, но фактически не реализуется как принцип. То есть в организации зафиксирована ее внешняя разновидность – демонстрация в поведении при отсутствии внутреннего принятия как ценности и инициативы в вопросах повышения удовлетворенности клиентов. Поэтому все основные мероприятия по повышению клиентоориентированности персонала направлены прежде всего на переход ее от внешней разновидности к внутренней, а затем и деятельной.

Для повышения клиентоориентированности предприятия был предложен ряд мер. Внедрение программ лояльности предусматривает использование золотых, серебряных и платиновых карт клиента, дисконтных и бонусных программ, клубных карт, приглашения на тематические мероприятия, развитие кобрендинга, создание льготных условий оплаты, внедрение современных автоматизированных систем, индивидуальные программы для юристов, организацию сбора обратной связи, продвижение в социальных сетях, краудсорсинг, издание мини-каталога продукции. Отлаживание бизнес-процессов для повышения качества товаров и услуг включает формализацию механизма продажи автомобилей и услуг автосервиса, формирование и поддержание эффективной системы контроля качества, нормативов деятельности, налаживание отношений с ключевым поставщиком. Для роста клиентоориентированности персонала предлагается организация эффективного найма сотрудников, позволяющая выделить персонал с высокой клиентоориентированностью; эффективное развитие персонала в направлении повышения его клиентоориентированности; внедрение эффективной системы аттестации персонала.

В работе на теоретическом и практическом уровне было доказано, что роль клиентоориентированности в деятельности персонала неосцимемо высокая, она составляет основу конкурентоспособности современной организации. Следовательно, гипотеза исследования подтвердилась.

Литература

1. Мухачёва А.В., Морозова Е.А. Подходы к типологизации регионов по качеству жизни населения // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6 (107). С. 34–39.
2. Reich A. The WTO as a Law-Harmonizing Institution Bar Ilan Univ // Pub Law Working Paper. 2005. No. 3-05.
3. George M., Graham C., Lennard L., Scribbins K. Tackling Consumer Vulnerability: Regulators' Powers, Actions and Strategies // University of Leicester School of Law Research Paper. 2015. No. 15-06.
4. Mohsan F., Nawaz M.M., Khan M.S., Shaukat Z., Aslam N. Impact of Customer Satisfaction on Customer Loyalty and Intentions to Switch: Evidence from Banking Sector of Pakistan // International Journal of Business and Social Science. 2011. Vol. 2, No. 16.
5. Gebauer H., Kowalkowski C. Customer-focused orientation in organizational structures // Journal of Business & Industrial Marketing. Vol. 27, is. 7. P. 527–537.
6. Ньюэлл Ф. Почему не работают системы управления отношениями с клиентами (CRM). М. : Добрая книга, 2004.
7. Алиева З.М. Клиентоориентированность в системе управленческого инструментария маркетинга отношений // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 4. С. 208–212.
8. Сагинов Ю.Л. Ориентация на клиента: что это значит для персонала автомобильных дилерских центров? // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2012. № 2 (2). С. 28–43.
9. Рыжковский Б. Когда клиент голосует деньгами? // Управление компанией. 2005. № 7. URL: <http://www.advertology.ru> (дата обращения: 11.11.2015).
10. Апенько С.Н., Шавровская М.Н. Клиентоориентированность персонала в концепции маркетинга отношений // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 2. С. 50–56.
11. Резник Г.А. Стратегическая клиентоориентированность компании как вызов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2. С. 67–76.
12. Gupta S., Lehmann D.R. Managing Customers as Investments: The Strategic Value of Customers in the Long Run. Wharton School Publishing, 2005.
13. Angelova B., Zekiri J. Measuring Customer Satisfaction with Service Quality Using American Customer Satisfaction Model (ACSI Model) // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. 2011. Vol. 1, No. 3.
14. Jamrog J. Magnifying customer focus: a Study of Current Trends and Future Possibilities 2006-2016. N.Y. : American Management Association, 2006. 104 p.
15. Said J., Hui W., Taylor D., Othman R. Customer-Focused Strategies And Information Technologycapabilities: Implications For Service Quality Of Malaysian Local Authorities // International Review of Business Research Papers. 2009. Vol. 5, No. 3. P. 241–256.
16. Морозова Е.А., Мухачёва А.В. Подходы к типологизации регионов по уровню экономического развития // Современное государство: проблемы социально-экономического развития : материалы VI международной научно-практической конференции (5 июня 2015 г.) / отв. ред. А.Н. Плотноков. Саратов : Академия Бизнеса, 2015. 1 CD. С. 62–66.
17. Панов Д. Королей сервиса надо выращивать самим // Персонал-Микс. 2006. № 7–8.
18. Шикунова Н. Нельзя заставить любить // Персонал-Микс. 2006. № 7–8.

19. Шоул Д. Сервис – это горизонт современного бизнеса // Маркетинг.про. 2007. № 1–2. С. 28–29.

20. Зверькова Т.Н. Клиентоориентированность как предпосылка совершенствования розничной банковской сети // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 13 (149). С. 152–158.

21. Тютюнник А.В., Ткаченко Л.В. Что нам стоит клиентоориентированный банк построить? // Банковский ритейл. 2011. № 4. URL: <http://www.garant.ru/article/> (дата обращения: 12.11.2015).

22. Грубова К.А., Кирьянова В.А. Забота о клиенте как эффективная технология маркетинга // Успехи в химии и химической технологии. 2008. Т. 22, № 11 (91). С. 34–36.

23. Ветитнев А.М., Кветенадзе Е.В. Клиентоориентированность дестинации – основные подходы к определению // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. № 1. С. 79–82.

24. Дерендяева Т.М., Мухина Г.А. Клиентоориентированность как фактор конкурентоспособности регионального туризма // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (38). С. 127–129.

Mukhacheva A.V., Kemerovo State University (Kemerovo, Russian Federation). E-mail: oblakko@mail.ru

Dimov E.V., LLC FC Kemerovo (Kemerovo, Russian Federation). E-mail: ed_dimov@mail.ru

CLIENT-ORIENTED PERSONNEL: THE DEFINITION OF BASES AND APPRAISAL PRACTICE

Keywords: client orientation of the enterprise, client-oriented personnel, client-oriented approach, competitiveness, enterprise.

The purpose of the article: to study the definitional and classification model of client-oriented personnel, to develop a methodological tool for its evaluation. The research methodology assumes the use of management accounting data on consumer activity and conducting a survey among clients. Data on its approbation are presented on the example of the Volkswagen regional auto dealer LLC FC Kemerovo. The questioning was conducted orally, by phone and e-mail. The data was processed in the SPSS Statistic program. The results of the research made it possible to obtain objective and subjective assessments of the client-orientation of the company's personnel and to differentiate the consumer "layer" for more effective targeted work with it.

References

1. Muhachyova A.V. Podhody k tipologizacii regionov po kachestvu zhizni naseleniya / A.V. Muhachyova, E.A. Morozova // Sibirskaya finansovaya shkola. 2014. - № 6 (107). - S. 34-39

2. Reich A. The WTO as a Law-Harmonizing Institution Bar Ilan Univ // Pub Law Working Paper, 2005, No. 3-05

3. George M., Graham C., Lennard L., Scribbins K. Tackling Consumer Vulnerability: Regulators' Powers, Actions and Strategies. University of Leicester School of Law Research Paper, 2015, No. 15-06

4. Mohsan F., Nawaz M.M., Khan M.S., Shaukat Z., Aslam N. Impact of Customer Satisfaction on Customer Loyalty and Intentions to Switch: Evidence from Banking Sector of Pakistan // International Journal of Business and Social Science, 2011, Vol. 2, No. 16

5. Gebauer H., Kowalkowski C. Customer-focused orientation in organizational structures // Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 27, Issue 7, pp. 527–537

6. N'yuehll F. Pochemu ne rabotayut sistemy upravleniya otnosheniyami s klientami (CRM). – М.: Izd-vo «Dobraya kniga», 2004. – S. 26

7. Alieva Z.M. Klientoorientirovannost' v sisteme upravlencheskogo instrumentariya marketinga otnoshenij / Z.M. Alieva // Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, ehkonomiki i prava. – 2012. – № 4. – S. 208-212
8. Saginov YU. L. Orientaciya na klienta: chto ehto znachit dlya personala avtomobil'nyh diler-skih centrov? // CHelovecheskij kapital i professional'noe obrazovanie, 2012. – № 2 (2). – S. 28-43.
9. Ryzhkovskij B. Kogda klient golosuet den'gami? // Upravlenie kompaniej. – 2005. – № 7. – Rezhim dostupa: <http://www.advertology.ru> (data obrashcheniya 11.11.15)
10. Apen'ko S.N. Klientoorientirovannost' personala v koncepcii marketinga otnoshenij / S.N. Apen'ko, M. N. SHavrovskaya // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: EHkonomika. – 2010. – № 2. – S. 50-56
11. Reznik G.A. Strategicheskaya klientoorientirovannost' kompanii kak vyzov / G.A. Reznik // Menedzhment i biznes-administrirovanie. – 2013. – № 2. – S. 67-76
12. Gupta, S., D. R. Lehmann Managing Customers as Investments: The Strategic Value of Customers in the Long Run: Wharton School Publishing, 2005
13. Angelova B., Zekiri J. Measuring Customer Satisfaction with Service Quality Using American Customer Satisfaction Model (ACSI Model) // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2011, Vol. 1, No. 3.
14. Jamrog J. Magnifying customer focus: a Study of Current Trends and Future Possibilities 2006-2016 / American Management Association, 2006, New York, 104 p.
15. Said J., Hui W., Taylor D., Othman R. Customer-Focused Strategies And Information Technological capabilities: Implications For Service Quality Of Malaysian Local Authorities // International Review of Business Research Papers, 2009, Vol. 5, No. 3, Pp. 241-256.
16. Morozova E.A. Podhody k tipologizacii regionov po urovnyu ehkonomicheskogo razvitiya / E.A. Morozova, A.V. Muhachyova // Sovremennoe gosudarstvo: problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya: materialy VI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (5 iyunya 2015g)/ Otv. red. A.N. Plotnikov – Saratov: Izdatel'stvo CPM «Akademiya Biznesa», 2015. – 1 CD. – S. 62-66.
17. Panov D. Korolej servisa nado vyrashchivat' samim // Personal-Miks. – 2006. – № 7–8. – S. 18.
18. SHikunova N. Nel'zya zastavit' lyubit' // Personal-Miks. – 2006. – № 7–8. – S. 23.
19. SHoul D. Servis – ehto gorizont sovremennogo biznesa // Marketing.pro. – 2007. – № 1–2 (28–29).
20. Zver'kova T.N. Klientoorientirovannost' kak predposylka sovershenstvovaniya roz-nichnoj bankovskoj seti / T.N. Zver'kova // Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. – № 13 (149). – S. 152-158.
21. Tyutyunnik A. V., Tkachenko L. V.Chto nam stoit klientoorientirovannyj bank postroit'? [EHlektronnyj resurs] // Bankovskij ritejl. – 2011. – № 4. – Rezhim dostupa: <http://www.garant.ru/article/> (data obrashcheniya: 12.11.15).
22. Grubova K.A. Zabota o kliente kak ehffektivnaya tekhnologiya marketinga / K.A. Grubova, V.A. Kir'yanova // Uspekhi v himii i himicheskoy tekhnologii. – 2008. – T. 22. – № 11 (91). – S. 34-36.
23. Vetitnev A.V. Klientoorientirovannost' destinacii – osnovnye podhody k opredeleniyu / A.V. Vetitnev, E.V. Kvetenadze // Innovacii. Menedzhment. Marketing. Turizm. – 2013. № 1. – S. 79-82.
24. Derendyaeva T.M. Klientoorientirovannost' kak faktor konkurentosposobnosti regional'nogo turizma / T.M. Derendyaeva, G.A. Muhina // Vestnik Kaliningradskogo filiala Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii. – 2014. – № 4 (38). – S. 127-129.

For referencing:

Muhachyova A.V., Dimov E.V. Klientoorientirovannost' personala: definicionnye osnovy i ocenochnaya praktika [Client-oriented personnel: the definition of bases and appraisal practice]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 95–108.

УДК 614.2:005.93/.96:005.216.1](571.16)
DOI: 10.17223/19988648/41/8

О.В. Куделина, О.Н. Тулупова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены существующие подходы к выбору аналитических показателей для проведения комплексного анализа использования ресурсов хозяйствующих субъектов в здравоохранении. Предложена схема формирования взаимосвязанных экономических показателей в рамках ведомственной статистики для оценки эффективности использования ресурсов здравоохранения. На основании этого проведена соответствующая оценка материальных и трудовых ресурсов медицинских организаций Томской области, сгруппированных по уровням (федеральные, областные, муниципальные) за период 2006–2013 гг. В результате исследования динамики показателей фондовооруженности, фондотдачи, фондоемкости было установлено, что наиболее эффективно используются материальные ресурсы используются областными медицинскими организациями. Эффективность использования трудовых ресурсов выше в областных организациях и существенно ниже в федеральных. Особое внимание уделено влиянию модернизации системы здравоохранения области в указанный период на исследуемые показатели. Представлены рекомендации, направленные на совершенствование методов управления ресурсами здравоохранения региона. В дальнейшем, с учетом международного опыта применения исследований медицинских услуг при оценке политики здравоохранения, авторская методика может быть использована для разработки модели взаимодействия организаций различных форм собственности и уровней.

Ключевые слова: региональное здравоохранение, эффективность, использование ресурсов здравоохранения, фондовооруженность, фондоемкость, фондотдача, производительность труда, основные средства, среднесписочная численность работников, численность пролеченных пациентов.

Глобальные проблемы, связанные с ухудшением здоровья населения при одновременном росте расходов на систему здравоохранения, в том числе на душу населения, обсуждаются во всем мире [1. С. 16; 2; 3]. Предлагаются различные пути преодоления возникшего кризиса здравоохранения, в частности путем укрепления и совершенствования системы оказания медицинской помощи, повышения ее эффективности [4, 5].

Система здравоохранения состоит из организационных механизмов и процессов, посредством которых общество делает выбор в отношении производства, потребления и распределения медицинских услуг. Важно, как структурирована система здравоохранения, что определяет, кто на самом деле делает выбор в отношении основных вопросов организации здравоохранения, например, какие медицинские услуги или товары производят и кто должен получать медицинскую помощь [6. Р. 92].

С точки зрения Всемирной организации здравоохранения, предоставление медицинской помощи требует наличия большого числа ресурсов, чтобы получить максимально возможный положительный результат [7. Р. 77].

Медицинские технологии играют важную роль в повышении эффективности медицинской услуги, в конечном счете предоставляя выгоды пациентам при одновременном снижении расходов на здравоохранение в долгосрочном периоде. Более широкое использование новых лекарственных средств может привести к экономии расходов системы здравоохранения через уменьшение других затрат, например на госпитализацию пациентов в стационар. Они, таким образом, являются неотъемлемыми элементами высокоэффективной системы здравоохранения.

При интерпретации различных показателей деятельности системы здравоохранения следует различать понятие «эффективность» в зависимости от стейкхолдеров [8. С. 144].

1. Правительства, которые прежде всего заботит бюджетная эффективность. В условиях бюджетных ограничений и необходимости повышения эффективности здравоохранения рост расходов должен соответствовать экономическим возможностям страны и способности приносить доход.

2. Медицинский персонал (врачи, медицинские сестры, акушеры и др.) следует оценивать с точки зрения технологической и социальной эффективности. Медленное сокращение или уменьшение числа врачей вызывает беспокойство, так как есть риск сокращения доступности медицинской помощи. Недостаточная обеспеченность медицинскими сестрами ослабляет эффективность лечения и ухода за пациентами.

3. Для пациентов, домохозяйств важна социальная эффективность. Увеличение расходов на здравоохранение далеко не всегда приводит к улучшению здоровья населения. Сама система испытывает значительные трудности, поэтому все страны мира пытаются ее реформировать. Население в таких условиях несет значительное бремя расходов на медицинское страхование и различные другие платежи, поскольку страховка не всегда покрывает весь перечень необходимых медицинских услуг в случае заболевания.

Министерство здравоохранения Российской Федерации в рамках программы государственных гарантий должно гарантировать населению качество и доступность оказываемой медицинской помощи, а также следить за тем, чтобы бюджетные средства и средства обязательного медицинского страхования, выделяемые на ее финансирование, расходовались эффективно, и достигать при этом достаточно высоких показателей здоровья населения страны. Данная проблема актуализирует необходимость применения различных подходов к оценке эффективности использования имеющихся ресурсов в здравоохранении, в частности путем проведения экономического анализа с последующей разработкой мер, направленных на повышение эффективности использования самих ресурсов системы.

На практике экономическая эффективность в здравоохранении является доминирующим типом эффективности при экономическом анализе [9] и рассматривается в двух направлениях: 1) эффективность использования различных видов ресурсов; 2) с точки зрения влияния здравоохранения на развитие общественного производства. Она измеряется совокупностью

критериев и показателей, каждый из которых характеризует одну из сторон процесса медицинской деятельности [10. С. 68]. Классификация аналитических показателей приведена в табл. 1.

Таблица 1. Классификация аналитических показателей для проведения комплексного анализа в здравоохранении

Признак	Классификация	Примеры показателей
По содержанию	Количественные показатели характеризуют объем, величину ресурсов хозяйственной деятельности в медицинской организации и происходящие в них изменения	Среднесписочная численность персонала, обеспеченность врачами, число пролеченных пациентов, доходы и др.
	Качественные показатели отражают экономическую эффективность применения ресурсов	Доходность, производительность труда, прибыль, рентабельность и др.
По способу выражения	Абсолютные (объемные) показатели отражают определенную совокупность производственных, финансовых и хозяйственных процессов, характеризующие одновременно их объем, структуру и качественные особенности. В зависимости от измерителей эти показатели могут быть натуральными, стоимостными	Фонд оплаты труда, стоимость основных фондов, материальные затраты и др.
	Относительные показатели – частное от деления двух взаимосвязанных абсолютных показателей, предназначены для характеристики структуры изучаемых явлений, их эффективности и интенсивности изменения во времени	Фондоотдача, материалоотдача, производительность труда и др.
По широте использования	Показатели, применяемые при анализе деятельности организаций всех отраслей национальной экономики	Доходы, прибыль, стоимость основных фондов, себестоимость и др.
	Показатели, являющиеся специфическими для системы здравоохранения	Число пролеченных пациентов, средняя длительность пребывания на койке, количество посещений в смену и др.
По характеру использования	Показатели как характеристики хозяйственной деятельности в медицинской организации	Амортизация, фонд оплаты труда, основные средства и др.
	Показатели как факторы, которые оказали влияние на достигнутые результаты	Оборотные активы, материальные запасы, охват профилактическими прививками и др.

Все аналитические показатели взаимосвязаны и взаимообусловлены, поэтому только в рамках комплексного подхода можно достичь поставленной цели при проведении экономического анализа. А.Д. Шереметом для комплексного анализа устойчивого развития предприятия была предложена схема формирования и взаимосвязи экономических показателей

[11. С. 6]. Автор отмечает, что имеется ряд факторов, от которых зависит экономическая эффективность хозяйственной деятельности, например социальные условия и уровень использования человеческого фактора (капитала), научно-технический прогресс и уровень внедрения новой техники и технологий, хозяйственный механизм и уровень организации управления и др. [11. С. 5]. Применительно к системе здравоохранения и с учетом ее высокой социально-экономической значимости система формирования экономических показателей для комплексного анализа в здравоохранении представлена на рис. 1. В процессе производства продукции применяются материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Для их оценки используются основные (абсолютные) и производные (относительные) показатели. Продукция в системе здравоохранения может быть выражена в натуральном виде (пролеченные пациенты) или в стоимостном (затраты). Помимо материальных (средства труда и предметы труда – средства производства) и трудовых ресурсов, на формирование результата (продукции) оказывают существенное влияние финансовые ресурсы, которые оцениваются показателями «основные средства» и «оборотные активы».

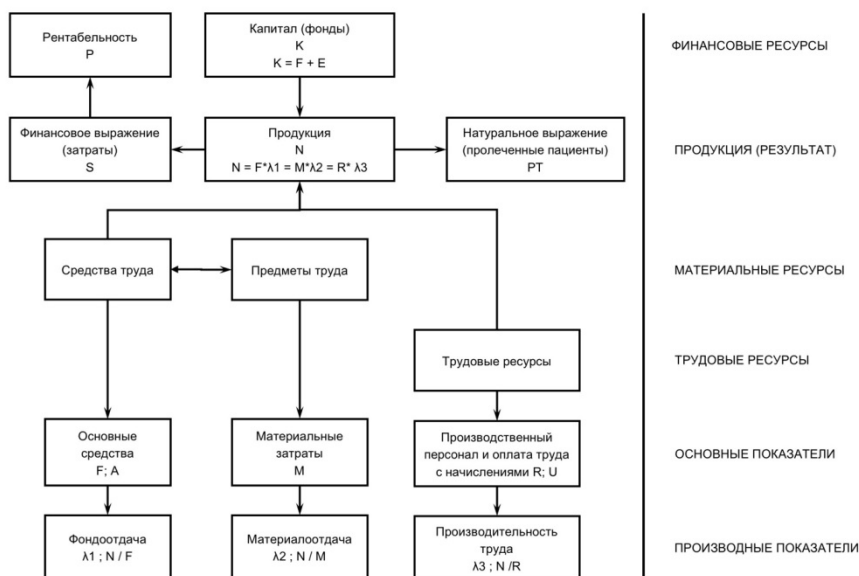


Рис. 1. Схема формирования и взаимосвязи экономических показателей для оценки эффективности использования ресурсов здравоохранения:

A – амортизация; E – оборотные активы; F – основные средства (фонды); K – авансированный капитал (активы); N – продукция; M – материальные затраты; P – рентабельность; РТ – пролеченные пациенты; R – персонал; U – оплата труда персонала с начислениями; S – расходы организации; λ_1 – фондоотдача (N/F); λ_2 – материалоотдача (N/M); λ_3 – производительность труда (N/R)

Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Одним из самых необходимых условий для нормального функционирования учреждения является обеспечение его материальными ресурсами, поэтому оценка эффективности использования материальных ресурсов наиболее важна для экономического анализа. Основным показателем для оценки эффективности использования основных фондов в организации является фондоотдача [12. С. 162]:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Объем выпуска продукции}}{\text{Стоимость производственных фондов}}.$$

Фондовооруженность – показатель, который характеризует отношение стоимости основных фондов предприятия здравоохранения к числу работающих. Фондовооруженность труда персонала – это стоимость основных средств, приходящихся на 1 работника учреждения [13. С. 278].

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Стоимость основных фондов}}{\text{Среднесписочная численность работников}}.$$

Коэффициент фондоемкости – обратный показатель фондоотдачи. Он отражает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на рубль стоимости произведенной продукции [13. С. 278]:

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Стоимость основных фондов}}{\text{Число госпитализированных}}.$$

Для оценки материальных затрат применяются показатели материалоемкости и материалоемкости (рис. 1).

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов применяется показатель производительности труда. Он рассчитывается как отношение выручки от продаж продукции к среднесписочной численности персонала, занятого в основной деятельности организации [11. С. 5].

Рост производительности труда имеет важное значение для организации: снижение затрат на оказание медицинской помощи населению и увеличение объемов медицинской помощи приводит к устойчивости медицинской организации. Повышение производительности труда может быть осуществлено за счет внедрения новой медицинской техники, инновационных технологий, совершенствования процесса организации труда, улучшения качества медицинских услуг.

Производительность труда измеряется сопоставлением результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость. Между показателями трудоемкости и выработки имеется обратная пропорциональная зависимость, т.е. при снижении трудоемкости выработка растет и наоборот.

Цель исследования: оценить экономическую эффективность использования ресурсов государственной системы здравоохранения Томской области и разработать рекомендации, направленные на совершенствование методов управления ресурсами и государственного регулирования отрасли.

Объект исследования: государственные организации здравоохранения Томской области, включая федеральные, областные, муниципальные.

В оценке эффективности использования материальных и трудовых ресурсов медицинских организаций применялись показатели, представленные в табл. 2.

Для исследования использовались отдельные статистические показатели муниципальных, областных и федеральных организаций здравоохранения за период 2006–2013 гг., представленные в Единой межведомственной информационно-статистической системе ЕМИСС, раздел «Министерство здравоохранения Российской Федерации» [14].

Таблица 2. Показатели оценки эффективности использования ресурсов здравоохранения

Показатель	Формула
Оценка эффективности использования материальных ресурсов	
Фондовооруженность, руб./чел.*	$\frac{\text{Стоимость основных фондов}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$
Фондоотдача, чел.**/руб.	$\frac{\text{Число пролеченных пациентов за год}}{\text{Стоимость основных фондов}}$
Фондоёмкость, руб./чел.**	$\frac{\text{Стоимость основных фондов}}{\text{Число пролеченных пациентов за год}}$
Оценка эффективности использования трудовых ресурсов	
Коэффициент производительности труда	$\frac{\text{Доходы}}{\text{ФЗП} + \text{налоги}}$
Производительность труда, руб./чел.	$\frac{\text{Доходы}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$

Примечание: * – число работников; ** – число пролеченных пациентов.

Оценка эффективности использования ресурсов была проведена на основании данных, предоставленных Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Томской области (Томскстат), о деятельности организаций здравоохранения Томской области, Департаментом здравоохранения Томской области:

1) стоимость основных фондов (ВД 85.1, по ОКВЭД 85.1 – здравоохранение)¹;

¹ Основные фонды – произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. К основным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование (рабочие, силовые и информационные), транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, другие виды основных фондов [15. С. 147].

- 2) среднесписочная численность работников здравоохранения²;
- 3) фонд оплаты труда (рассчитан на основании фонда заработной платы в целом по организациям здравоохранения, включая налоги³);
- 4) число пролеченных пациентов (выбывших больных⁴);
- 5) доходы организаций здравоохранения (рассчитаны как расходы федерального/областного/муниципального бюджетов в виде субсидий, субвенций и т.д., расходы государственных внебюджетных фондов на оказание медицинской помощи, включая фонды обязательного медицинского страхования и фонд социального страхования; расходы средств организаций, полученных от внебюджетной деятельности⁵).

Отчетливая динамика к увеличению *стоимости основных фондов* прослеживалась с 2007 г. по всем уровням организаций здравоохранения, рост показателя составил за исследуемый период 260,7% (5 442 893–14 188 064 тыс. руб. в 2006–2013 гг., рис. 2, а). Наибольший рост отмечен в областных медицинских организациях, который составил 443,1%. При этом темп роста стоимости основных фондов изменялся разнонаправленно: в федеральных организациях выявлены периоды убыли (–1,1% и –14,1% в 2011 г. и 2012 г. соответственно); в областных организациях в 2009 г. до –12,0%. Наибольший темп роста отмечен во всех организациях в 2007 г.: 149,8; 171,9 и 181,0% соответственно в федеральных, областных и муниципальных организациях здравоохранения. Наибольшее увеличение стоимости основных фондов в областных и муниципальных медицинских организациях обусловлено реализацией мероприятий Приоритетного национального проекта «Здоровье» в 2006–2013 гг., а также Программы модернизации здравоохранения 2011–2012 гг. [17, 18].

Среднесписочная численность работников изменялась незначительно в пределах 1,8–3,4%, за исключением областных медицинских организаций,

² Среднесписочная численность исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Женщины, находившиеся в отпусках по беременности и родам и в дополнительных отпусках по уходу за ребенком, работники, обучавшиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, а также поступившие в образовательные учреждения и находящиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов, в среднесписочную численность работников не включаются [16. С. 17].

³ Данные по ФОТ предоставлены Томскстат. Налоги на ФОТ рассчитаны на основании Налогового кодекса главы 25 «Единый социальный налог» за период 2004–2009 гг. С 2010–2012 гг. налоги рассчитываются на основании ФЗ от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

⁴ По форме № 066/у-02 «Статистическая карта выбывшего из стационара круглосуточного пребывания, дневного стационара при больничном учреждении, дневного стационара при амбулаторно-поликлиническом учреждении, стационара на дому».

⁵ По форме федерального государственного статистического наблюдения № 62 «Сведения об оказании и финансировании медицинской помощи населению».

где прирост за исследуемый период составил 15,8% (27 645–28 142 чел. в 2006–2013 гг., рис. 2, б). Снижение отмечено в муниципальных организациях области, что обусловлено реструктуризацией сети медицинских организаций в связи с реализацией 323-ФЗ.

Число пролеченных пациентов имело ярко выраженную тенденцию к снижению на 13,9% (237 948–204 956 чел. в 2006–2013 гг.; рис. 2, в). Однако если количество пролеченных пациентов в муниципальных организациях снизилось на треть (убыль 30,4%), в федеральных практически не изменилось, то в областных организациях прирост к 2013 г. составил 21,9%. Объемы стационарной помощи в муниципальных организациях уменьшились в связи с перераспределением объемов медицинской помощи в областные организации вследствие передачи полномочий с муниципального уровня на уровень субъекта РФ.

Доходы организаций здравоохранения Томской области за весь период из всех источников финансирования возросли в 2,75 раза и составили 13 621 557 тыс. руб. в 2013 г. (рис. 2, г). Наибольший темп роста был зафиксирован в 2008, 2011, 2013 гг. (129,9; 129,5; 157,9% соответственно), что обусловлено ростом нормативов финансовых затрат на реализацию в области Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, а также реализацией ПНП «Здоровье». Доходы областных организаций за 8 лет увеличились на 256,5%, тогда как в муниципальных – на 165,2%, в федеральных – на 120,7%. Различная динамика роста доходов в организациях разного уровня связана с различной ресурсоемкостью оказываемой медицинской помощи, а также укреплением в указанный период первичного звена здравоохранения и развитием системы оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи на уровне субъекта. Увеличение финансирования федеральных организаций в 2011–2013 гг. было вызвано активным участием в Территориальной программе ОМС и мероприятиях по модернизации федеральных учреждений [19].

Фонд оплаты труда работников медицинских организаций Томской области возрос за весь период на 224,8% (рис. 2, д). Наибольший темп роста показателя зафиксирован в федеральных организациях в 2008–2009 гг. (129,6–133,8%), в областных – в 2011–2012 гг. (135,9–136,8%), в муниципальных – в 2013 г. (128,6%). Увеличение показателя в 2006 г. связано с принятием ПНП «Здоровье», где в качестве одного из приоритетов было определено развитие первичной медико-санитарной помощи, в частности путем улучшения условий оплаты труда медицинских работников первичного звена здравоохранения. Тогда же заработная плата медицинских работников женских консультаций и родильных домов увеличилась за счет реализации родовых сертификатов. Следующий «пик» повышения в 2009 г. расценить однозначно довольно сложно. С одной стороны, по данным литературы, в 2008–2009 гг. в России наблюдался глубокий финансовый, экономический и социальный кризис, вызвавший снижение роста заработной платы во всех сферах экономики.

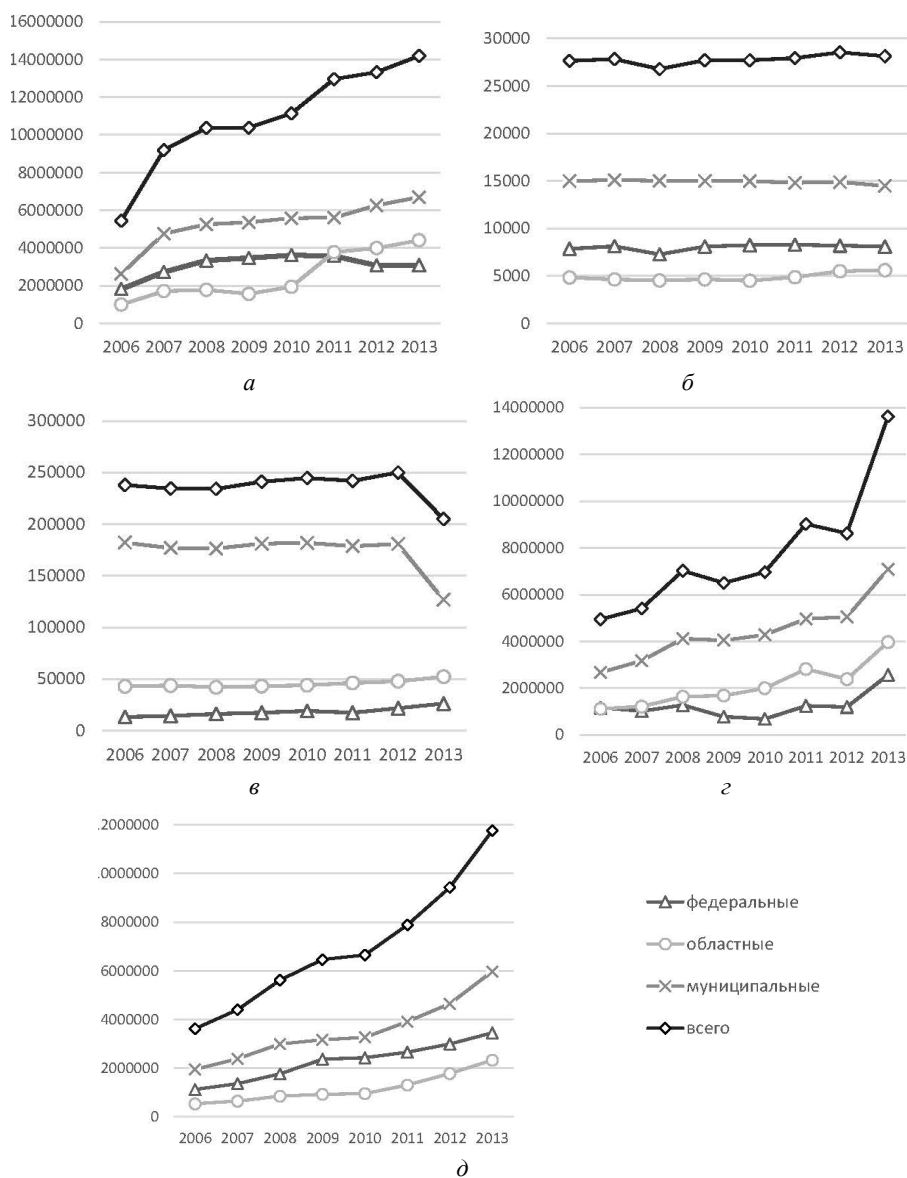


Рис. 2. Показатели деятельности системы здравоохранения Томской области в 2006–2013 гг. (по данным статистических отчетных форм): а – стоимость основных фондов, тыс. руб.; б – среднесписочная численность работников, чел.; в – число пролеченных пациентов, чел.; г – доходы, тыс. руб.; д – фонд оплаты труда, тыс. руб.

С другой стороны, Правительством и Президентом РФ были приняты меры законодательного реагирования по выходу из сложившейся неблагоприятной социально-экономической обстановки. На территории Россий-

ской Федерации была введена новая система оплаты труда работников социальной сферы. Ключевым моментом стало Постановление Правительства РФ от 05.08.2008 № 583, когда была отменена единая тарифная сетка. К сожалению, данный нормативно-правовой документ, как и предыдущие, не смог предусмотреть особенности труда каждой отрасли, каждой профессиональной группы. Федеральные учреждения всех отраслей, в том числе здравоохранения, перешли на новую систему оплаты труда, что потребовало дополнительного увеличения на 30% фонда заработной платы. Третий «пик» повышения фонда оплаты труда пришелся на 2013 г., когда особое внимание было уделено разработке новых прогрессивных форм работы в сфере социального развития Российской Федерации, реализации майских указов Президента РФ.

Рассматривая показатели среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников государственной (муниципальной) системы здравоохранения Томской области, Сибирского федерального округа, Российской Федерации, можно отметить везде рост в 2,5 раза. При этом если в Томской области в 2013 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 26 381 руб., то по округу и стране лишь 23 254,7 и 25 808,3 руб. соответственно [20. С. 27]. Анализируя показатели заработной платы по уровням организаций, можно констатировать, что тенденция аналогична предыдущему показателю, но она неоднородна. В частности, в федеральных организациях заработная плата всегда была выше на 2–4 тыс. руб., чем в муниципальных и областных [15; 16; 20. С. 28].

Были рассчитаны показатели, характеризующие эффективность использования материальных и трудовых ресурсов системы здравоохранения Томской области в 2006–2013 гг.

Фондовооруженность медицинских организаций Томской области возросла в 2,5 раза – с 196,9 до 504,2 тыс. руб./чел. (рис. 3, а). Наибольший рост в областных организациях – 3,8 раза, в муниципальных – 2,6 раза обусловлен существенным укреплением материально-технической базы данных организаций в рамках реализации Программы модернизации здравоохранения 2011–2012 гг. [18], тогда как в федеральных – только на 64,3%. Можно отметить, что фондовооруженность областных организаций начиная с 2011 г. превышала (почти в 2 раза) фондовооруженность в муниципальных и федеральных организациях. При этом на показатель фондовооруженности по всем организациям здравоохранения изменения в областных организациях не оказывали существенного влияния из-за малого удельного веса сотрудников в среднесписочной численности работников здравоохранения области (рис. 2, б).

Показатели *фондоотдачи* возросли только в федеральных организациях (0,007–0,008 чел./тыс. руб. в 2006–2013 гг., рис. 3, б), при значительном снижении (почти в 3 раза) в остальных (0,07–0,02 чел./тыс. руб. в муниципальных и 0,04–0,01 чел./тыс. руб. в областных соответственно в 2006 и 2013 гг., рис. 3, б). Данный факт характеризует снижение уровня реализованных медицинских услуг на единицу основных производственных фон-

дов. Однако показатели фондоотдачи в федеральных организациях в среднем в 3,7 и 5,9 раза ниже, чем в областных и муниципальных организациях соответственно.

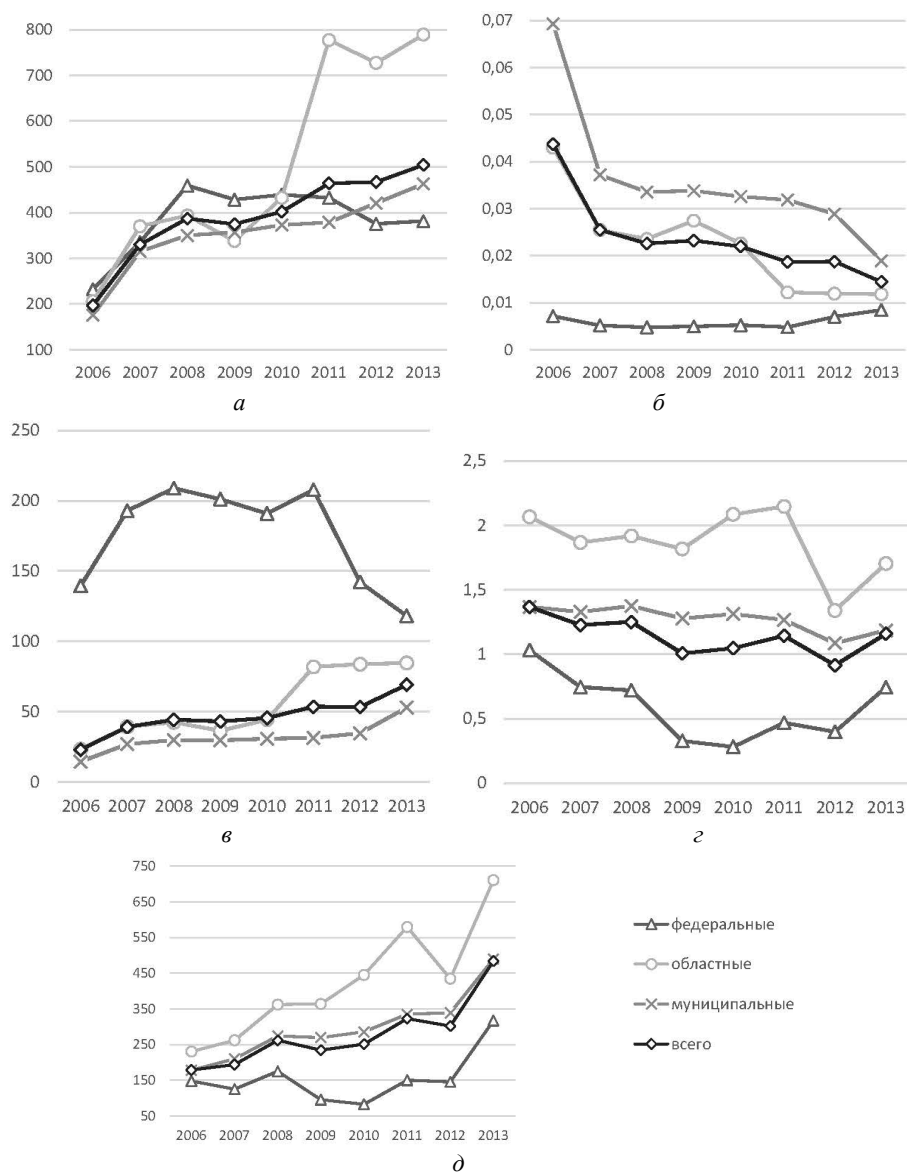


Рис. 3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов системы здравоохранения Томской области в 2006–2013 гг.: а – фондовооруженность, тыс. руб./чел.; б – фондоотдача, чел./тыс. руб.; в – фондоемкость, тыс. руб./чел.; г – коэффициент производительности труда; д – производительность труда, тыс. руб./чел.

Фондоёмкость медицинских организаций области за исследуемый период увеличилась в 3,02 раза за счет областных и муниципальных организаций, тогда как в федеральных она снизилась на 15,2%. При этом если в муниципальных и областных организациях отмечен стабильный рост показателя (14,4–52,8 23,3–84,6 тыс. руб./чел. в 2006–2013 гг. соответственно, рис. 3, в), то фондоёмкость в федеральных организациях превышает средний уровень более чем в 2–3 раза и снижается с 2008 г. с 208,9 до 118,1 тыс. руб./чел. в 2013 г. (рис. 3, в).

При анализе показателей эффективности использования трудовых ресурсов системы здравоохранения области выявлено, что *коэффициент производительности труда*, рассчитанный как отношение доходов к фонду оплаты труда, снизился на 15,3% при максимальном снижении на 27,9% в федеральных организациях (1,0–0,7 ед. в 2006–2013 гг., рис. 3, г). Коэффициент больше единицы отмечен в областных и муниципальных организациях, что указывает на более высокую эффективность использования трудовых ресурсов.

Производительность труда в организациях здравоохранения области имеет тенденцию к росту при выраженном увеличении в 2,1 и 1,7 раза в областных и муниципальных организациях (230,7–710,7 и 178,4–489,6 тыс. руб./чел. соответственно, рис. 3, д). Так, в 2013 г. в областных организациях производительность труда в 2,2 раза превышала производительность труда в федеральных организациях и в 1,45 раза – в муниципальных. Исходя из представленных данных в период 2006–2012 гг. коэффициент производительности труда и производительность труда имели в большей степени негативную динамику или мало изменялись как по уровням организаций так и в целом.

Заключение

В представленном исследовании анализ показателей был проведен на основании расчета темповых коэффициентов роста, коэффициентов прироста как отношение соответствующего показателя на начало периода к значению соответствующего показателя предыдущего периода, что позволило получить оценку не только текущей эффективности на определенную дату, но и усилия организаций, их способностей по изменению эффективности в динамике и на перспективу. Такая оценка стала надежным измерителем роста конкурентоспособности в данном виде экономической деятельности [11. С. 8].

При оценке использования имеющихся материальных ресурсов системы здравоохранения Томской области отмечена более высокая эффективность (показатели фондовооруженности и фондоёмкости демонстрируют положительную динамику) в организациях областного уровня, что обусловлено увеличением доходов организаций при незначительном увеличении среднесписочной численности сотрудников. В федеральных организациях выявлено снижение фондовооруженности и фондоёмкости, в муниципальных организациях – резкое падение фондоотдачи.

Динамика показателей оценки эффективности использования трудовых ресурсов обусловлена дифференциацией исходных показателей, используемых для расчетов. До 2012 г. коэффициент производительности труда и производительность труда имели в большей степени негативную динамику или мало изменялись как по уровням организаций, так и в целом по системе здравоохранения области, несмотря на увеличение доходов и фонда оплаты труда, формирующих данные показатели. Рост доходов в муниципальных организациях составлял 2,7 раза, в областных – 3,6 раза, в федеральных – 2,2 раза при росте фонда оплаты труда в муниципальных организациях в 3,1 раза, в областных – в 4,3 раза, в федеральных – в 3,1 раза. Эффективность использования трудовых ресурсов выше в областных организациях и существенно ниже в федеральных.

Следует подчеркнуть некоторые особенности предлагаемой методики оценки (рис. 1): во-первых, эта методика базируется на комплексном многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как эффективность здравоохранения; во-вторых, оценка эффективности использования ресурсов осуществляется на основе данных статистической отчетности; в-третьих, данная оценка является сравнительной, она учитывает реальные результаты деятельности медицинских организаций; в-четвертых, для получения оценки применяется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности системы здравоохранения в неразрывной связи с практической деятельностью. Полученные результаты и выводы можно использовать на различных уровнях управления здравоохранением, для корректирования текущих планов хозяйственной деятельности, а также при формировании моделей развития здравоохранения различного уровня.

Выявленные тенденции и проведенный анализ показателей оценки эффективности использования ресурсов системы здравоохранения Томской области позволяют обосновать основные рекомендации, направленные на совершенствование методов управления системой здравоохранения и государственного регулирования:

1. В муниципальных организациях повысить: фондоотдачу за счет увеличения числа пролеченных пациентов для увеличения объема медицинских услуг, коэффициент производительности труда за счет управленческих мероприятий и стабильного закрепления величины показателя на уровне выше 1,4–1,5 ед., что возможно при увеличении доходов от реализации территориальной программы государственных гарантий или снижении фонда оплаты труда путем оптимизации персонала (поскольку увеличение фонда оплаты труда в одностороннем порядке не способствует повышению эффективности).

При ограниченных финансовых ресурсах в муниципальных организациях выявлена достаточно высокая производительность труда, поэтому проведенная передача полномочий в 2014 г. по оказанию медицинской помощи с муниципального уровня на уровень субъекта оправдана: произошло укрепление областного здравоохранения, что не ухудшило существующего качества оказания медицинской помощи.

2. В областных организациях повысить: фондоотдачу за счет увеличения числа пролеченных пациентов для роста объема медицинских услуг, коэффициент производительности труда за счет управленческих мероприятий для коррекции снижения показателя с 2012 г. и закрепления величины показателя стабильно на уровне выше 2 ед. либо путем увеличения доходов от реализации территориальной программы государственных гарантий, либо путем снижения фонда оплаты труда в результате оптимизации персонала.

3. В федеральных организациях необходимо снизить среднесписочную численность работников, что позволит повысить фондоотдачу и производительность труда. Расширение рынка специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи возможно за счет оказания медицинских услуг жителям других регионов или выполнения объемов первичной медицинской помощи населению области, что, однако, не соответствует третьему уровню оказания медицинской помощи.

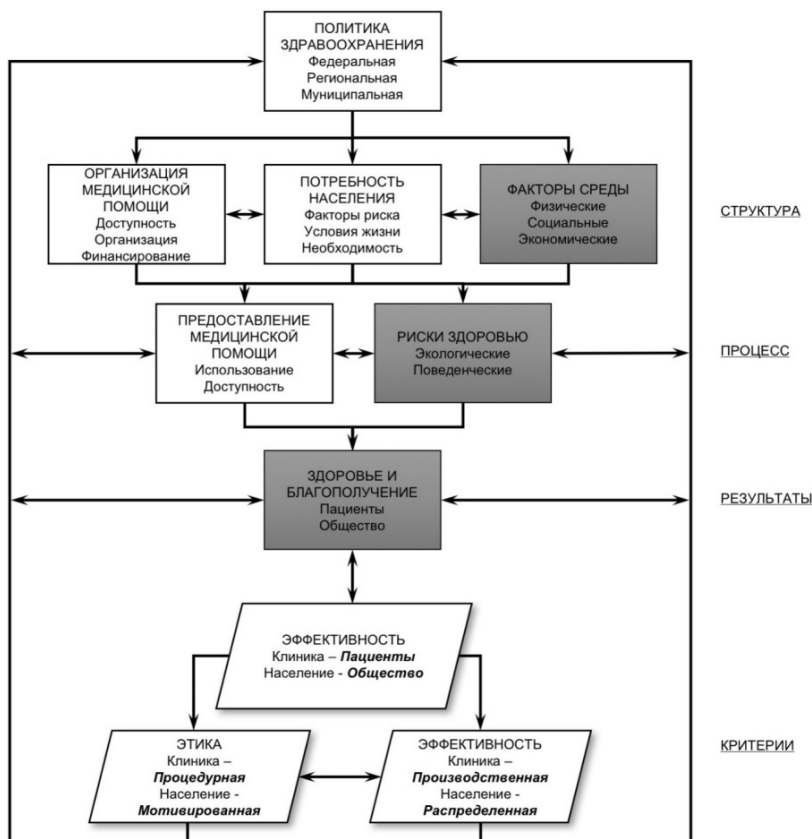


Рис. 4. Основы применения исследований медицинских услуг при оценке политики здравоохранения

Организация системы мониторинга за внедрением финансовых инструментов может показать, имеется ли полная загрузка мощностей организации, которая принимается как эффективное использование ресурсов (финансирование медицинской организации из определенного источника рассматривается как обязательство финансирующей стороны окупить содержание всех имеющихся мощностей) [21. С. 102]. В то же время обращает на себя внимание необходимость предусматривать в моделях прогнозирования трудовых ресурсов факторы производительности труда, основанные на эмпирических данных прошлых периодов [22. Р. 10].

В международных исследованиях эффективности оказания медицинских услуг при оценке политики здравоохранения выделяют составные части для анализа: структуру, процесс, результаты, критерии (рис. 4) [23. Р. 14].

Анализ предполагает оценку исследуемых критериев на популяционном уровне (сообщество), а также на уровне системы здравоохранения, медицинской организации и пациента (клиника) [23. Р. 57–58]. Следует обращать внимание на различные трактовки понятия «эффективность» при оценке политики в сфере здравоохранения. Авторы выделяют эффективность как результат практической деятельности (effectiveness) и эффективность как некую идеальную модель деятельности организации, соответствующей поставленным задачам (efficiency): «эффективность касается результатов, достигнутых в реальной практике здравоохранения с типичными пациентами и поставщиками, в отличие от эффективности, которая оценивается преимуществами, достигаемыми в идеальных условиях» [23. Р. 57].

Результаты проведенного анализа, а также методика оценки эффективности использования ресурсов здравоохранения могут быть использованы в дальнейшем для разработки модели взаимодействия организаций различных форм собственности и уровней. Предложенный подход (см. рис. 4) позволит сформулировать рекомендации по совершенствованию государственной политики в области здравоохранения на федеральном уровне и уровне субъектов РФ, который учтет особенности системы здравоохранения Томской области, имеющей высокую концентрацию организаций федерального уровня.

Благодарности. Авторы выражают признательность С.Л. Ереминой, д-ру экон. наук, зав. кафедрой ФГБОУ ВО СибГМУ Минздрава России, профессору ФГАОУ ВО НИ ТПУ за консультации по вопросам подбора показателей для оценки деятельности системы здравоохранения.

Литература

1. *World health statistics 2017: Monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals.* Geneva: WHO, 2017. URL: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/en/ (access date: 21.08.2017).
2. *The World Bank.* Working for a World Free of Poverty. Health expenditure, total (% of GDP). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.TOTL.ZS> (access date: 21.08.2017).

3. *OECD. StatExtracts*. Complete databases available via OECD's iLibrary. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA> (access date: 21.08.2017).
4. Куделина О.В., Еремина С.Л. Эффективность регионального здравоохранения // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 1. С. 211–225.
5. Kudelina O., Eremina S., Kudelin N. Healthcare Efficiency as a Wellbeing Factor in the Siberian Federal District // The European Proceedings of Social & Behavioral Sciences. 2017. Vol. 19. P. 383–395.
6. Santerre R.E., Neun S.P. Health economics: Theory, insights, and industry studies. Mason South-West, Cengage Learning, 2012. 605 p.
7. *The World Health Report 2000*. Health Systems: Improving Performance // World Health Organization WHO. 2000. 215 p.
8. Еремина С.Л., Куделина О.В. Мировой опыт оценки эффективности системы здравоохранения // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. 2014. № 10. С. 133–145.
9. *Oxford Textbook of Global Public Health* / ed. by R. Detels, M. Gulliford, Q.A. Karim, Ch.Ch. Tan. Oxford University Press, 2015. 1888 p. Chapter: Economic appraisal in public healthcare: assessing efficiency and equity.
10. Чуприна С.Г. Определение экономической эффективности для учреждений здравоохранения // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия «Экономика». 2012. № 2. С. 66–68.
11. Шеремет А.Д. Комплексный анализ показателей устойчивого развития предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 45 (396). С. 2–10.
12. Никольский А.В. Влияние трудоемкости на фондоемкость. Выработка и фондоотдача, фондовооруженность // Экономика труда. 2015. № 2 (3). С. 155–166.
13. *Экономические методы управления в здравоохранении* / В.В. Уйба, В.М. Чернышев, О.В. Пушкарев, О.В. Стрельченко, А.И. Клевасов. Новосибирск : Альфа-Ресурс, 2012. 314 с.
14. *ЕМИСС*. Единая межведомственная информационно-статистическая система / Министерство здравоохранения РФ. URL: <https://www.fedstat.ru/indicators/> (дата обращения: 21.08.2017).
15. *Статистический ежегодник* : стат. сб. Томск : Томскстат, 2013. 339 с.
16. *Статистический ежегодник* : стат. сб. Томск : Томскстат, 2010. 340 с.
17. *Итоги реализации Приоритетного национального проекта «Здоровье» на территории Томской области* // Официальный сайт Департамента здравоохранения Томской области. URL: <https://zdrav.tomsk.ru/ru/zdravooohranenie-v-tomskoy-oblasti/otraslevoe-razvitiye/natsionalnyy-proekt-zdorovie-v-tomskoy-oblasti/itogi-realizatsii-proekta> (дата обращения: 21.08.2017).
18. *Постановление* Администрации Томской области от 23.03.2011 № 77а «Об утверждении региональной Программы модернизации здравоохранения Томской области на 2011–2012 годы».
19. *Постановление* Правительства РФ от 4 марта 2011 г. № 144 «Об утверждении Правил финансового обеспечения в 2011–2012 годах программ модернизации федеральных государственных учреждений, оказывающих медицинскую помощь, за счет средств, предоставляемых из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования».
20. Kudelina O., Eremina S., Engelbrecht R., Golovkina J. Healthcare Effectiveness as a Wellbeing Factor. Workforce // The European Proceedings of Social & Behavioral Sciences. 2016. Vol. 7. P. 22–30.
21. Банин С.А. Систематизация проблем финансирования здравоохранения Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. № 3 (35). С. 89–106.
22. Blank J.L.T., Van Hulst B.L. Balancing the health workforce: breaking down overall technical change into factor technical change for labour – an empirical application to the Dutch hospital industry // Human Resources for Health. 2017. № 2. URL: <https://human->

resources-health.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12960-017-0184-5 (access date: 21.08.2017).

23. *Evaluating the healthcare system: Effectiveness, Efficiency and Equity* / L.A. Aday, C.E. Begley, D.R. Lairson, R. Balkrishnan. Health Administration Press, Chicago, Illinois Academy Health, Washington, DC, 2004. 354 p.

Kudelina O.V., Siberian State Medical University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: koudelina@ngs.ru.

Tulupova O.N., The Healthcare Department of Tomsk Region (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tulupova@yandex.ru.

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF USE OF HEALTH CARE RESOURCES IN TOMSK REGION

Keywords: regional healthcare, efficiency, use of health resources, capital-labor ratio, capital ratio, capital productivity, labor productivity, fixed assets, average number of employees, number of patients treated.

The existing methods of choosing the analytical indicators to implement a comprehensive analysis of the use of resources of economic entities in healthcare are examined. A scheme to form interconnected economic indicators in terms of evaluating the efficiency of use of health care resources is proposed. Based on that the efficiency of use of material and labor resources of medical organizations in Tomsk region, which were grouped by level (federal, regional, municipal) was assessed in the period of 2006-2013. As a result of the study of dynamics of capital-labor ratio, capital ratio, capital productivity it was determined that the most effective resources available are used by regional health organizations. Efficiency in use of labor resources is higher in regional organizations and significantly lower in federal ones. Special attention is given to the impact of healthcare system modernization in the period on the studied indicators. Recommendations to improve the management of health resources in the region are presented. In the future, taking into account the international experience of applying health services research in evaluation of health policy, the author method can be applied to develop a model of interaction between organizations of different forms of ownership and levels.

References

1. World health statistics 2017: Monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals. Geneva: WHO, 2017. [EHlektronnyj resurs] URL: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/en/ (data obrashcheniya: 21.08.2017).
2. The World Bank. Working for a World Free of Poverty. Health expenditure, total (% of GDP). [EHlektronnyj resurs] URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.TOTL.ZS> (data obrashcheniya: 21.08.2017)
3. OECD. StatExtracts. Complete databases available via OECD's iLibrary [EHlektronnyj resurs] URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA> (data obrashcheniya: 21.08.2017).
4. Kudelina O.V., Eremina S.L. EHffektivnost' regional'nogo zdravoohra-neniya // EHkonomika regiona. 2016. T. 12. Vyp. 1. S. 211-225.
5. Kudelina O., Eremina S., Kudelin N. Healthcare Efficiency as a Wellbeing Fac-tor in the Siberian Federal District // The European Proceedings of Social & Behavioral Sciences. 2017. Vol. XIX. P. 383-395.
6. Santerre R.E., Neun S.P. Health economics: Theory, insights, and industry studies.. Mason South-West, Cengage Learning, 2012. 605 r.
7. The World Health Report 2000. Health Systems: Improving Performance // World Health Organization WHO. 2000. 215 p.

8. Eremina S.L., Kudelina O.V. Mirovoj opyt ocenki ehffektivnosti siste-my zdra-voohraneniya // EHKO. Vserossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 2014. №10. S. 133-145.
9. Oxford Textbook of Global Public Health / Edited by R. Detels, M. Gulliford, Q.A. Ka-rim, Ch.Ch. Tan. Oxford University Press, 2015. 1888 p. Chapter: Economic appraisal in public healthcare: assessing efficiency and equity.
10. Chuprina S.G. Opredelenie ehkonomicheskoy ehffektivnosti dlya uchrezhde-nij zdra-voohraneniya // Vestnik UGAEHS. Nauka. Obrazovanie. EHkonomi-ka. Seriya: EHkonomi-ka. 2012. № 2. S. 66-68.
11. Sheremet A.D. Kompleksnyj analiz pokazatelej ustojchivogo razvitiya predpriyatiya // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2014. № 45(396). С. 2-10.
12. Nikol'skij A.V. Vliyanie trudoemkosti na fondoemkost'. Vyrabotka i fondootdacha, fondovooruzhennost' // EHkonomika truda. 2015. № 2(3). S. 155–166.
13. Ekonomicheskie metody upravleniya v zdravooohranenii / V.V. Ujba, V.M. CHer-nyshhev, O.V. Pushkarev, O.V. Strel'chenko, A.I. Klevasov. Novosi-birsk – OOO «Al'fa-Resurs», 2012. 314 s.
14. EMISS. Edinaya mezhvedomstvennaya informacionno-statisticheskaya si-stema. Min-isterstvo zdravooohraneniya RF. [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicators/> (data obrashcheniya: 21.08.2017).
15. Statisticheskij ezhegodnik: Stat. sbornik. Tomskstat-Tomsk, 2013. 339 s.
16. Statisticheskij ezhegodnik: Stat. sbornik. Tomskstat-Tomsk, 2010. 340 s.
17. Itogi realizacii Prioritetnogo nacional'nogo proekta «Zdorov'e» na territorii Tomskoj oblasti. Oficial'nyj sajt Departamenta zdra-voohraneniya Tomskoj oblasti [EHlektronnyj resurs] URL: <https://zdrav.tomsk.ru/ru/zdravooohranenie-v-tomskoy-oblasti/otraslevoe-razvitie/natsionalnyy-proekt-zdorovie-v-tomskoy-oblasti/itogi-realizatsii-proekta> (data obrashcheniya: 21.08.2017).
18. Postanovlenie Administracii Tomskoj oblasti ot 23.03.2011 №77a «Ob utverzhdenii regional'noj Programmy modernizacii zdravooohra-neniya Tomskoj oblasti na 2011-2012 gody»
19. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 4 marta 2011 g. №144 «Ob utverzhdenii Pravil finansovogo obespecheniya v 2011 - 2012 godah pro-gramm modernizacii federal'nyh gosudarstvennyh uchrezhdenij, okazy-vayushchih medicinskuyu pomoshch', za schet sredstv, predostavlyаемых iz byudzhet Federal'nogo fonda obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya»
20. Kudelina, O. Healthcare Effectiveness as a Wellbeing Factor. Workforce / O. Kudelina, S. Eremina, R. Engelbrecht, J. Golovkina // The European Pro-ceedings of Social & Behavioral Sciences. 2016. Vol. VII. P. 22-30.
21. Banin S.A. Sistematzaciya problem finansirovaniya zdravooohraneniya Rossijskoj Federacii // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universi-teta. EHkonomika. 2016. №3(35). S. 89-106.
22. Blank J.L.T., Van Hulst B.L. Balancing the health workforce: breaking down overall technical change into factor technical change for labour – an empirical application to the Dutch hospital industry. Human Resources for Health. 2017. №2. [EHlektronnyj resurs] URL: <https://human-resources-health.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12960-017-0184-5> (data obra-shcheniya: 21.08.2017).
23. Evaluating the healthcare system: Effectiveness, Efficiency and Equity / L.A. Aday, C.E. Begley, D.R. Lairson, R. Balkrishnan. Health Administration Press, Chicago, Illinois Academy Health, Washington, DC. 2004. 354 r.

For referencing:

Kudelina O.V., Tulupova O.N. Ocenka ehffektivnosti ispol'zovaniya resursov sistemy zdra-voohrane-niya Tomskoj oblasti [Assessment of the efficiency of use of health care resources in Tomsk Region]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 109–126.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.07

DOI: 10.17223/19988648/41/9

А.Н. Поздняков

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проведен анализ эффективности надзорной деятельности в сфере охраны труда в РФ. Установлено, что фактическая численность государственных инспекторов труда не является достаточной для осуществления сплошного надзора за соблюдением трудовых прав граждан. Отмечены негативные тенденции существующей системы надзора Рострудом в области охраны труда. На примере Великобритании и Германии рассмотрены результаты использования риск-ориентированной системы контроля в области охраны труда и производственной безопасности. Предложены механизмы стимулирования работодателей к безопасному и безвредному труду путем риск-ориентированного подхода к контрольно-надзорной деятельности. По предварительным оценкам, полный переход всех ведомств к риск-ориентированному подходу и сокращение числа проверок приведут к снижению на 20% расходов в РФ на контрольные мероприятия в сфере охраны труда, а бизнес в связи с этим сможет сэкономить около 1 трлн руб.

Ключевые слова: надзорная деятельность, Роструд, охрана труда, ресурсное обеспечение государственного контроля, механизм стимулирования работодателей, риск-ориентированный подход к проверкам.

Проблематика взаимодействия государства и бизнеса в административной сфере обычно рассматривается в рамках двух взаимосвязанных вопросов совершенствования государственного управления – предоставления государственных услуг, разрешений (лицензий, регистраций, аккредитаций, госэкспертиз и пр.) и контрольно-надзорной деятельности.

В настоящее время существует 140 видов государственного контроля и около 40 органов контроля и надзора. По данным Минэкономки РФ, в 2012 г. проведено 2,9 млн проверок, в 2013 г. – 2,6 млн, в 2014 г. – 2,3 млн. По оценкам экспертов, издержки в результате избыточных контрольно-надзорных мероприятий составляют от 1,5 до 7,5% ВВП [1].

Одним из старейших в РФ является надзор в сфере охраны труда. Согласно Трудовому кодексу РФ [2] охрана труда – это система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия.

В настоящей статье проведен анализ эффективности надзорной деятельности в сфере охраны труда в РФ. В России данную функцию выпол-

няет государственная инспекция Федеральной службы по труду и занятости (Роструд). В таблице приведена динамика численности государственных служащих государственных инспекций Роструда в субъектах РФ [3–8]. За 6 лет – с 2009 по 2014 г. – штатная численность сотрудников Роструда снизилась с 3 593 до 2 890 чел., или на 19,6%, в том числе инспекторского состава – с 3 362 до 2 382 чел., или на 29,1%. Как видно из данных таблицы, с 2009 по 2014 г. фактическая численность сотрудников Роструда снизилась с 3 467 до 2 633 чел., или на 24,1%, в том числе инспекторского состава – с 3 239 до 2 162 чел., или на 33,3%. Кроме того, неукомплектованность штатной численности сотрудников Роструда за период 2012–2014 гг. составляет 8,6–11,1%, а инспекторского состава – 8,9–11,4% (таблица).

**Динамика численности государственных служащих
государственных инспекций Роструда в субъектах РФ**

№ п/п	Наименование	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Штатная численность, чел.	3 593	3 593	3 413	3 233	2 889	2 890
2	В том числе инспекторский состав, чел.	3 362	3 368	3 193	3 026	2 715	2 382
3	Фактическая численность на конец года, чел.	3 467	3 348	3 165	2 875	2 640	2 633
4	В том числе инспекторский состав, чел.	3 239	3 131	2 953	2 680	2 473	2 162
5	Доля недоштата общая, %	3,5	6,8	7,3	11,1	8,6	8,9
6	Доля недоштата инспекторского состава, %	3,7	7,0	7,5	11,4	8,9	9,2

Сокращение численности повлекло увеличение относительной и фактической нагрузки на уполномоченных должностных лиц Роструда, вследствие чего к концу 2014 г., к примеру, относительное количество хозяйствующих субъектов, приходящихся в среднем на одно уполномоченное должностное лицо Роструда, составило 3,61 тыс. единиц, при этом фактическая нагрузка на должностных лиц в территориальных органах Роструда в ряде субъектов РФ значительно превосходит среднюю нагрузку по системе Роструда [6].

Положения ратифицированной РФ Конвенции МОТ [9] устанавливают, что «предприятия инспектируются так часто и так тщательно, как это необходимо для обеспечения эффективного применения соответствующих законодательных положений», а число инспекторов труда должно быть достаточным для обеспечения эффективного осуществления функций в установленной сфере деятельности. Вместе с тем с учетом возложенных и реализуемых в настоящее время Рострудом надзорных функций и полномочий установленная на 2014 г. численность уполномоченных должностных лиц Роструда фактически позволяет обеспечить проведение плановых надзорных мероприятий в отношении одной организации с периодически-

стью в среднем не чаще чем один раз в 27 лет, тогда как мировой опыт работы инспекций труда свидетельствует, что в целях обеспечения эффективного надзора и контроля, предупреждения нарушений и защиты прав работников плановые мероприятия в отношении ранее проверенных хозяйствующих субъектов должны проводиться не реже чем через 5 лет [6].

Комплексный расчет численности территориальных органов Роструда, произведенный на основе положений Конвенции [9], устанавливающих базовые принципы определения численности инспекций труда (число, характер, размеры и расположение поднадзорных организаций, численность и категории занятых на них работников, характер и сложность контролируемых законодательных положений, имеющиеся в распоряжении инспекторов труда материальные средства и т.д.), свидетельствует, что для обеспечения плановых надзорных мероприятий в отношении одной организации с частотой один раз в 5 лет расчетная численность уполномоченных должностных лиц Роструда должна составлять 13 200 чел. [9].

Таким образом, фактическая численность государственных инспекторов труда не является достаточной для осуществления сплошного надзора за соблюдением трудовых прав граждан, а также не позволяет в большем объеме проводить профилактические мероприятия с целью предупреждения нарушений трудового законодательства. В отсутствие достаточного инспекторского состава нельзя рассчитывать на то, что может быть обеспечен качественный надзор за соблюдением трудовых прав, что каждой поступающей жалобе может быть уделено достаточно времени для ее изучения и установления обстоятельств дела.

В 2008 г. государством было предложено системное решение – Федеральный закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [10]. Основной целью закона было упорядочивание контрольной деятельности, разработка унифицированных правил. Исключения допускались, но только при наличии соответствующих федеральных законов, при этом законодатель стремился свести изъятия к ограниченному перечню, указанному в [10].

Предложенная на тот момент времени модель регулирования оказалась успешной. Например, до введения закона не было информации даже о том, сколько проверочных мероприятий проводится по стране. В обоснованиях фигурировали цифры «около 20 млн. проверок». Между тем данные статистики, введенные в соответствии с законом, показали, что в отношении предпринимателей административными органами проводится только 2,9 млн проверок. В связи с введением закона до 4 раз сократились издержки предпринимателей, прежде всего предприятий сферы услуг и торговли, которые физически легко могли посещать инспекторы контрольных органов [11].

Однако положительный упорядочивающий эффект от принятия закона к 2013–2014 гг. оказался исчерпан. Дело даже не в том, что число видов надзора, исключенных из-под действия закона, постоянно увеличивалось.

В результате многочисленных проверок примерно в 60% случаев выявляются реальные нарушения, и только в 10% из этих случаев нарушения связаны с непосредственной угрозой причинения вреда жизни и здоровью людей, а также повреждения имущества [1].

Сложившаяся ситуация в сфере контрольно-надзорной деятельности является неудовлетворительной и для общества, и для государства, и для бизнеса. По официальной статистике, контрольные органы ежегодно охватывают проверками в среднем 3% подконтрольных субъектов, лучшие ведомства – около 17%, следовательно, в среднем один подконтрольный субъект попадает под проверку раз в 30 лет, а для наиболее активных ведомств – раз в 5–6 лет. Для общества это означает, что уровень защиты со стороны государственного контроля недостаточен [11].

Государство, несмотря на увеличение финансирования и сокращение численности «контролеров», тратит из бюджета на содержание 1 сотрудника (из системы федеральных органов исполнительной власти – ФОИВ), занятого контрольной деятельностью, в среднем около 59 тыс. руб. в месяц, что включает в себя также расходы на содержание зданий, приобретение имущества, проведение экспертиз, уплату налогов с заработной платы (рис. 1) [11]. Сложившаяся ситуация создает почву для злоупотреблений со стороны государственных служащих, начинающих преследовать собственные, а не государственные интересы.

Ресурсное обеспечение Госконтроля в 2014 г. стабилизировалось, объемы финансирования остаются на низком уровне

Общая штатная численность «контролеров» стабилизировалась при одновременном снижении количества проверок на уровне ФОИВ: 125 тыс., в т.ч. в ФОИВ 101 тыс. (81%)
Сокращение остановилось: 2014 к 2011 г. –30%, 2014 к 2013 г. +3%

Штатная численность по уровням	2011	2012	2013	2014	2014 к 2011
Федеральный (ед.)	154 502	113 029	98 529	101 233	-35%
Региональный (ед.)	19 851	18 016	18 287	17 803	-10%
Муниципальный (ед.)	4 498	5 093	6 086	6 347	+41%
Всего (ед.)	178 815	136 288	122 902	125 383	-30%

Расходы на контрольно-надзорные полномочия: **105 млрд руб.**, из них **71 млрд руб. (68%)** на уровне ФОИВ



Рис. 1. Ресурсное обеспечение государственного контроля

Значительными являются дополнительные издержки, расходы на удовлетворение избыточных требований в области безопасности и охраны труда, которым должны соответствовать субъекты предпринимательской деятельности и их объекты. В условиях экономического роста с этим еще

можно было бы смириться, но в условиях рецессии такие издержки являются критическими с точки зрения обеспечения конкурентоспособности.

Основными проблемами обязательных требований в области безопасности и охраны труда являются: недоступность информации об обязательных требованиях, избыточность, устаревание и дублирование между системами нормирования (например, охраны и гигиены труда, охраны труда и промышленной безопасности, обращения с отходами и санитарно-эпидемиологическим нормированием, в сфере ветеринарии и санитарно-эпидемиологическим нормированием).

Избыточность обязательных требований в области безопасности и охраны труда проистекает из «советского прошлого» российской системы нормирования. Государство по инерции продолжает сохранять нормирование, направленное не только на исключение недопустимых рисков, связанных с причинением вреда жизни или здоровью граждан и окружающей среде, но также выпускает и контролирует обязательные технические требования, обеспечивающие сохранность имущества физических или юридических лиц [11].

В результате часто складывается парадоксальная ситуация, когда хозяйствующие субъекты вынуждены нести предписанные расходы, направленные на сохранение их же собственного имущества. При этом размер расходов может превышать потенциальный ущерб от потери соответствующего имущества. Данный подход мог быть оправдан в период существования СССР, так как само государство выступало собственником средств производства, которые оно защищало от причинения вреда, однако очевидно не соответствует текущим реалиям [11].

С советского периода установление требований к безопасности и охране труда в некоторых сферах до сих пор осуществляется по пути регламентации процессов производственной деятельности, а не фиксации параметров безопасного результата деятельности. При этом государственное нормирование производственных процессов не успевает за развитием науки и техники; такие акты не могут быть гармонизированы с аналогичными зарубежными институтами, что создает дополнительные барьеры при осуществлении внешнеэкономической деятельности и внедрении импортных технологий и оборудования на отечественных предприятиях; нормирование процесса деятельности более, чем нормирование результата, предрасположено к избыточному регулированию [11].

В России продолжает действовать значительный массив актов в области безопасности и охраны труда, содержащих обязательные требования технического характера советского периода. Некоторые из них никогда официально не публиковались, издавались в виде книг (а не нормативных правовых актов); приняты не органами государственной власти, а подведомственными научными организациями или структурными подразделениями. Всего в справочно-правовых системах значится более 3 000 неотмененных нормативных технических документов в области безопасности и охраны труда, изданных до 1 января 1990 г. Многие требования к про-

цессам производства, содержащиеся в таких актах, устарели настолько, что сами инспекторы органов контроля применяют их выборочно [11].

Наиболее одиозной проблемой является банальная нехватка информации о действующих обязательных требованиях в области безопасности и охраны труда. Так, не все акты, устанавливающие обязательные требования, подлежали официальному опубликованию и государственной регистрации Минюстом России. Данная проблема касается ранее принятых актов, однако их накопленный массив создает в нормативной базе зоны непрозрачности. Например, не подлежат государственной регистрации ГОСТы и СНИПы. Это привело к тому, что ГОСТы распространяются за плату федеральным государственным унитарным предприятием «Стандартинформ» [11].

Нормативно-технические документы в области безопасности и охраны труда, изданные до вступления в силу Федерального закона № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [12], подлежат обязательному исполнению только частично, но на практике предпринимателям невозможно разобраться, в какой части акты применяются, а в какой нет.

Важнейшим направлением реформы системы государственного управления в целом и контрольно-надзорной деятельности в области безопасности и охраны труда в частности является решение кадровых вопросов на государственной службе. Текущее законодательство о государственной службе не позволяет проводить современную и эффективную кадровую политику. Инспекторский состав Роструда часто не имеет специального образования по контрольной деятельности. Законодательством предусмотрено невысокое вознаграждение на низовом уровне инспекторов Роструда, работающих непосредственно с предпринимателями [11].

При этом такие инспекторы Роструда обладают значительными полномочиями, вплоть до приостановки деятельности. Какие-либо репутационные эффекты отсутствуют. В результате с самого низового уровня у «полевых» сотрудников контрольных органов создается искаженная система стимулов. Далее, с карьерным ростом, данная система стимулов распространяется либо на руководящих работников инспекций Роструда, либо на персонал крупных предприятий, взаимодействующих с очередными «контролерами», т.е. воспроизводит себя [11].

В настоящее время при организации работы инспектор Роструда ориентируется не на предотвращение случаев причинения вреда и даже не на выявление нарушений, а на минимизацию риска собственного преследования. Разрабатывая административные регламенты проведения проверок формально, дискреционно определяя состав нарушений в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях [13], инспектора Роструда скорее обеспечивают себе возможность проверять бизнес в комфортных условиях [11].

Однако далее контрольные органы сами попадают в ловушку и становятся уязвимыми для органов прокуратуры. Глубинные интервью показывают, что инспектора Роструда работают под прессингом со стороны орга-

нов прокуратуры, с легкостью находящих значимые и формальные нарушения законодательства при проведении или оформлении проверок сотрудниками контрольных органов предпринимателей. В результате деятельность «контролеров» направлена на минимизацию документального следа при проведении проверок, ведь именно по документам потом прокуратура будет возбуждать дела против самих инспекторов Роструда [11].

Это сильнейшим образом искажает всю картину контрольной деятельности в стране. Инспектор выбирает того, кого ему проще проверить, выявляет те нарушения, которые проще зафиксировать. Риск причинения вреда в данном случае вторичен. От этого возникает простая «палочная» система выявления нарушений в сфере безопасности и охраны труда [11].

«Сплошной» контроль уже невозможен, необходимо корректно выстроить процесс определения приоритетов (по уровню опасности) и перестроить административно-управленческие процессы контрольных органов соответствующим образом. При этом очевидно, что для наиболее опасных объектов плотность контроля Рострудом должна возрасти, а для наименее опасных объектов – кардинально снизиться. Внедрение риск-ориентированного подхода в надзорной деятельности предполагает дифференциацию поднадзорных субъектов по уровню опасности.

Далее проведем анализ зарубежного опыта осуществления проверок и контроля в сфере безопасности и охраны труда. Проведение эффективных проверок помогает повысить доверие между субъектами деятельности, необходимое для правильного функционирования рынка. В этих целях проверки и контроль за экономической деятельностью необходимо основывать на адекватных принципах управления рисками и смягчения рисков, а также соразмерности рисков.

Результаты использования риск-ориентированной системы контроля могут быть продемонстрированы на примере подходов к охране труда и производственной безопасности, принятых в Великобритании и Германии, и их соответственных путей развития.

В Великобритании Управление по охране труда (Health and Safety Executive) (HSE) несет обязанности по проведению инспекций на предприятиях промышленности и на объектах, сопряженных с высокой степенью риска (ранее в эту категорию входили проверки в области ядерной безопасности, но они более не входят в компетенцию HSE); параллельно местные органы проводят проверки предприятий сферы обслуживания и объектов, связанных с невысокой степенью риска. Даже учитывая, что HSE больше не отчитывается об общем числе проведенных проверок (новых и последующих), данные по коэффициенту проверок можно оценить с достаточной степенью уверенности. Согласно этим данным, средний коэффициент проверок с 1 апреля 2013 г. по 31 марта 2014 г. составил 5,18% [14].

В Германии проверки в области охраны труда проводятся инспекцией труда (Gewerbeaufsicht), инспекциями федеральных земель и главным образом органами обязательного страхования от несчастных случаев на про-

изводстве (GesetzlicheUnfallsversicherungen). В отличие от Великобритании, контролирующие органы федеральных земель Германии, как правило, выполняют другие обязанности, например контроль за соблюдением общего трудового законодательства и иногда – надзор за рынком. По оценкам коэффициент проверок в области охраны труда в пересчете на число субъектов предпринимательской деятельности превышает соответствующий показатель Великобритании в 4–5 раз [14].

Можно сравнить несколько показателей эффективности, например число несчастных случаев без смертельного исхода, статистику охраны здоровья, связанной с трудовой деятельностью, количество смертельных травм. Последний показатель, который считается наиболее достоверным, составил в 2013 г. 0,56 на 100 тыс. трудящихся в Великобритании и 1,66 – в Германии. Коэффициенты несчастных случаев без смертельного исхода приблизительно одинаковы в обеих странах. Статистика охраны здоровья, связанная с трудовой деятельностью, демонстрирует гораздо более высокий уровень эффективности британского подхода. Более высокие показатели несчастных случаев на производстве в Германии связаны частично с тем, что структура ее промышленности отличается от британской, чем и обусловлено повышенное число несчастных случаев. Смертельные несчастные случаи регистрируются чаще в Германии в среднесрочной и долгосрочной динамике (1,3 за последний период с 2008 по 2012 г.; 1,5 за предыдущий период с 1998 по 2007 г.). В обеих странах наблюдаются значительные колебания из года в год; несмотря на то, что за несколько последних лет показатель ниже в Германии, в целом можно сказать, что показатели по смертельным несчастным случаям сопоставимы или значительно лучше в Великобритании (в зависимости от рассматриваемого года) [14].

Как указывалось выше, проверки в Великобритании проводятся значительно реже. Эту тенденцию можно объяснить рядом факторов. В первую очередь УОТ и местные органы контроля Великобритании пользуются преимуществами четкого распределения обязанностей, чего нельзя сказать об органах, ответственных за проведение проверок в Германии; в результате немецкие органы несколько раз проверяют один и тот же объект и не обмениваются полученной информацией на систематической основе, что ведет к дублированию функций [14].

Даже несмотря на то, что система Великобритании нуждается в доработке (например, в отношении баз данных), риск-ориентированное планирование в этой стране более развито, чем в Германии. Более того, невзирая на недостаток квалификации персонала местных органов в сфере охраны труда, им помогает совместное с другими местными инспекционными органами использование информации, что дает им возможность проводить адресные проверки. Фактически риск-ориентированный подход определяет адресный характер проверок, чего не наблюдается в Германии [14].

Британская система акцентирует внимание на стимулировании соблюдения нормативных требований, инструктировании и поддержке субъектов

предпринимательской деятельности; эффективность подхода подтверждается статистически. Статистические данные свидетельствуют, что эффективность системы контроля в области охраны труда в Германии постепенно повышается: показатели улучшаются, а количество проверок снижается на фоне постепенного ввода риск-ориентированных адресных проверок. Тем не менее система контроля в области охраны труда Великобритании остается в целом более эффективной, и даже с учетом уменьшения разницы в показателях Великобритании по-прежнему является одной из стран с лучшими показателями по ЕС. Кроме того, система Великобритании представляется намного более рентабельной и требующей значительно меньших расходов со стороны государства, чем аналогичная система в Германии. Эти результаты становятся бесспорными преимуществами риск-ориентированных адресных проверок, координации между структурами и особого акцента на стимулировании соблюдения нормативных требований [14].

Далее рассмотрим механизм стимулирования работодателей к безопасному и безвредному труду путем риск-ориентированного подхода к контрольно-надзорной деятельности в сфере безопасности и охраны труда. Правовая система, как правило, обязывает контрольно-надзорные органы осуществлять с определенной периодичностью сплошную проверку подконтрольных субъектов, что зачастую приводит к неэффективному расходованию ресурсов. Одновременно складывается ситуация, при которой количество подконтрольных субъектов превышает потенциальные возможности Роструда по их проверке, что, в свою очередь, приводит к отсутствию возможности обеспечить безопасность результатов деятельности подконтрольных субъектов путем государственного контроля.

По словам министра РФ М.А. Абызова: «...сегодня количество и размеры контрольно-надзорных органов государству не по карману. Надо существенно оптимизировать их структуру, перестать плодить надзорных монстров и перейти на систему «умного» контроля, которая будет нацелена в первую очередь на профилактику нарушений, а не сбор дани с бизнеса по надуманным проверкам» [1].

Мировая практика свидетельствует об активном использовании методов оценки риска в целях снижения общей административной нагрузки на субъекты хозяйственной деятельности с одновременным повышением уровня эффективности контрольно-надзорной деятельности уполномоченных органов исполнительной власти. Кроме того, использование в административной практике методов оценки риска позволяет более точно учитывать особенности осуществления хозяйственной деятельности в той или иной сфере производства или оказания услуг [14–15].

Мировой опыт использования риск-ориентированного подхода свидетельствует, что его применение позволило сократить общее количество проверок на 30–90%, а отдельные категории бизнеса и вовсе освободить от необходимости прохождения плановых проверок. При этом было обеспечено сохранение или даже повышение уровня безопасности в подконтрольной сфере [14].

В связи с этим необходимо внедрение дифференцированного подхода к проведению контрольных мероприятий в сфере безопасности и охраны труда в зависимости от степени риска причинения субъектами хозяйственной деятельности вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям, который позволит существенно повысить эффективность расходования ресурсов на функционирование Роструда путем сосредоточения усилий инспекторского состава на наиболее значимых направлениях [1, 11, 15–26].

Введение дифференцированного подхода должно сопровождаться сокращением количества подконтрольных Роструду субъектов и отказом от всеобъемлющего контроля, при котором контрольным мероприятиям подлежат все субъекты. Необходимо переходить к проверкам в зависимости от степени риска работы предприятия в сфере безопасности и охраны труда с передачей подконтрольных субъектов с минимальным риском деятельности в сферу саморегулирования и уведомительного характера деятельности [1, 11, 15–26].

В соответствии с ч. 3 ст. 25 проекта Федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» [22] для целей оценки рисков при осуществлении плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора) объектам государственного и муниципального контроля (надзора) присваиваются следующие категории риска: 1) чрезвычайно высокий риск; 2) высокий риск; 3) значительный риск; 4) средний риск; 5) умеренный риск; 6) низкий риск.

В соответствии со ст. 26 проекта Федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» [22] основанием для определения периодичности плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора) в отношении объектов государственного и муниципального контроля (надзора) является присвоенная им категория риска (класс опасности). Для объектов, которым присвоена категория чрезвычайно высокого риска, устанавливается режим постоянного государственного контроля (надзора) и (или) минимальная периодичность проведения плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора). Для объектов, которым присвоена категория высокого и значительного риска, устанавливается максимальная и минимальная периодичность проведения плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора). Для объектов, которым присвоена категория среднего и умеренного риска, устанавливается максимальная периодичность проведения плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора). В отношении объектов, которым присвоена низкая категория риска, плановые мероприятия государственного и муниципального контроля (надзора) не проводятся.

Периодичность проведения плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора) для каждой категории риска (класса опасности) в соответствующих сферах деятельности устанавливается по-

ложениями о видах государственного и муниципального контроля (надзора), если иное не предусмотрено федеральными законами [22].

На первом этапе реформа контрольно-надзорных органов будет выглядеть как подготовка к переходу с 2017 г. на новую систему нескольких ведомств – в том числе Роструда, МЧС, Роспотребнадзора и Роскомнадзора. Они должны будут определить схему отнесения проверяемых юрлиц и физлиц к классам или категориям риска (опасности) и единые для всех виды, частоту и способы надзора и контроля, применяемые к ним в зависимости от категории. Одновременно все федеральные ведомства должны будут создать общий реестр государственных функций, реализуемых в контрольно-надзорной деятельности, и способов ведения контроля. В едином реестре проверок юрлиц и физлиц невозможно будет зафиксировать «нестандартную» проверку [17].

Последовательное внедрение риск-ориентированного подхода требует расширения арсенала инструментов, применяемых контрольно-надзорными органами, в первую очередь осуществляемых без взаимодействия этих органов с юрлицами. Предусматривается принятие соответствующих нормативных правовых актов для осуществления новых видов мероприятий по контролю и инструментов контрольно-надзорной деятельности, включая мониторинговые мероприятия, контрольную закупку, проверочные листы (списки контрольных вопросов), использование которых необходимо для реализации риск-ориентированного подхода. Также планируется расширить применение единого реестра проверок [15, 22].

Отдельное внимание будет уделено предложениям о совершенствовании механизмов досудебного (внесудебного) разрешения споров, возникающих в ходе и по итогам проведения мероприятий по контролю [15].

Новшеством «дорожной карты» будет фиксация в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях [13] (еще до появления разрабатываемой новой версии Кодекса) принципа обязательного «первого предупреждения» (без наложения штрафа и прочих санкций) по большей части нарушений регулятивных норм [17].

В целях совершенствования деятельности Роструда на основе правоприменительной практики необходимы:

1) принятие актов о порядке проведения мероприятий по контролю, осуществляемых без взаимодействия Роструда с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, а также о новых формах осуществления контрольно-надзорной деятельности, в том числе мониторинговых мероприятиях и контрольной закупке;

2) расширение сферы применения единого реестра проверок;

3) внесение изменений в положения Федерального закона [10], препятствующие его эффективной реализации на практике;

4) расширение перечня оснований для внесения изменений в планы проведения проверок Роструда;

5) утверждение Правительством РФ положения об осуществлении федерального государственного контроля Рострудом.

В настоящее время система оценки деятельности Роструда ограничивается показателями эффективности государственного контроля, не отражающими его вклад в достижение социально и экономически значимых результатов.

Система отчетности и оценки эффективности деятельности Роструда строится на количественных показателях выявленных нарушений и санкций. Такая система стимулирует инспекторов Роструда не к предотвращению риска жизни и здоровью работников, а к обязательному выявлению нарушений и наказанию предпринимателей и иных подконтрольных субъектов. В связи с этим способами поддержки бизнеса и содействия его ведению в соответствии с законодательством РФ являются переход от оценки результативности и эффективности Роструда, основанной на количестве выявленных нарушений и размере санкций, к оценке размера предотвращенного риска жизни и здоровью работников как в результате контрольно-надзорных мероприятий, так и в ходе профилактики нарушений, а также разъяснение содержания обязательных требований, подлежащих соблюдению.

В целях реализации данного направления необходимы:

- 1) разработка системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности Роструда, а также проведение ее апробации;
- 2) подготовка предложений о корректировке показателей и методики оценки результативности и эффективности Роструда с учетом проведенной их практической апробации, а также о дальнейшем их внедрении в деятельность трудовой инспекции;
- 3) закрепление показателей результативности для Роструда.

Примеры текущих и возможных показателей эффективности контрольно-надзорных органов приведены на рис. 2 [11].



Рис. 2. Примеры текущих и возможных показателей эффективности контрольно-надзорных органов

Предметом контрольно-надзорного мероприятия является оценка соответствия подконтрольного субъекта обязательным требованиям. Зачастую предприниматель или иной подконтрольный субъект не в состоянии обеспечить соблюдение всех обязательных требований по причине их информационной недоступности, противоречия друг другу либо в силу того, что обязательные требования устарели и не могут быть выполнены без чрезмерных экономических затрат. Во многих случаях соблюдение обязательных требований не влияет на уровень безопасности при осуществлении хозяйственной деятельности.

В целях реализации данного направления необходимы:

1) выявление и устранение устаревших, дублирующих и избыточных обязательных требований в сфере безопасности и охраны труда, соблюдение которых оценивалось при проведении мероприятий по контролю Рострудом;

2) составление, утверждение и размещение Рострудом на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – интернет) перечней правовых актов, содержащих обязательные требования в сфере безопасности и охраны труда, соблюдение которых оценивается при проведении мероприятий по контролю, и их регулярное обновление;

3) размещение Рострудом на официальном сайте в интернете правовых актов, содержащих обязательные требования, соблюдение которых оценивается при проведении мероприятий по контролю в сфере безопасности и охраны труда, а также их регулярное обновление.

Повышению информированности хозяйствующих субъектов о предъявляемых к ним обязательных требованиях в сфере безопасности и охраны труда способствуют формирование и опубликование Рострудом перечней типовых нарушений обязательных требований, в том числе по видам проверяемых предприятий (видам контролируемой деятельности). Такие типовые нарушения предусматривается классифицировать (дифференцировать) по степени риска причинения вреда вследствие нарушений обязательных требований и тяжести последствий таких нарушений, что позволит сделать более прозрачным принятие решений, связанных с применением санкций за нарушение обязательных требований в сфере безопасности и охраны труда.

Реализация этого мероприятия станет важной предпосылкой для актуализации обязательных требований в сфере безопасности и охраны труда и применения риск-ориентированного подхода в контрольно-надзорной деятельности. Составной частью профилактической деятельности контрольно-надзорного органа является обобщение практики контрольно-надзорной деятельности Роструда. Предполагается также принятие нормативных правовых актов, предусматривающих порядок вынесения предостережения о недопустимости нарушения обязательных требований, что позволит, с одной стороны, расширить профилактический инструментарий контрольно-надзорных органов, а с другой – снизить издержки как контрольно-надзорных органов, так и подконтрольных субъектов на проведение в бо-

лее сложных процессуальных формах проверок поступающей информации о нарушении обязательных требований.

Внедрение новых методов и форм контрольно-надзорной деятельности, а также переход на использование риск-ориентированного подхода при организации и осуществлении контрольно-надзорной деятельности требуют соответствующей подготовки кадров Роструда. В рамках этих мероприятий необходимы совершенствование системы подготовки кадров в интересах Роструда, организация научных исследований в целях определения рисков, обеспечение внедрения риск-ориентированного подхода в контрольно-надзорной деятельности, а также организация дополнительного профессионального образования для сотрудников Роструда.

Повышение эффективности контрольно-надзорной деятельности и переход на новые принципы ее организации неосуществимы без всестороннего изучения вопроса о построении комплексного информационно-коммуникационного обеспечения контрольно-надзорной деятельности в РФ. Так, организация эффективной системы оценки рисков и управления ими предусматривает проведение анализа большого объема данных, в частности о характеристиках подконтрольных субъектов и результатах их предыдущих проверок, что принципиально невозможно без внедрения современных информационно-коммуникационных технологий.

По предварительным оценкам, полный переход всех ведомств к риск-ориентированному подходу и сокращение числа проверок приведут к снижению на 20% расходов государства на контрольные мероприятия, а бизнес в связи с этим сможет сэкономить около 1 трлн руб. [21].

Литература

1. Бутрин Д. «Количество и размеры контрольно-надзорных органов государству не по карману» Михаил Абызов – о реформе контрольно-надзорной деятельности // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2956470/> (дата обращения: 03.06.2016).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).
3. Отчет о деятельности Федеральной службы по труду и занятости за 2011 год. М., 2012. 175 с.
4. Отчет о деятельности Федеральной службы по труду и занятости за 2012 год. М., 2013. 123 с.
5. Отчет о деятельности Федеральной службы по труду и занятости за 2013 год. М., 2014. 182 с.
6. Доклад Федеральной службы по труду и занятости об осуществлении и эффективности в 2014 году государственного надзора и контроля в сфере труда и социальной защиты населения. М., 2015. 147 с.
7. Доклад Федеральной службы по труду и занятости об осуществлении и эффективности в 2009 году государственного надзора и контроля в сфере труда и социальной защиты населения. М., 2010. 254 с.
8. Доклад Федеральной службы по труду и занятости об осуществлении и эффективности в 2010 году государственного надзора и контроля в сфере труда и социальной защиты населения. М., 2011. 73 с.

9. Конвенция Международной Организации Труда № 81 об инспекции труда в промышленности и торговле (Женева, 11 июля 1947 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

10. *Федеральный закон* от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

11. *Дмитриева Н.Е., Жулин А.Б., Клименко А.В., Кузьминов Я.И., Плаксин С.М.* Перспективы административной реформы // Сборник научных трудов по материалам XVII Апрельской международной научно-практической конференции по проблемам развития экономики и общества / под ред. Я.И. Кузьмина, А.Б. Жулина. М., 2016. С. 1–38.

12. *Федеральный закон* от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

13. *Кодекс* Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

14. *Бланк Ф., Оттимофиоре Д.* Регулирующие и надзорные органы государств – членов Совета Европы, ответственные за проведение проверочных и контрольных мероприятий в экономической сфере – структура, практики и примеры // Совет Европы: сайт. [2016]. URL: <https://www.coe.int/t/dghl/cooperation/economiccrime/corruption/Projects/PRECOP/Technical%20Papers/TP%202015/ECCU-2312-PRECOP-TP6-2015RU.pdf> (дата обращения: 03.06.2016).

15. *Распоряжение* Правительства РФ от 1 апреля 2016 г. № 559-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

16. *Крючкова Е.* Контроль за надзором. Правительство готово к реформе системы проверок // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2956424/> (дата обращения: 03.06.2016).

17. *Бутрин Д.* Контролю и надзору дали карту. Их реформа имеет все шансы начаться быстро // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2944822/> (дата обращения: 03.06.2016).

18. *Иванов М.* Контроль и надзор привязывают к графику. Проект «дорожной карты» реформы внесен в правительство // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2933363/> (дата обращения: 03.06.2016).

19. *Бутрин Д., Крючкова Е.* Надзоры здесь тихие. Реформа надзорно-контрольных функций государства начнется немедленно // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2908031/> (дата обращения: 03.06.2016).

20. *Окунь С., Николаева Д.* Контроль и надзор наносят на карту. Минэкономики начертило план новой административной реформы // Коммерсантъ: сайт [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2884187/> (дата обращения: 03.06.2016).

21. *Королева А.* Готовится радикальная реформа контролеров // ExpertOnline: сайт [2016]. URL: <http://expert.ru/2016/04/27/biznes-koshmaryat-menshe/> (дата обращения: 03.06.2016).

22. *Проект* Федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

23. *Письмо* заместителя министра Минэкономразвития России Фомичева О.В. от 15 декабря 2015 г. № 36575-ОФ/Д09к «О проекте плана мероприятий по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в период 2016–2017 годов». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.12.2016).

24. *Национальный* исследовательский университет «Высшая Школа Экономики» Концепция федерального закона «О государственном и муниципальном контроле и

внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // гос-эксперт.рф: сайт [2016]. URL: <http://гос-эксперт.рф/downloads/2014/Koncept.pdf> (дата обращения: 03.06.2016).

25. Ерофеева Ю.А. О совершенствовании законодательного регулирования в области охраны труда // unicongress.ru: сайт [2016]. URL: <http://unicongress.ru/wp-content/uploads/pfot/pz1/pdf> (дата обращения: 03.06.2016).

26. Проект концепции повышения эффективности обеспечения соблюдения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права (2014–2020 гг.) // Федеральная служба по труду и занятости Российской Федерации: сайт [2016]. URL: <http://www.rostrud.ru> (дата обращения: 03.06.2016).

Pozdnyakov A.N., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: pan1173@mail.ru

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF SUPERVISORY ACTIVITIES IN THE FIELD OF LABOR PROTECTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: supervisory activities Rostrud, labor protection, resource provision of state control, the mechanism of stimulation of employers, risk-based approach to inspections.

The article analyzes the effectiveness of the supervisory activities in the field of labor protection in the Russian Federation. It was found that the actual number of state labor inspectors is not sufficient for the continuous supervision over the observance of labor rights. Noting the negative trend of the current system of supervision Rostrud OSH. For example, the UK and Germany discussed the results of the use of risk-based monitoring system in the field of occupational health and safety. The mechanisms of stimulating employers to safe and friendly working through a risk-based approach to inspection and enforcement activities. According to preliminary estimates, the complete transfer of all departments to the risk-based approach and the reduction in the number of checks will reduce costs by 20% in the Russian Federation on control measures in the field of occupational safety and health, and business in this context would save about 1 trillion. rub.

References

1. Butrin D. «Kolichestvo i razmery kontrol'no-nadzornyh organov gos-udarstvu ne po karmanu» Mihail Abyzov – o reforme kontrol'no-nadzornoj deyatel'nosti [EHlektronnyj resurs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2956470/> (дата обращения: 03.06.2016).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-FZ [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (дата обращения 01.12.2016 г.).
3. Otchet o deyatel'nosti Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti za 2011 god. – M., 2012. – 175 s.
4. Otchet o deyatel'nosti Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti za 2012 god. – M., 2013. – 123 s.
5. Otchet o deyatel'nosti Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti za 2013 god. – M., 2014. – 182 s.
6. Doklad Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti ob osushchestvlenii i ehffektivnosti v 2014 godu gosudarstvennogo nadzora i kontrolya v sfere truda i social'noj zashchity naseleniya. – M., 2015. – 147 s.
7. Doklad Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti ob osushchestvlenii i ehffektivnosti v 2009 godu gosudarstvennogo nadzora i kontrolya v sfere truda i social'noj zashchity naseleniya. – M., 2010. – 254 s.
8. Doklad Federal'noj sluzhby po trudu i zanyatosti ob osushchestvlenii i ehffektivnosti v 2010 godu gosudarstvennogo nadzora i kontrolya v sfere truda i social'noj zashchity naseleniya. – M., 2011. – 73 s.

9. Konvenciya Mezhdunarodnoj Organizacii Truda N 81 ob inspekcii truda v promyshlennosti i torgovle (ZHeneva, 11 iyulya 1947 g.) [EHlektron-nyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

10. Federal'nyj zakon ot 26 dekabrya 2008 g. N 294-FZ «O zashchite prav yuridicheskich lic i individual'nyh predprinimatelej pri osushchestvlenii gosudarstvennogo kontrolya (nadzora) i municipal'nogo kontrolya» [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (data obra-shcheniya 01.12.2016 g.).

11. Dmitrieva N.E., Zhulin A.B., Klimenko A.V., Kuz'minov YA.I., Plaksin S.M. Perspektivy administrativnoj reformy // Sbornik nauchnyh tru-dov po materialam XVII Aprel'skoj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii po problemam razvitiya ehkonomiki i obshchestva / VSHEH; pod red. YA.I. Kuz'minova, A.B. Zhulina. – M., 2016. S. 1-38.

12. Federal'nyj zakon ot 27 dekabrya 2002 g. N 184-FZ «O tekhnicheskom regulirovanii» [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

13. Kodeks Rossijskoj Federacii ob administrativnyh pravonarusheni-yah ot 30 dekabrya 2001 g. N 195-FZ [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

14. Blank F., Ottimofiore D. Reguliruyushchie i nadzornye organy gosudarstv – chlenov Soveta Evropy, otvetstvennye za provedenie proverochnyh i kontrol'nyh meropriyatij v ehkonomicheskoy sfere – struktura, praktiki i primery [EHlektronnyj resurs] // Sovet Evropy: [sajt]. [2016]. URL: <https://www.coe.int/t/dghl/cooperation/economiccrime/corruption/Projects/PRECOPI/Technical%20Papers/TP%202015/ECCU-2312-PRECOPI-TP6-2015RU.pdf> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

15. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 1 aprelya 2016 g. N 559-r «Ob utverzhdenii plana meropriyatij («dorozhnoj karty») po sovershenstvovaniyu kontrol'no-nadzornoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii na 2016 – 2017 gody» [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Ga-rant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

16. Kryuchkova E. Kontrol' za nadzorom. Pravitel'stvo gotovo k reforme sistemy proverok [EHlektronnyj resurs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2956424/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

17. Butrin D. Kontrolyu i nadzoru dali kartu. Ih reforma imeet vse shansy nachat'sya bystro [EHlektronnyj resurs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2944822/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

18. Ivanov M. Kontrol' i nadzor privyazyvayut k grafiku. Proekt «do-rozhnoj karty» reformy vnesen v pravitel'stvo [EHlektronnyj resurs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2933363/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

19. Butrin D., Kryuchkova E. Nadzory zdes' tihie. Reforma nadzorno-kontrol'nyh funkcij gosudarstva nachnetsya nemedlenno [EHlektronnyj re-surs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2908031/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

20. Okun' S., Nikolaeva D. Kontrol' i nadzor nanosyat na kartu. Minehko-nomiki nachertilo plan novoj administrativnoj reformy [EHlektronnyj resurs] // Kommersant": [sajt]. [2016]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2884187/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

21. Koroleva A. Gotovitsya radikal'naya reforma kontrolerov [EHlektron-nyj resurs] // «ExpertOnline»: [sajt]. [2016]. URL: <http://expert.ru/2016/04/27/biznes-koshmaryat-menshe/> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

22. Proekt Federal'nogo zakona «Ob osnovah gosudarstvennogo i muni-cipal'nogo kontrolya (nadzora) v Rossijskoj Federacii» [EHlektronnyj re-surs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

23. Pis'mo zamestitelya ministra Minehkonomrazvitiya Rossii Fomicheva O.V. ot 15 dekabrya 2015 g. N 36575-OF/D09k «O proekte plana meropriyatij po sovershenstvovaniyu kontrol'no-nadzornoj deyatel'nosti v period 2016 – 2017 godov» [EHlektronnyj resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Ga-rant» (data obrashcheniya 01.12.2016 g.).

24. Nacional'nyj issledovatel'skij universitet «Vysshaya SHkola EHko-nomiki» Konceptiya federal'nogo zakona «O gosudarstvennom i municipal'nom kontrole i vnesenii izmenenij v otдел'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» [EHlektronnyj resurs] // gos-ehkspert.rf: [sajt]. [2016]. URL: <http://gos-ehkspert.rf/downloads/2014/Koncept.pdf> (data obra-shcheniya: 03.06.2016).

25. Erofeeva YU.A. O sovershenstvovanii zakonodatel'nogo regulirovaniya v oblasti ohrany truda [EHlektronnyj resurs] // unicongress.ru: [sajt]. [2016]. URL: <http://unicongress.ru/wp-content/uploads/pfot/pz1/pdf> (dataob-rashcheniya: 03.06.2016).

26. Proekt koncepcii povysheniya ehffektivnosti obespecheniya soblyudeniya trudovogo zakonodatel'stva i inyh normativnyh pravovyh aktov, sodержashchih normy trudovogo prava (2014 – 2020 gg.) [EHlektronnyj resurs] // Federal'naya sluzhba po trudu i zanyatosti Rossijskoj Federacii: [sajt]. [2016]. URL: <http://www.rostrud.ru> (data obrashcheniya: 03.06.2016).

For referencing:

Pozdnyakov A.N. Analiz ehffektivnosti nadzornoj deyatelnosti v sfere ohrany truda v Rossijskoj Federacii [Analysis of the effectiveness of supervisory activities in the field of labor protection in the Russian Federation]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 127–144.

ФИНАНСЫ

УДК 330.1

DOI: 10.17223/19988648/41/10

Н.М. Гореева, Л.Н. Демидова, С.И. Черняев

РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

В современных условиях возникает необходимость в формировании институтов в соответствии с новым вектором, направленным на увеличение социальной адаптации и общественной полезности каждого члена общества. В данной работе сделана попытка обобщить направления институциональных реформ в таких бюджетных сферах, как здравоохранение и образование в России. Их создание и поддержание должно способствовать выработке определенных схем и алгоритмов поведения, которые наиболее эффективны в данной ситуации с точки зрения их общественной полезности. В статье обобщены результаты реформирования данных отраслей и их институциональные преобразования структуры (отрасли) в целом, которые предприняты в последнее время в России, оценены их тенденции и эффективность.

Ключевые слова: институциональная экономика, институциональные преобразования, реформирование бюджетной сферы, направления институциональных преобразований.

Введение

Возникновение и функционирование институтов как совокупности ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенных потребностей, предполагает создание обществом тех рамок поведения, которые регулируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие в государстве. Основная роль институтов состоит в уменьшении риска неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми. Современная точка зрения на эффективность институциональных реформ заключается в эффективном использовании государственных и коммерческих институтов посредством максимизации полезности и ограниченной рациональности [1–5].

Под институтом можно понимать следующие аспекты:

- 1) «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике посредством статистических данных, служащих для характеристики общественных и экономических явлений;
- 2) область науки, которая определяет сущность предмета и метода институциональной экономики и рассматривается как отдельная дисциплина;
- 3) организационные структуры, которые направлены на максимизацию общественной полезности каждого индивида [6–9].

Однако вопрос о первичности создания самого института или его экономической целесообразности до настоящего времени остается открытым. Большинство ученых сходятся во мнении, что сначала должны осуществиться сдвиги в институтах, которые, в свою очередь, приведут к обеспечению максимальной полезности каждого члена общества. Но и обратная точка зрения имеет достаточное количество сторонников. В этом случае институты должны «встраиваться» в систему развития государства. Исторический опыт свидетельствует о том, что большинство развитых стран имело именно второй сценарий развития институциональности. Но на сегодня эти же развитые страны усиленно навязывают первый сценарий с реформированием институтов под развитие экономики. На наш взгляд, фрактальная природа рыночной системы экономики не позволяет в полной мере внедрить именно первый вариант системы [10, 11].

В условиях проводимых государством социально-экономических преобразований народного хозяйства на основе рыночной стратегии одним из центральных вопросов является установление тенденции и вектора влияния институционального реформирования на весь воспроизводственный режим функционирования страны и его экономики, на тип эволюционного развития социальной структуры всех отраслей. Затрагивая все сферы экономики, институциональная реорганизация привела к трансформации практически всех макро- и микроэкономических показателей. Однако проведение нерациональной политики, которое не имело соответствующей правовой и экономической базы, вызвало только внешнее проявление институциональных реформ. Как следствие, потенциал социальной сферы был использован неэффективно [6, 12–15].

Таким образом, можно выделить направления институциональных преобразований любого сектора экономики государства, систематизировав которые, в качестве основных, можно вычленив два ключевых направления:

а) трансформация самой отрасли с позиции ее динамики полезности как института;

б) трансформация количественной и качественной характеристики институциональных изменений, которая, в свою очередь, выражается в совершенствовании систем результативных показателей, направленных на извлечение максимальной полезности государственного института.

Методика проведения исследования

Система статистических показателей, характеризующих результативность институциональных преобразований в бюджетной сфере, включает: долю расходов по основным бюджетным секторам (здравоохранение, образование, культура и т.п.); индикаторы качества государственного управления (показатели бюджетирования, ориентированного на результат); удельный вес расходов на социально-культурные мероприятия в процентах к ВВП страны; показатели социальной дифференциации, в том числе уровня жизни населения, и другие аналогичные показатели обеспечения развития человеческого потенциала [6].

В новом тысячелетии руководителями 189 стран мира была принята Декларация тысячелетия, в которой определены конкретные количественные показатели, необходимые для достижения высоких параметров человеческого потенциала в период до 2015 г. Для России приоритетными признаны 8 основных направлений реализации Декларации:

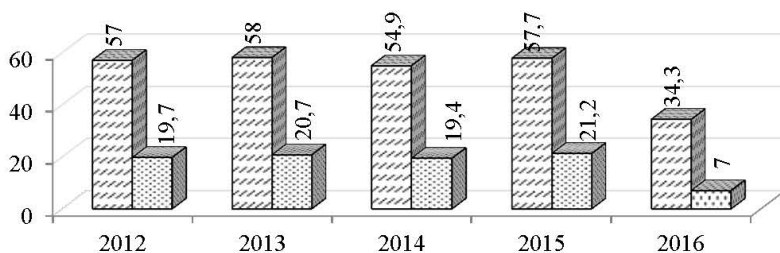
- 1) снижение уровня бедности и ликвидация голода;
- 2) повышение доступности образования;
- 3) поощрение равенства мужчин и женщин, расширение прав и возможностей женщин;
- 4) сокращение материнской смертности;
- 5) сокращение детской смертности;
- 6) борьба с ВИЧ/СПИДом, туберкулезом и другими социально значимыми для общества заболеваниями;
- 7) обеспечение экологически устойчивого роста;
- 8) участие в глобальном сотрудничестве, отвечающем национальным интересам страны [16, 17].

Основными методами оценки и анализа институциональных преобразований, в том числе в бюджетной сфере, являются метод анализа динамики вышеперечисленных показателей, методы сводки и группировки, относительных величин, способ сравнения.

Результаты исследований

С организационной точки зрения институциональные преобразования в бюджетной сфере могут быть охарактеризованы как система социальных отношений, ориентированных на достижение общих целей, как правило связанных с созданием полноценной среды для развития личностных параметров каждого члена общества. Особую значимость эти направления приобретают в условиях кризисных ситуаций, когда необходимы дополнительные финансовые ресурсы для реализации основных направлений, обеспечивающих повышение благосостояния населения, его здоровье и личностное развитие [18]. В этой связи расходы бюджета и государственного сектора должны быть направлены на социально-культурные мероприятия и их оптимальное сочетание в условиях дефицита бюджетных средств.

Таким образом, бюджетная сфера выступает важным элементом институциональной инфраструктуры, обеспечивающим всех потребителей необходимыми общественными благами (образование, здравоохранение и т.п.). Именно они позволяют каждому члену общества максимизировать свою полезность. Поэтому в большинстве развитых стран расходы бюджета на развитие социальной сферы общества весьма существенны. Чего, к сожалению, нельзя сказать о России, бюджетные расходы которой, направляемые на аналогичные нужды, в последнее время имеют тенденцию лишь к сокращению (рис. 1).



▨ доля расходов на социально-культурные мероприятия в Консолидированном бюджете РФ, %

▤ доля расходов на социально-культурные мероприятия в Консолидированном бюджете РФ, % к ВВП

Рис. 1. Динамика удельного веса (доли) расходов на социально-культурные мероприятия в Консолидированном бюджете Российской Федерации, % и % к ВВП (Рассчитано авторами на основе данных Росстата)

Вследствие сокращения ВВП доля данных расходов возрастает, но в структуре самого консолидированного бюджета государства они имеют тенденцию к сокращению. Так, бюджетные сферы в составе расходов бюджета в 2015 г. составляли 36,1% от общих расходов федерального бюджета. В расходах консолидированного бюджета их доля в 2015 г. составляла 57,7% и сократилась до 34,3% в 2016 г.

Снижение расходов на социальные цели приводит к недофинансированию учреждений образования, здравоохранения и других бюджетных сфер. В школьном и дошкольном образовании проводимое реформирование привело к укрупнению школ, сокращению учителей, увеличению нагрузки на оставшихся работников образования. В то время как расходы на образование и здравоохранение в большинстве развитых стран имеют более значительные размеры как в абсолютном, так и относительном выражении (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительная оценка показателей долей расходов на образование и здравоохранение в странах (выборочно*)

Страна	Доля расходов секторов, % к ВВП	
	Образование	Здравоохранение
Россия	4,8	4,2
Некоторые страны Евросоюза и США (выборочно для сравнительной оценки*)		
Австрия	5,4	7,8
Германия	4,4	8,0
Швеция	6,7	7,5
Франция	5,6	8,8
США	5,5	7,4
Некоторые страны БРИКС (выборочно для сравнительной оценки*)		
Бразилия	5,2	3,7
Индия	4,4	4,0
ЮАР	5,1	3,4

* Выбор стран был обусловлен принадлежностью к группам стран – участников международных сопоставлений, представленных Евростатом.

Сокращение расходов на здравоохранение в России в связи с реформированием, наряду с их минимизацией в образовательной сфере, привело к тому, что доля расходов этих секторов стала едва ли не тождественной показателям, свойственным странам третьего мира.

Рассматривая сферу образования и дошкольного воспитания, по итогам комплексного наблюдения условий жизни населения (пилотное обследование проводилось в 2011 и 2014 гг. во всех федеральных округах РФ), доля детей в возрасте 3–6 лет, официально поставленных на очередь для получения места в дошкольном образовательном учреждении (в процентах к общему числу детей в соответствующем возрасте, не посещающих дошкольное образовательное учреждение), в большинстве федеральных округов только возросла [19, 20] (рис. 2). Это обусловлено в первую очередь сложившейся демографической ситуацией в регионах России.

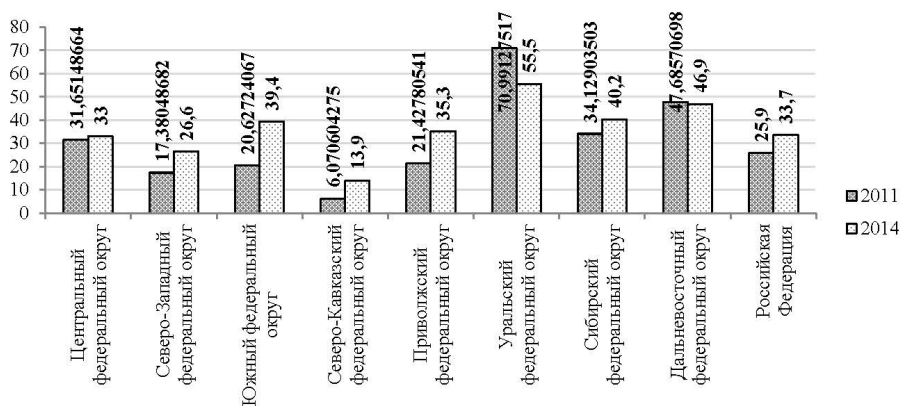


Рис. 2. Доля детей в возрасте 3–6 лет, официально поставленных на очередь для получения места в дошкольном образовательном учреждении (в процентах к общему числу детей в соответствующем возрасте, не посещающих дошкольное образовательное учреждение), в 2011 и 2014 гг.

(Источник: данные приведены по итогам комплексного наблюдения условий жизни населения, проводимого Росстатом в рамках выборочного анкетирования «Доступность качественного обучения и воспитания» в 2011 и 2014 гг.)

Проводимое реформирование образовательных учреждений высшего профессионального образования также имеет весьма неоднозначную динамику (табл. 2).

Сокращение на 19,6% числа учебных заведений системы высшего образования привело за последние 5 лет к сокращению численности обучающихся на 15,9%. При этом, например, в сравнительной оценке с Германией в России при уровне образования в 94,7% знания студентов (учеников) в области математики, точных наук и качество чтения оцениваются в 481 балл (в Германии соответственно при 86,9% оценка составляет 515 баллов). К тому же количество лет образования в России составляет 16,1 года, а в Германии – 18,1 года. Следовательно, бюджетная нагрузка в

России значительно легче, чем в странах Евросоюза. Реформирование сферы образования должно быть в первую очередь направлено на улучшение качества образования, всестороннего развития личности, повышение мотивации к обучению как самих учащихся, так и преподавательского состава.

Таблица 2. Динамика численности образовательных учреждений высшего образования (ВО) и числа студентов, обучающихся в организациях ВО*

Показатель	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2015/ 16, % к 2010/11
Число образовательных организаций высшего образования, всего (на начало учебного года)	1115	1080	1046	969	950	896	80,4
Число студентов, обучающихся в организациях высшего образования (на начало учебного года), тыс. чел.	7049,8	6490	6073,9	5646,7	5209	4766,5	67,6
Число студентов в расчете на 1 организацию высшего образования (на начало учебного года)	6323	6009	5807	5827	5483	5320	84,1

* Рассчитано авторами на основе данных Росстата.

Кроме того, реформирование бюджетной сферы связано с возрастанием удельного веса затрат на содержание аппарата управления, правоохранительных органов, что приводит к оттоку средств на социально значимые сферы. Так, если в 1990 г. в аппарате органов государственного и хозяйственного управления, органов управления кооперативными и общественными организациями работали 1,64 млн чел., к 2010 г. среднегодовая численность занятых в государственном управлении и обеспечении военной безопасности, социальном страховании составляла уже 3,9 млн чел. [6, 21] (рис. 3).

За этот же период численность работников федеральных органов государственной власти (на конец года) увеличилась с 480 до 870 тыс. чел. [22]. Несмотря на резкий рост численности управленцев федерального и регионального уровней, количество дотационных регионов в стране составляет 70 из 85.

Изменение прав собственности многих организаций в сфере здравоохранения также не привело к осязаемым результатам и не отвечает новой институциональной модели. Так, доля прибыльных организаций в отрасли здравоохранения и предоставления социальных услуг в 2014–2015 гг. составляла не более 75%, удельный вес убыточных организаций этой отрасли в общем числе организаций был равен 25,6%. Как на уровне отрасли, так и экономики в целом государство должно обеспечивать одну из социально значимых отраслей эффективно работающими механизмами, дающими качественные результаты.



Рис. 3. Динамика доли расходов на управление (на содержание государственной власти и управление) (Рассчитано авторами на основе данных Росстата)

Однако заработная плата медицинских работников не может быть стимулом к качественной работе. По словам Эдуарда Гаврилова, в 2014 г. (несмотря на программу повышения оплаты труда для работников здравоохранения до 200% от регионального уровня к 2018 г.) только 4% врачей зарабатывали 46 тыс. руб. и более. Доходы четверти работников с трудом обеспечивали прожиточный минимум, большинство довольствовалось 15–20 тыс. руб. за календарный месяц [23]. В 2016 г. при фактической инфляции около 12% плановое повышение зарплаты бюджетников составило 5,5%. При этом в сфере образования и здравоохранения, например, в США занято 7% населения, в России – 22%. Таким образом, почти четверть населения – бюджетники, имеют неадекватно низкие доходы и заработная плата работников здравоохранения уже давно не является стимулом повышения их эффективности и производительности труда. Соотношение средней заработной платы и установленной величины прожиточного минимума особенно сильно занижено у младшего медицинского персонала: медицинских сестер, санитарок и т.д. (рис. 4).

При этом имеющаяся тенденция роста заработных плат, на фоне снижения доли расходов бюджета на здравоохранение за этот же период с 52 до 47%, показывает сокращение финансирования учреждений на медикаменты, обслуживание, ремонт и оснащение больниц новой техникой.

Такая ситуация в перспективе скажется на качестве лечения. Кадровый состав также подвергся качественным изменениям. Соответственно, о качестве медицинского обслуживания речь не идет. В Германии самооценка состояния здоровья составляла в 2015 г. 64,9%, в России – 39%. По оценке ВОЗ, Россия сегодня по финансированию здравоохранения стоит на 70-м месте в мире, а по эффективности здравоохранения – на 130-м. Так, на фоне роста общей удовлетворенностью медицинской помощью (по опросам на сайте Минздрава РФ) в пешей доступности находятся у 50% населения медицинские учреждения только в городах-«миллионниках» и средних городах России. Более 30 минут до учреждения здравоохранения в селах добирается почти четверть – 22,6% населения [25–29].



Рис. 4. Динамика соотношения средних заработных плат и прожиточного минимума по группам медицинских работников в РФ (Рассчитано авторами по данным Росстата посредством MS Excel [24])

При всем этом показатели развития системы здравоохранения находятся на уровне развитых стран, а заболеваемость – на уровне стран третьего мира. Обеспеченность врачами в Российской Федерации составляет 491 человек в расчете на 100 000 населения, а число больничных коек – 929 на 100 000 населения. В то время как, например, в Германии 382 и 822 соответственно.

В период преобразования институтов бюджетной сферы уровень и качество жизни населения, в зеркале потребления основных продуктов питания, резко упали, что, безусловно, не могло не отразиться на общественном здоровье (табл. 3).

Таблица 3. Сравнительная оценка динамики потребления основных продуктов питания в составе потребительской корзины в Российской Федерации*

Показатель	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.	2015 г., % к				
					1990 г.	2000 г.	2010 г.	Мин. допустимым нормам*	
								в РФ	в СССР
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо, кг/год	75	45	69	73	97,3	162,2	105,8	2,1 раза	86,9
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко, кг/год	387	215	247	239	61,8	111,1	96,8	189,9	62,1
Яйца и яйцопродукты, шт./год	297	229	269	269	90,6	117,5	100,0	149,4	85,4
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку), кг/год	120	117	120	118	98,3	100,8	98,3	52,0	107,2
Картофель, кг/год	106	109	104	112	105,7	102,7	107,7	74,7	106,7

* Рассчитано авторами на основе данных Росстата [30, 31].

Согласно имеющимся данным, можно судить о том, что в рационе питания имеет место сокращение количества продуктов с высоким содержанием белка, а также ухудшение их качественного наполнения (рис. 5).

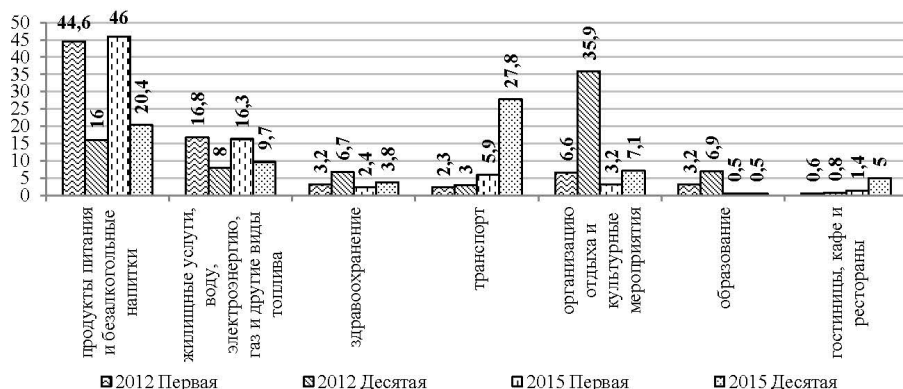


Рис. 5. Динамика основных статей потребительских расходов в первой группе (с наименьшими доходами) и десятой группе (с наибольшими доходами) в 2012 и в 2015 гг. (Составлено авторами)

Так, расходы на здравоохранение в группе с наибольшими доходами почти в 2 раза превышали расходы группы с наименьшими доходами в 2012 г. Однако к 2015 г. эти расходы существенно не отличались у этих же полярных по доходам групп. Такая же ситуация с образовательными услугами. Население существенно стало экономить на организации отдыха и культурных мероприятиях, что сказывается на развитии человеческого потенциала. Вместе с тем сокращение расходов в целом приводит к отказу от даже самых необходимых для развития человека направлений, искусственно сокращая долю населения за границей бедности [32] (рис. 6).



Рис. 6. Динамика доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в РФ, % (Построено авторами по данным Росстата посредством MS Excel [24])

Основные результаты и выводы

Таким образом, необходимо избегать оценок только экономической целесообразности того или иного экономического института, а учитывать в первую очередь его полезность и качество развития человека.

В соответствии с предыдущими исследованиями авторов следует отметить, что развитие любого института, в том числе и бюджетного, является одной из основ формирования экономики страны и должно быть направлено на качественную составляющую развития человека. Вместе с тем экономический рост достаточно сильно взаимосвязан с фрактальностью самой экономики и обусловлен увеличивающимся разрывом между экономиками бедных, беднейших стран и богатыми странами [11, 33]. Следовательно, первостепенными по значимости факторами работы институтов бюджетной сферы выступают создание благоприятных условий для жизни населения и их уверенности в завтрашнем дне, улучшение социального климата, повышение качественного уровня воспитания подрастающего поколения; укрепление здоровья, снижение преступности и др. Стратегической задачей государства должно стать не сокращение бюджетных расходов или их оптимизация (в том числе в рамках программы бюджетирования, ориентированного на результат), а стимулирование развития интеллектуального капитала и поддержание качественных характеристик здоровья человека.

Иными словами, институциональные преобразования бюджетной сферы должны быть направлены на оптимальную социальную и страховую поддержку населения, развитие качественных составляющих образования и здравоохранения (уровня знаний и здоровья населения), инвестирование материальных и нематериальных ресурсов в расширенное воспроизводство человеческого капитала.

Литература

1. *Зайцев А.Г.* Взаимодействие институтов в рамках эволюции маркетинговых теорий // Ученые записки Орловского государственного университета. 2011. Вып. 6. С. 14–16.
2. *Кроуфорд В.* Модели ограниченной рациональности vs. оптимизационные модели стратегического мышления и обучения в играх // Вопросы экономики. 2014. № 5. С. 27–44.
3. *Магилева Я.В., Рамазанов Д.И.* Институциональные реформы экономики России: современное состояние и перспективы // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/2268/27669> (дата обращения: 29.04.2017).
4. *Сухарев О.С.* Вопросы методологии институционального анализа: нормативные оценки и теория // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2, № 3. С. 24–40.
5. *Шабашев В.А., Шипунова В.В., Сагайдачная Н.К.* Институциональный аспект классификации правил в современной бюджетной системе // Вестник Кемеровского государственного университета. 2012. № 2 (50). С. 223–228.
6. *Гореева Н.М., Демидова Л.Н.* Институциональные преобразования в России и их развитие в статистике // Калужский экономический вестник. 2016. № 1. С. 66–72.
7. *Истомина С.В.* Особенности институционального механизма в трансформируемой экономике России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2011. 27 с.
8. *Одинцова М.И.* Институциональная экономика : учеб. для академического бакалавриата. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2014. 459 с.
9. *Предмет, метод и задачи статистики* // Studopedia: сайт. URL: http://studopedia.net/4_19421_tekst-lektsii.html (дата обращения: 30.04.2017).

10. Институциональная экономика // Центр управления финансами: сайт. URL: <http://center-yf.ru/data/economy/institucionalnaya-ekonomika.php> (дата обращения: 29.04.2017).
11. *Chernyaev S.I., Goreyeva N.M., Demidova L.N., Ogloblin I.Y.* The fractal nature of the Russian financial system during crisis // *European science review*. 2014. № 5–6. P. 235–239.
12. *Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И.* Влияние мирового кризиса на экономическую устойчивость России // *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 1. URL: www.science-education.ru/107-8269 (дата обращения: 19.03.2017).
13. *Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И.* Финансовый кризис для России не закончился // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 4 (5). С. 1185–1189.
14. *Турьянский А.В.* Институциональные преобразования в аграрном секторе России (теория, методология, практика) : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012. 43 с.
15. *Афанасьев Е.В.* Полиструктурные характеристики социально-экономического пространства современного российского села // *Известия Саратовского университета*. 2013. Т. 13, № 3. С. 60–63.
16. *Гвоздева Г.П.* Россия и Сибирь в процессе глобального развития человеческого потенциала // *Экономика России и Сибири: прошлое, настоящее, будущее* : материалы научной конференции. Новосибирск, 2008. С. 26–40.
17. *Паттен К.* Что дальше? Выживание в XXI веке. М. : Прогресс-Традиция, 2011. 584 с.
18. *Коваленко Б.Б.* Институциональная экономика : учеб. пособие. СПб. : ИЭО СПбУУиЭ, 2010. 197 с.
19. Приказ Росстата от 28.12.2012 № 662 «Об утверждении системы индикаторов для мониторинга эффективности мероприятий по реализации Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы». URL: <http://docs.cntd.ru/document/499003705> (дата обращения: 01.05.2017).
20. *Калабихина И.Е.* Демографическая волна рождений и будущие колебания численности населения в разных возрастных группах: вызовы для социальной политики // *Экономические стратегии*. 2015. № 2. С. 50–56.
21. *Бессонова Т.Н.* Динамика трудовых ресурсов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре // *Вестник Югорского государственного университета*. 2012. № 4 (27). С. 14–17.
22. *Калабеков И.Г.* Российские реформы в цифрах и фактах // *Российские реформы в цифрах и фактах, 2008–2016: обновляемый сайт*. URL: <http://refru.ru/> (дата обращения: 01.05.2017).
23. *Зарплата врачей* // О профессиях и профессионалах: сайт. URL: <http://www.proprof.ru/stati/careera/pro-zarplatu/zarplata-vrachey> (дата обращения: 21.04.2017).
24. *Семененко М.Г., Черняев С.И.* Функции пользователя в Excel 2013: Разработка приложений нечеткой логики // *Успехи современного естествознания*. 2014. № 3. С. 114–117.
25. *Жулина Е.Г., Иванова Н.А.* Европейские системы оплаты труда. М. : Управление персоналом, 2007. 216 с.
26. *Хутаба С.Э.* Проблемы финансирования здравоохранения в условиях рыночной реформы // *Студенческий научный форум – 2015*. URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/969/9926> (дата обращения: 22.04.2017).
27. *Глотова И.И., Хлопянова К.В., Анастасова М.Г.* Здравоохранение России: вопросы финансирования и перспективы развития // *Наука вчера, сегодня, завтра* : сб. ст. по материалам XIII МНПК. № 6 (13). Новосибирск : СибАК, 2014. С. 23–25.
28. *Товмач Л.Н., Михина И.В.* Проблемы и перспективы развития и финансирования здравоохранения в Российской Федерации // *Вестник Тамбовского государственного университета*. 2015. Т. 20, вып. 4. С. 795–797.

29. *Постановление* Тюменской областной Думы от 25 апреля 2013 г. № 1056 «О выполнении постановления Тюменской областной Думы от 19.04.2012 № 225 «О развитии первичной медико-санитарной помощи в Тюменской области (по итогам выездного заседания комитета областной Думы по социальной политике)» // Правительство Тюменской области: сайт. URL: <https://law.admtymen.ru/law/view.htm?id=227855> (дата обращения: 29.04.2017).

30. «*Минимальный набор продуктов*» от Росстата – полугодовой уровень существования рабочего человека // Рабочий Путь : сайт. URL: <https://workway.com/blog/2015/02/05/minimalnyj-nabor-produktov-ot-rosstata-polugodnyj-uroven-sushhestvovaniya-rabochego-cheloveka/> (дата обращения: 29.04.2017).

31. *Приказ* Минздрава России от 19.08.2016 г. № 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания» // КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204200/ (дата обращения: 29.04.2017).

32. *Расходы бюджета* // Центр управления финансами : сайт. URL: <http://centerfy.ru/data/economy/Rashody-byudzheta.php> (дата обращения: 30.04.2017).

33. *Черняев С.И.* Расширенное воспроизводство человеческого капитала – ключевой фактор повышения конкурентоспособности компании // Альманах современной науки и образования. 2013. № 5 (72). С. 188–193.

Goreeva N.M., Russian state agrarian University – МТАА named after K. A. Timiryazev, Kaluga branch (Kaluga, Russian Federation). E-mail: goreeva.filina@gmail.com.

Demidova L.N., Russian University of people's friendship (Moscow, Russian Federation). E-mail: demidova-ln@mail.ru.

Chernyaev S.I., Kaluga Branch Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Kaluga, Russian Federation). E-mail: ambler@list.ru

THE REFORM OF THE BUDGETARY SPHERE IN THE LIGHT OF THE INSTITUTIONAL REFORMS IN RUSSIA

Keywords: institutional Economics; institutional transformation; reform of the budgetary sphere; the direction of institutional change.

In modern conditions there is a need to build institutions in accordance with the new vector in the increase of social adaptation and public utility of every member of society. In this paper an attempt is made to generalize the direction of institutional reforms in such public sectors as health and education in Russia. Their establishment and maintenance should contribute to the development of specific schemes and algorithms of behavior that work best in this situation from the point of view of their social utility. The article summarizes the results of the reform of these industries and their institutional structure conversion (industry) in General, which are taken lately in Russia, estimated their trends and effectiveness.

References

1. Zajcev A.G. Vzaimodejstvie institutov v ramkah ehvoljucii marketin-govyh teorij / A.G. Zajcev // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. - 2011. - Vyp. 6. - S. 14-16.

2. Krouford V. Modeli ogranichennoj racional'nosti vs. optimizacionnye modeli strategicheskogo myshleniya i obucheniya v igrakh / Vinsent Krouford // Voprosy ehkonomiki . – 2014 . – № 5 . – S.27-44.

3. Magileva YA.V., Ramazanov D.I. Institucional'nye reformy ehkonomiki Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy. [EHlektronnyj resurs] // Materialy VIII Mezhdunarodnoj studencheskoj ehlektronnoj nauchnoj konferencii «Studencheskij nauchnyj forum» - URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/2268/27669>. (Data obrashcheniya: 29.04.2017).

4. Suharev O.S. Voprosy metodologii institucional'nogo analiza: normativnye ocenki i teoriya // Journal of institutional studies (ZHurnal institucional'nyh issledovaniy). Tom 2, № 3. 2010. – s. 24-40.
5. SHabashev V.A., SHipunova V.V., Sagajdachnaya N.K. Institucional'nyj aspekt klassifikacii pravil v sovremennoj byudzhetnoj sisteme // Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. - № 2(50). - s. 223-228.
6. Goreeva N.M., Demidova L.N. Institucional'nye preobrazovaniya v Rossii i ih razvitie v statistike // Kaluzhskij ehkonomicheskij vestnik – 2016. – № 1. – s. 66-72.
7. Istomin S.V. Osobennosti institucional'nogo mekhanizma v transformiruemoj ehkonomie Rossii : avtoreferat dis. ... kandidata ehkonomicheskikh nauk : 08.00.01 / Istomin Stepan Vladimirovich. - CHelyabinsk, 2011. - 27 s.
8. Odincova M. I. Institucional'naya ehkonomika : uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata / M. I. Odincova. — 4-e izd., pererab. i dop. — M. : Izdatel'stvo YUrajt, 2014. — 459 s.
9. Predmet, metod i zadachi statistiki. [EHlektronnyj resurs] // Studopedia : sajt. - URL: http://studopedia.net/4_19421_tekst-lektsii.html. (Data obrashcheniya: 30.04.2017).
10. Institucional'naya ehkonomika [EHlektronnyj resurs]. // Centr upravleniya finansami : sajt. - URL: <http://center-yf.ru/data/economy/institucionalnaya-ekonomika.php>. (Data obrashcheniya 29.04.2017).
11. Chernyaev S.I., Goreyeva N.M., Demidova L.N., Ogloblin I.Y. The fractal nature of the Russian financial system during crisis // European science review, № 5-6, 2014. p.p. 235-239.
12. Goreeva N. M., Demidova L.N., CHernyaev S.I. Vliyanie mirovogo krizisa na ehkonomicheskuyu ustojchivost' Rossii // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2013. – № 1; URL: www.science-education.ru/107-8269 (data obrashcheniya: 19.03.17).
13. Goreeva N. M., Demidova L.N., CHernyaev S.I. Finansovyy krizis dlya Rossii ne zakonchilsya // Fundamental'nye issledovaniya. – 2013. – №4 (5) 2013, str. 1185-1189.
14. Tur'yanskij, A.V. Institucional'nye preobrazovaniya v agrarnom sektore Rossii (teoriya, metodologiya, praktika) [Tekst]: dis. ... d-ra ehkon. nauk: 08.00.05 / Tur'yanskij Aleksandr Vladimirovich. - M., 2012. - 43 s.
15. Afanas'ev E.V. Polistrukturnye harakteristiki social'no-ehkonomicheskogo prostranstva sovremennogo rossijskogo sela // Izvestiya Saratovskogo universiteta. – 2013. - № 3. - t.13. – s. 60-63.
16. Gvozdeva G.P. Rossiya i Sibir' v processe global'nogo razvitiya chelovecheskogo potentsiala // EHkonomika Rossii i Sibiri: proshloe, nastoyashchee, budushchee : materialy nauchnoj konferencii. - IEHOPP SO RAN. - Novosibirsk, 2008. - S. 26-40.
17. Patten K. CHto dal'she? Vyzhivanie v XXI veke. M.: Progress-Tradicija, 2011. 584 s.
18. Kovalenko B.B. Institucional'naya ehkonomika : EHlektronnyj kurs [EHlektronnyj resurs]: uchebnoe posobie. - EHlektron, dan. - SPb.: IEHO SPbUU iEH, 2010. - 197 s.
19. Prikaz Rosstat'a ot 28.12.2012 № 662 «Ob utverzhenii sistemy indikatorov dlya monitoringa ehffektivnosti meropriyatij po realizacii Nacional'noj strategii dejstvij v interesah detej na 2012 - 2017 gody». - URL: <http://docs.cntd.ru/document/499003705>. (Data obrashcheniya: 01.05.2017).
20. Kalabihina I.E. Demograficheskaya volna rozhdenij i budushchie kolebaniya chislenosti naseleniya v raznyh vozrastnyh gruppah: vyzovy dlya social'noj politiki [Tekst] / Irina Kalabihina // EHkonomicheskie strategii. - 2015. - № 2. - s. 50-56.
21. Bessonova T.N. Dinamika trudovyh resursov v Hanty-Mansijskom avtonomnom okruge – YUgre // Vestnik YUGorskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. - №4(27). - s. 14-17.
22. Kalabekov I.G. Rossijskie reformy v cifrah i faktah. [EHlektronnyj resurs] // I.G.Kalabekov, Rossijskie reformy v cifrah i faktah, 2008-2016 : obnovlyaemyj sajt. - URL: <http://refru.ru/> Data obrashcheniya 01.05.2017).

23. Zarplata vrachej. [EHlektronnyj resurs] // O professiyah i professionalah : sajt. - URL: <http://www.proprof.ru/stati/careera/pro-zarplatu/zarplata-vrachej>. (Data obrashcheniya 21.04.2017).

24. Semenenko M.G., CHernyaev S.I. Funkcii pol'zovatelya v Excel 2013: Razrabotka prilozhenij nechetkoj logiki // Uspekhi sovremennoego estestvoznaniya. - 2014. - № 3. - s. 114-117.

25. ZHulina, E. G. Ivanova N. A. Evropejskie sistemy oplaty truda / E.G. ZHulina, N. A. Ivanova – M.: Upravlenie personalom, 2007. -216 s.

26. Hutaba S.EH. Problemy finansirovaniya zdavoohraneniya v usloviyah rynochnoj reformy [EHlektronnyj resurs] // Studencheskij nauchnyj forum - 2015 / URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/969/9926>. (Data obrashcheniya: 22.04.2017).

27. Glotova I.I., Hlopyanova K.V., Anastasova M.G. Zdravoohranenie Rossii: voprosy finansirovaniya i perspektivy razvitiya // Nauka vchera, segodnya, zavtra: sb. st. po mater. XIII MNPk. № 6(13). – Novosibirsk: SibAK, 2014. - s. 23-25.

28. Tovmach L.N., Mihina I.V. Problemy i perspektivy razvitiya i finansirovaniya zdavoohraneniya v rossijskoj federacii // Vestnik TGU. 2015 №4. - s.795-797.

29. Postanovlenie Tyumenskoj oblastnoj Dumy ot 25 aprelya 2013 g. № 1056 «O vypolnenii postanovleniya Tyumenskoj oblastnoj Dumy ot 19.04.2012 № 225 «O razviii pervichnoj mediko-sanitarnoj pomoshchi v Tyumenskoj oblasti (po itogam vyeznogo zasedaniya komiteta oblastnoj Dumy po social'noj politike)» // Pravitel'stvo Tyumenskoj oblasti : sajt. - - URL: <https://law.admtyumen.ru/law/view.htm?id=227855>. (Data obrashcheniya: 29.04.2017).

30. «Minimal'nyj nabor produktov» ot Rosstata - polugolodnyj uroven' sushchestvovaniya rabocheho cheloveka. [EHlektronnyj resurs] // Rabochij Put' : sajt. - URL: <https://workway.com/blog/2015/02/05/minimalnyj-nabor-produktov-ot-rosstata-polugolodnyj-uroven-sushhestvovaniya-rabocheho-cheloveka/> (data obrashcheniya 29.04.2017).

31. Prikaz Minzdrava Rossii ot 19.08.2016 g. №614 «Ob utverzhdenii Rekomendacij po racional'nym normam potrebleniya pishchevyh produktov, otvechayushchih sovremennym trebovaniyam zdorovogo pitaniya». [EHlektronnyj resurs] // Konsul'tantPlyus : sajt. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204200/ (data obrashcheniya 29.04.2017).

32. Raskhody byudzheta. [EHlektronnyj resurs]. // Centr upravleniya finansami : sajt. - URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Rashody-byudzheta.php>. (Data obrashcheniya: 30.04.2017).

33. CHernyaev S.I. Rasshirennoe vosproizvodstvo chelovecheskogo kapitala – klyuchevoj faktor povysheniya konkurentosposobnosti kompanii. // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya, № 5 (72) 2013. s. 188-193.

For referencing:

Goreeva N.M., Demidova L.N., Chernyaev S.I. Reformirovanie byudzhetnoj sfery v svete institucional'nyh preobrazovanij v Rossii [The reform of the budgetary sphere in the light of the institutional reforms in Russia]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 145–158.

УДК 336.22

DOI: 10.17223/19988648/41/11

А.А. Земцов

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БЕЗ РОМАНТИКИ, ИЛИ АРХИТЕКТУРА НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РФ С ПОЗИЦИИ БЮДЖЕТА ДОМОХОЗЯЙСТВА (МИКРОУРОВЕНЬ)

В статье конкретизируются элементы мультикаскадной системы изъятия собственности домохозяйств, упор делается на анализ параллельной налоговой системы. Рассматривается архитектура системы принудительных платежей РФ, представляемой со стороны бюджета домохозяйства, используя механизм переложения.

Ключевые слова: домохозяйства, налоги, публичные платежи, законное изъятие собственности, бюджет домохозяйства.

Параллельные прямые – прямые, которые, будучи продолжены в обе стороны неограниченно, ни с той, ни с другой стороны между собой не встречаются.

Начала Евклида М. ; Л., 1948

В предыдущей статье о доминировании государства (2016) описаны модель реального государства (МРГ) и система мультикаскадного изъятия имущества. В целом поддерживая философию выделения элементов системы, считаем, что повинности входят в более глобальную систему. Вопрос этот обширный, имея колоссальную историческую составляющую и заметное современное значение, требует отдельного рассмотрения.

Два примера подтверждают характеристики МРГ в сфере принудительных изъятий: фискальная нагрузка на экономику РФ соответствует Австрии и другим европейским странам: 45–50% доходов общего правительства в ВВП, выше РФ из развивающихся и переходных стран только Беларусь (> 50–55) и 4 Скандинавские страны – Финляндия, Дания, Норвегия, Швеция [1. С. 151–152]. РФ – развивающаяся экономика с расширенной ролью государства как собственника и управляющего бизнесом, с особой ролью публичного сектора, с необходимостью расширенного потребления государством произведенной стоимости (например, в целях защиты национальной безопасности, обеспечения социальной стабильности, «удержания на плаву» и реструктуризации неэффективной и экстенсивной государственной собственности при переходе к рыночной экономике). Как следствие, складывается повышенная налоговая нагрузка, в конечном итоге тормозящая экономический рост [1. С. 153–154]. Перечень из 11 критериев Амилькаре Пувиане поразительно напоминает описание финансовой системы РФ: если бы государство захотело выжать из населения максимальное количество денег, как бы оно действовало? 11 стратегий, которые пра-

вительство могло бы взять на вооружение: 1. Использование косвенных, а не прямых налогов, чтобы налог скрывался в цене товаров. 2. Инфляция, посредством которой государство сокращает ценность денег всех других экономических субъектов. 3. Заимствование, чтобы отсрочить необходимое налогообложение. 4. Налоги на дарение и предметы роскоши, когда налог сопровождает получение или покупку чего-то особенного, что снижает неприятность налога. 5. «Временные» налоги, которые впоследствии не отменяют, хотя критическая ситуация проходит. 6. Налоги, паразитирующие на социальном конфликте: обложение большими налогами непопулярных групп (состоятельные люди, курильщики или те, кто получает случайные прибыли). 7. Жупел угрозы социальной катастрофы или предоставления услуги, в настоящий момент составляющей госмонополию. 8. Увеличение общего налогового бремени относительно небольшими приращениями (налог с продаж или налог, взимаемый путем вычетов из доходов в момент его получения) вместо единовременной суммы, выплачиваемой раз в год. 9. Налоги, точный размер которых нельзя предсказать заранее, т.е. удержание налогоплательщика в неведении о том, сколько он платит. 10. Чрезвычайно сложная структура бюджета, чтобы общество не могло разобраться в бюджетном процессе. 11. Использование агрегированных категорий государственных расходов, таких как «образование» или «оборона», чтобы непосвященным было трудно оценить отдельные статьи бюджета [2. С. 277].

Налог (метод законного изъятия собственности) по своей сути многодисциплинарен. Взглянем на него с позиции домохозяйственного бюджета, что позволит представить, каким образом доминирование государства осуществляется в области принудительного изъятия собственности. Из аргументированной позиции И.М. Зарипова следует: если рассматривать налог как целостное явление, нельзя не признать, что налоги – это явление не просто правовое, а экономико-правовое. Во-первых, налоги всегда являются производными от экономического обмена (налоги на экономический обмен) или экономического состояния (имущественные налоги). Во-вторых, налоги и сами по себе представляют собой перераспределение в обществе экономических благ. Взимание налога одновременно означает отчуждение имущества (правовой аспект) и объективное уменьшение имущества налогоплательщика (экономический аспект). Подход, объединяющий две диалектически связанные между собой части – экономическую (публичные финансы) и юридическую (отрасль права, регулирующая публичные финансы), и до настоящего времени используется во многих зарубежных высших школах. Возможно рассмотрение права и экономики в налоговых отношениях как формы и содержания (разумеется, не отрицая рассмотрения права как самостоятельного явления со своей формой и содержанием). Такой подход представляет собой особый вид междисциплинарного исследования (его можно назвать налоговедением) и открывает большие перспективы для развития науки и практики [3. С. 26–28].

Рассматривая исторические этапы налогообложения, С.С. Тропская замечает: на рубеже XIX–XX вв. в континентальном и англосаксонском пра-

ве доминировали различные подходы в понимании финансов. Если в первом случае понятие финансов преимущественно рассматривалось в узком смысле, т.е. применительно только к государственному (публичному) хозяйству, то во втором – в широком смысле и охватывало доходы, расходы и управление ими как публичных субъектов, так и частных лиц. В России к началу XX в. полностью разделялся подход немецкой школы [4]. Переход к рыночным отношениям в нашей стране в течение последних десятилетий сопровождается значительными изменениями в правовых нормах различной отраслевой принадлежности. Ярким тому примером являются нормы финансового права: финансовое право разрослось, оно стало весьма объемным. В свою очередь, научная доктрина, можно сказать, застыла на классическом определении предмета финансового права – это финансовая деятельность государства или деятельность, связанная с образованием, распределением и использованием государственных денежных средств, необходимых для выполнения его функций. Эти и другие обстоятельства говорят о необходимости уточнения предмета современного финансового права [4].

Классический подход означает, что из 4 основных экономических секторов (система национальных счетов – далее СНС) финансовое право все-сторонне рассматривает финансы государства, а финансы других секторов – только как имеющие отношение к ним, что приводит к довольно необычным формулировкам с экономико-финансовой точки зрения. По мнению С.О. Шохина, в последнее время в законодательной и практической деятельности властей отмечается тенденция, которую можно охарактеризовать как постепенное, но устойчивое поглощение частных финансов публичными. Широко применяются и неналоговые способы изъятия денег: 1. Постепенно повышающиеся тарифы на продукцию естественных монополий. 2. Систематическое повышение арендной платы (регионы). В итоге экономисты и предприниматели отмечают фактический рост налоговой нагрузки и более широкую дифференциацию её составляющих. Денег у населения изымается все больше и разными способами. С юридической точки зрения это означает более широкое распространение императивного метода регулирования финансово-экономической деятельности частно-предпринимательских субъектов и домохозяйств, а следовательно, принципов, методов и норм финансового права [5. С. 21]. С позиций господствующей доктрины это означает, что финансы домохозяйств не входят в предмет финансового права. Одна из причин этого теоретического своеобразия – наследие (влияние) советского финансового права, так называемые предрассудки. Всякий раз, пытаясь постичь некий смысл, мы исходим из чего-то такого, что уже присутствует в нашем сознании и сообщает нашим усилиям направленность и форму. Речь идет о предрассудках и предпосылках. Предрассудки искажают наше видение вещей, предпосылки же помогают осмыслить наблюдаемые явления и связи. Мы многому сможем научиться, если выработаем трезвый взгляд на вещи, бессознательно воспринимаемые нами как непреложные данности. Некритическое отношение

к таким мнимым данностям обусловлено целым рядом причин – например, потребностью в обобщенной картине целого или желанием свести многообразие явлений к небольшому количеству по возможности простых и непреложных первичных понятий. В результате мы выказываем склонность к абсолютизации отдельных, частных точек зрения, методов и категорий, а еще чаще смешиваем то, что безусловно известно или доступно познанию, с тем, во что мы верим. Такие предрассудки отягощают и парализуют нашу мысль К. Ясперс выделяет 6 групп предрассудков, наиболее универсальны философские и теоретические. *Предрассудки* – фиксированные, ограниченные предпосылки, ошибочно воспринимающиеся как нечто абсолютное. Носители предрассудков едва ли отдадут себе отчет в их природе; предрассудки обычно не осознаются, а их осознание служит залогом освобождения от их воздействия [6. С. 41–48].

По мнению Е.М. Вожовой, для советского периода характерны 10 особенностей понимания субъектов права, из которых она выделяет № 3–6, 10, они говорят о преобладающем значении государственных публичных субъектов права, диктовавших свою волю индивидам – физическим лицам, простым исполнителям.

3. Ведущая роль государства и общества в жизни отдельного индивида – физического лица. 4. Отрицание самостоятельного статуса и значения индивида – физического лица и радикальный отказ в пользу всеобщего. 5. Всесторонняя трансформация человека в простого исполнителя функций социалистической общности. 6. Наличие в гражданском обороте государственных юридических лиц и отсутствие частных. 10. Полное отрицание многочисленных работ дореволюционных ученых-правоведов [7. С. 22–23].

Пример современного прочтения – налог как обязанность, а не обязательство.

Р.А. Гаврилюк считает, что все известные науке финансового права, науке о финансах теории налога и налогового права в ходе проверки их практикой оказались несостоятельными, неспособными адекватно объяснить истинную природу налогообложения, сделать его одновременно приемлемым для общества и не обременительным для налогоплательщика.

Речь идет о всецелом несоответствии новым общественным идеалам и парадигмам *этатической* доктрины налогового права, сущностью которой являются: полный отрыв публичных интересов от частных и вульгарное противопоставление публичных интересов частным, установление юридического неравенства налогоплательщика и государства как получателя налогов и собственника всех налоговых поступлений в казну; провозглашение приоритетными в налоговых правоотношениях интересов государства и фактическое установление на этом основании полного господства налоговых интересов государства и такое же полное игнорирование естественных прав и законных интересов налогоплательщиков; построение всей системы налоговых правоотношений в обществе по *властному критерию*. Закономерными следствиями реализации этой доктрины стали: отчуждение тоталитарным государством создаваемых благ от их создателей, фактические и юридиче-

ские овладения этими благами государственной бюрократией; снижение вследствие этого, а со временем полная потеря мотивации не только к расширению общественного воспроизводства, но и к общественно полезному труду вообще, замедление и по существу полное угасание темпов роста общественных благ, омертвление капитала, бегство труда и капитала за рубеж, в налогово-привлекательные регионы, обобщающим интегральным следствием чего становится резкое ухудшение социально-экономических условий жизни общества, его пауперизация [8. С. 24–25].

Альтернативно обобщающий подход Н.М. Казанцева: финансовое право в продолжение доктрины советского финансового права признается исключительно публичным правом – как право государственной власти односторонне регулировать финансы как отношения. Советская идеология в силу монистической партократии деформировала публичное право из права общего блага граждан в единопартийное право государственных должностных лиц изымать и перераспределять достояние подданных, реализуя гоббсовскую догму права как приказа суверена. Однако финансы – это не только отношения, но и вещи, ценности, которые составляют суть объекта права собственности [9. С. 47]. Мы предлагаем многосубъектное доктринирование науки финансового права вследствие полифункционального подхода к определению места и значения этой науки в общественной и частной жизни граждан, их обществ и государства. Многие из гражданских прав оказываются невозможны в отсутствие финансовых прав и их инструментов – денег и пр. [9. С. 55–56].

Очень важный момент в налогообложении, особенно в аспекте домохозяйств, это субъект, чья собственность конкретно изымается, в терминологии Р.А. и П.Б. Масгрейвов, «место экономического воздействия».

Д. Брюммерхофф выделяет:

1. Субъект налогообложения: физическое или юридическое лицо, которое обязано уплачивать налог, несет ответственность за уплату налога, уплачивает налог непосредственно или за счет третьих лиц или должно выполнять другие обязанности, возложенные на него налоговым законодательством. 2. Плательщик налога: тот, кто платит налог в финансовое ведомство. 3. Носитель налога: тот, кто должен экономически уплачивать налоговую сумму, т.е. чей доход или имущество уменьшается посредством налогообложения, из-за процессов переложения налогового бремени субъект налогообложения и лицо, фактически несущее налоговое бремя (носитель налога), не всегда совпадают. Пока законодательство желает переложения налогов, те, кто рассматривается в расчете носителей налога, обозначаются как конечные налогоплательщики. 4. Получатель налога: те фискальные власти, которые обладают суверенным правом на получение доходов от сборов [10. С. 186].

Следовательно, в простейшем случае существует две стороны (налог на имущество физических лиц) – одна (физическое лицо, обремененное имуществом) уплачивает сумму другой стороне (фискальным властям), т.е. в этом случае 1, 2, 3 совпадают и называются налогоплательщиком, которому противостоит налогополучатель.

Если же речь идет о косвенных налогах, то между покупателем, т.е. носителем налога, и получателем налога оказывается субъект налогообложения, т.е. тот, кто платит собранный с покупателя налог получателю.

Еще более усложняется картина, если речь идет о переложённых налогах, которые скрыты в розничной цене товара.

Процесс несовпадения номинального и реального налогоплательщика (или распределение бремени) имеет долгую историю, богатое прошлое и разнообразное настоящее, многоаспектность. Как отмечалось А.В. Шашковой, если в доиндустриальном обществе источником налогов считалась земельная рента, то в индустриальном обществе акцент переносится на прибыль и заработную плату (налоги с заработной платы рассматривались как перелагаемые на прибыль предпринимателя). Новая теория налогов опиралась на формулу: все налоги уплачиваются в конечном счете из прибыли капиталиста и лишь некоторые – из земельной ренты, а формы налогов является несущественной. Переход к индустриальному обществу открыл возможности для бурного развития налоговых систем и вторжения налогообложения во все стороны жизни. НДС, взимаемый на всех стадиях производства с налоговым учетом практически всех операций, – это пик развития финансовой мысли индустриального общества [11. С. 40]. В советской экономической литературе этот процесс активно рассматривался в отношении только капиталистической экономики, в условиях социализма значение налогов (в специфически идеологизированном понимании) постоянно сокращалось. Назывался этот процесс переложением налогов, «в капиталистических странах это перенесение налогов с имущих классов на широкие трудящиеся массы; сложный и глубоко скрытый процесс, непосредственно не выступающий на поверхности общественной жизни» [12. С. 398].

Фактические финансовые отношения при капитализме предстают в ином свете, чем это изображается официальной буржуазной статистикой. Даже буржуазные экономисты (например, американские Р. Масгрейв, Д. Минз) вынуждены признать, что от 30 до 50% налогов, уплачиваемых капиталистами, перекладывается ими на потребителей. Буржуазные экономисты пытаются скрыть, завуалировать, что когда налоги платит трудящийся, то на сумму налогов сокращаются его личные средства, а отсюда и возможность приобретения необходимых продуктов питания, одежды, обуви и т.п. Когда же налоги платит капиталист, то, во-первых, он платит значительно меньше (относительно своего дохода); во-вторых, это не отражается так ощутимо, как у простого рабочего, на его личных потребностях; в-третьих, он всегда, даже при небольшом налоге, стремится переложить его на трудящихся. Это достигается путем повышения цен на товары, совершенствования системы акцизов и других косвенных налогов, снижения заработной платы рабочим и т.п. [13. С. 4].

Содержание процесса несовпадения рассмотрим в классическом изложении Масгрейвов: «...налоги... являются платой за цивилизацию, но весь вопрос в том, кто её приносит. Налоги не являются добровольными платежами, но подлежат обязательной уплате в соответствии с установленным

налоговым законодательством. Хотя принятые законопроекты являются отражением (более или менее совершенным) предпочтений избирателей, однажды установленные, они становятся обязательными платежами, налагающими бремя, которого индивидуальные налогоплательщики стараются избежать или переложить на других. Чтобы определить, кто именно платит, необходимо заглянуть за пределы налоговых установлений, т.е. через головы тех, на кого по закону ложится обязанность уплаты. Отсюда следует два соображения: 1. Необходимо помнить, что в конечном итоге налоговое бремя полностью несут индивиды. Несмотря на то, что налоги могут взиматься с фирм, конечное бремя ляжет на домохозяйства в лице владельцев фирм, работников или потребителей продукции этих фирм. 2. Конечное распределение бремени может отличаться от того, которое было установлено законом вне зависимости от того, вводится налог на индивидов или на фирмы. Индивиды, так же как и фирмы, могут регулировать свои продажи и покупки, влияя, таким образом, на положение других.

Производители служат удобным объектом сбора, перекладывая налог на потребителей в форме повышения цен на товары. Определение фактического распределения налогового бремени требует анализа процесса экономического приспособления или передачи бремени от точки воздействия (места правового воздействия) к точке конечной уплаты (места экономического воздействия), этот процесс обычно называется «перенесением налогового бремени» [14. С. 284–285].

Подобная позиция присутствует и в современной литературе. «Все налоги включаются предпринимателями в цену своей продукции, фактически платятся населением страны, потребляющим её. Только тогда, когда предприятие не может продавать товары по цене, включающей налоги, часть налоговой нагрузки ложится на доходы предприятия. Однако такие случаи характерны для отдельных предприятий (фактически банкроты). Взыскиваемые с разных субъектов на разных этапах общественного производства все налоги оказываются заложенными в цене конечного продукта, в качестве которого выступают товары народного потребления, поэтому конечным «всеобщим налогоплательщиком» и носителем налогового бремени выступают граждане страны» [15. С. 7].

Итак, точка конечной уплаты налога или место экономического воздействия связаны с тем, чья собственность уменьшается (уменьшается). «Именно собственность как социально-экономический институт выступает **исторической предпосылкой** и непосредственной основой налогообложения. Полагаем, чувство собственности является древнейшим инстинктом, причем инстинктом **врожденным**, а не приобретенным в процессе социальной адаптации. Подтверждением этому выступают многочисленные наблюдения за поведением животных, детей, а также примитивных существ. Наряду с инстинктами самосохранения, доминирования и продолжения рода собственнические устремления определяют **сущность** человека разумного. Чувство собственности проявляется в виде мощного инстинкта, заложенного в естественную природу человека» [16. С. 20–21]. Рассмотрение соб-

ственности как чувства, явления эмоциональной сферы позволяет объяснить негативное отношение к её изъятию без обращения к логическим категориям и доказательствам. Отметим, что У. Джеймс считал имущество частью физической личности. Как отмечалось ранее, особенностью нормативно-правового регулирования поведения домохозяев является предложение системы одобряемых образцов поведения (статусов) и неодобряемых (анти-статусов), закрепленных в кодексах и законах (уголовный, гражданский, семейный и пр.), которые при осуществлении превращаются в роли. Последнее требует согласия человека, субъекта права, как отмечено С.В. Запольским [17]. Поэтому домохозяин может знать о статусе (допустим, налогоплательщик), но не принимать его на себя, т.е. не становиться им.

Перейдем к другой сверхактуальной области – расширению объема изъятий за границы Налогового кодекса, что является показателем конкурентных процессов внутри государственных структур, а также подтверждением выводов сторонников теории общественного выбора Джеймса Бьюкенена (ТОВ) об отсутствии реальных механизмов ограничения их аппетита (подробнее см. ниже). Количество и разнообразие принудительных изъятий собственности налогоплательщиков имеют ярко выраженный положительный тренд. Это обстоятельство в числе других породило термин «параллельная налоговая система», содержание которого досконально исследовано в докладе Торгово-промышленной палаты [18]. В отличие от параллельных прямых, параллельные налоговые системы обязательно сходятся и сходятся в одной точке, которая называется домохозяйственный бюджет.

С другой стороны, возникают вопросы о параллельных государствах, атрибутом которых, как известно, являются налоги [19].

В работах А.Г. Иванова предлагается рассматривать все виды публичных доходов в рамках (публичного) доходного права. Формы мобилизации доходов являются показателем развития государства, государственного управления и гражданского общества [20. С. 4]. «Публичные доходы» (без учета материальной выгоды, получаемой публичной властью от оказанных ей безвозмездных услуг) – часть национального дохода государства, обращаемая в процессе его распределения через различные виды денежных поступлений и материальных ценностей в собственность и распоряжение государства и муниципальных образований с целью создания финансовой базы для выполнения их задач по осуществлению социально-экономической политики, обеспечению обороны и безопасности страны, а также необходимая для функционирования органов публичной власти [21. С. 10]. Существует и другая специфическая позиция: «Известны понятия квазиналогов и парафискальных платежей, которые широко используются в современной практике публичного управления и представляют собой обязательные сборы, устанавливаемые в публичных интересах в пользу лиц, не являющихся органами публичной власти. Такие платежи не могут относиться к публичным доходам, так как принадлежащие государству (публично-правовому образованию) фонды денежных средств здесь не затра-

гиваются. Итак, публичные доходы имеют, во-первых, денежную форму; во-вторых, связаны с мобилизацией денежных средств в публичную собственность; в-третьих, существуют для удовлетворения публичных потребностей. Публичный доход – часть национального богатства, отчуждаемая в публичную собственность и перераспределяемая в денежной форме с целью покрытия публичных расходов. Публичные доходы можно определить как поступающие в собственность публично-правового образования денежные средства, не влекущие изменения активов и обязательств бюджета» [22. С. 24–25]. Нашей позиции более близок подход Е.В. Кудряшовой: в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН, 56/83 от 12.12.01, «поведение любого органа государства рассматривается как деяние данного государства по международному праву независимо от того, осуществляет ли этот орган законодательные, исполнительные, судебные или какие-либо иные функции, независимо от положения, которое он занимает в системном государстве, и независимо от того, является ли он органом центральной власти или административно-территориальной единицы государства. В зарубежной доктрине государство трактуется как некое «единство», как отдельное юридическое лицо вне зависимости от того, что в соответствующей правовой системе органы государства представляют собой различные юридические лица, имеющие определенные права и обязанности, выступающие в суде и несущие ответственность. Понимание государства как единства содействует пониманию такого явления, как *отнесение действий государственных органов на счет государства*, т.е. которые для целей международного права могут быть *присвоены государству* (attributable to the stater)» [23].

Существование публичного доходного права и источника доходов позволяет говорить и о частном расходном праве. Его содержательная структура рассмотрена в работе об агрессивном доминировании государства, появление формальной структуры потребует переосмысления финансового права, которое кроме финансового права (государства) будет включать финансовое право финансовых корпораций, финансовое право нефинансовых корпораций и финансовое право домохозяйств. Если учитывать теорию переложения, частное расходное право войдет в финансовое право домохозяйств с выделением обычных домохозяйств и домохозяйств спецсубъектов – коммерческих и государственных. Возможно доходное частное право, включающее основные типы доходов домохозяйств в денежной и натуральных формах (в т.ч. бюджетные услуги) и их персонификацию в доходных позициях.

Какова же причина(ы) экспансии государства в сфере «отъема» чужой собственности?

Одно из объяснений предлагает теория общественного выбора Джеймса Бьюкенена. В её основе лежит фундаментальное положение: подобно всем остальным людям, чиновники и политики действуют, исходя из личных интересов. Поскольку на самом деле государство не действует, действуют определенные люди, олицетворяющие государство. Модель общественного выбора объясняет, почему эгоистическое поведение имеет положитель-

ные результаты в условиях конкурентного рынка, но приносит такой вред в политическом процессе. Одна из ключевых концепций ТОВ – сконцентрированные выгоды и рассеянные издержки [2. С. 219–220]. Теория общественного выбора, иначе говоря экономическая теория политики или «новая политическая экономия», послужила средством, с помощью которого на смену романтическим и иллюзорным понятиям о работе правительства и о поведении лиц, осуществляющих руководство, пришла система понятий, содержащая больше скептицизма относительно того, что могут сделать правительства и что делают правители. ТОВ методологически является индивидуалистической теорией в том же смысле, что и экономическая теория. Основными единицами служат выбирающие и действующие личности, а не органические единицы, такие как партии, отдельные области страны или целые народы [24. С. 417–420]. Предполагаем, что люди стремятся к максимизации собственной полезности и что их собственное узко определяемое экономическое благополучие является важной компонентой этой полезности. Мы начинаем с индивидов как максимизаторов полезности.

В предмет ТОВ входят две отдельные области исследования: экономическая теория конституций и теория политических институтов (в т.ч. теория бюрократии). ТОВ поднимает вопросы о том, как можно ограничивать деятельность правительств и каким образом следует ограничивать правительства, в т.ч. какая доля национального продукта, может быть представлена в распоряжение политиков [24. С. 421–425]. Проведение политики, реальный процесс управления, остается в руках тех, кто занимает посты в бюрократической системе. Теоретики ОВ начали все чаще моделировать государства скорее в форме монополии, чем конкуренции. Правительства рассматриваются как эксплуататоры граждан. Правительства в самом деле отбились от рук [24. С. 431]. Три определяющих элемента образуют основание ТОВ: методологический индивидуализм, экономика человека (НОМО *ECONOMIKUS*) и политика как обмен [25].

Налоги – это принудительные инструменты, которые позволяют государствам взимать плату с лиц без какого-либо соответствующего личного изъявления готовности платить в настоящее время [26. С. 452–454]. В сопоставлении с современным масштабом общественного сектора, а также бюрократиями, которые, как доказано, обладают властью, выходящей за рамки предусмотренных законодательством полномочий, модель сдерживания фискальной деятельности правительства в демократических границах начинает казаться все более наивной. Возможно, более приемлемой моделью была бы такая, где политико-бюрократический процесс, как он и должен, согласно прогнозам, функционировать на постконституционной стадии, включать максимизацию доходов в рамках налоговых ограничений, заданных в фискальной конституции. Гражданское общество не имеет средств эффективного или действенного контроля над деятельностью однажды учрежденного правительства за пределами ограничений, установленных на конституционном уровне; в постконституционные периоды ре-

шения о налогах принимаются целиком максимизирующими бюджет или доходы политиками-бюрократами [26. С. 454].

Государство доминирует для того, чтобы жить лучше. Это означает, что существует три основных класса домохозяйств: домохозяйства политиков и бюрократов, которые, пользуясь своим положением, могут влиять (позитивно) на свое благосостояние в сферах легальной (динамики оплаты труда и социального пакета) и нелегальной (взятки – коррупция); домохозяйства владельцев бизнеса (предпринимателей), которые, с одной стороны, могут перекладывать издержки на покупателей продукции (услуг), а с другой – пользоваться и нелегальными инструментами; обычные домохозяйства, которые являются незащищенными конечными потребителями, оплачивая все принудительные изъятия, частично могут уходить «в тень» или заниматься натуральным хозяйством.

Рассмотрим потребляющее домохозяйство (ДХ), доходобразующая деятельность происходит за его пределами: 1. ДХ – хозяйствующий субъект, имеющий как общие характеристики, так и специфические. 2. ДХ сдает в аренду свой человеческий капитал (базовый актив) и получает «арендную плату» (наемный труд), т.е. доходы. 3. Для жизни (узко для поддержания уровня базового актива) и выживания человеку необходим набор предметов потребностей, приобретенных за располагаемые средства, т.е. осуществление расходов. 4. Потребление предметов потребностей позволяет восстановить (увеличить) уровень базового актива и вновь использовать его. Цикл. 5. Основной финансовый цикл ДХ в РФ – месячный. 6. Потребление условно можно назвать текущим (когда предметы потребления потребляются сразу и могут считаться запасами в этот период); долгосрочным (тогда речь идет об определенных активах, другими словами, об имуществе).

Бюджет, как и все иные плановые акты, обращен в будущее. Он отличается от своих исторических форм и иных актов направленностью на регулирование состояния финансов в будущем. Особенности бюджета являются предвидение, перечисление и сопоставление доходов и расходов на предстоящий промежуток времени. Этим бюджет отличается: 1) от баланса; 2) средних чисел доходов и расходов за ряд лет; 3) отчета. Бюджет может рассматривать как финансовый план государства; как государственный фонд денежных средств; как государственный акт-закон [23. С. 14–16]. Все эти свойства государственного бюджета в сущностном виде присущи и домохозяйственному бюджету.

Бюджет домохозяйства, как и любой другой бюджет, имеет несколько измерений: *натуральное* – свойство «корзинчатости», по аналогии с прожиточным минимумом, включает 3 части: питание, промышленные товары (или обычное имущество и реальные активы), услуги как действия сторонних контрагентов. Все эти части составляют определенное целое; *денежное* – некоторая сумма доходов разных типов, определенная доходная формула и сумма расходов, имеющая различные классификации. Пока речь идет о плановом бюджете. По истечении определенного периода (ми-

нимальный – месяц) речь идет о фактически исполненном бюджете, который воплотился в совокупность товаров, продуктов и услуг. С ним тесно связан процесс потребления, который включает затраты времени, энергии и специфического человеческого капитала (ВЭК). Оно может осуществляться как в рамках домашнего труда, так и путем покупки услуги и потребления её. Отдельного рассмотрения требует смысл прожиточного минимума (ПМ).

Современные условия: если доходы домохозяйства падают и (или) расходы растут при стабильных доходах, то для среднего класса есть некий предел, граничащий с бюджетом низшего класса. Причины: изменение (уменьшение) источников дохода, увеличение количества домоладцев, инфляция. Бюджет может быть «бюджетным», т.е. определенные суммы предназначены для определенных позиций, в домохозяйствах это бывает не так часто (требует изучения). Чаще бюджет бывает «безбюджетным», т.е. включает некую имеющуюся сумму и перечень приоритетов на момент времени. Можно использовать инструментальный подход: мыслят в инструментах, действуют в продуктах. Месячный бюджет – это совокупность (перечень) купленных и потребленных (потребляемых) продуктов и услуг. Каждая единица продукта (услуги) обладает ценой и натуральным показателем. Если говорить о базовом подходе к ценообразованию или о затратах, то в цене выделяются три части: материалы, оплата труда, прибыль ($C+V+W$). Если в каждой части выделим налоги, то формула будет иметь следующий вид:

$$(C^c+H^c) + (V^n+H^n) + (M^m+H^m) = \text{цена} \quad (1)$$

или

$$(C^n+V^n+M^m) + (H^c+H^n+H^w) = \text{цена}, \quad (2)$$

$$\text{Затраты очищенные} + \text{налоги} = \text{цена}. \quad (3)$$

Финансовая структура домохозяйства включает ряд элементов: доходы; фонды; расходы; резервы; обязательства; инвестиции; финансовое администрирование; последний в лице главы домохозяйства объединяет все другие (наличные) элементы в бюджет домохозяйства, который, как и все бюджеты, имеет несколько значений: финансовый план домохозяйства; фонд денежных средств домохозяйства; как определенный ментальный в основном «документ», который содержит некий перечень ценностей домохозяйства, позволяющий осуществлять/не осуществлять потенциальные расходы. Бюджет домохозяйства рассматривается как консолидированный, включая ряд фондов: совместный, фонды членов домохозяйства и является для него единым, что означает, что в нем учитываются все фонды и все расходы. Так как другого бюджета нет, он в зависимости от количественных характеристик должен выполнять задачи, включенные: в скорректированный прожиточный минимум (СПМ) – физическое выживание; в восстановительно-потребительский бюджет (ВПБ) – сохранение долгосрочной работоспособности (базового актива); в бюджет среднего достатка (БСД) – более-менее достойное проживание. Особенность – все элементы финансовой структуры, или финансовые роли, выполняет один и тот же человек

(одни и те же люди), что требует системного взгляда на жизнь и многочисленных умений.

Четыре типа основных секторов СНС объединим в три группы:

1. Нефинансовые и финансовые корпорации. Все свои издержки они включают в себестоимость продукта (услуги). В благоприятном случае они реализуют товары (услуги) по цене $C+V+M$ и получают прибыль, при этом издержки (затраты) перелаживаются на потребителя. После налогообложения прибыль остается в распоряжении владельцев.

2. Государство. Обладает правом законного изъятия собственности (ЗИС) юридических и физических лиц (налогообложение в сущностном смысле), почти все свои затраты оно перекладывает на первую группу (налогообложение юридических лиц), которые практически все из них включают в себестоимость товара.

3. Домохозяйство. Является конечным потребителем, здесь продукты и услуги заканчивают свой путь, ДХ не может переложить свои издержки на другие экономические субъекты, оно покрывает их своими доходами. Государство облагает ДХ налогами:

1) прямыми. Прямой налог – налогоплательщик и лицо, на которое ложится фактическое бремя налога, совпадают [27. С. 32–33]. Налог на имущество, транспортный налог. Но если ДХ не теневое, имущество покупается на доходы, с которых уплачен НДФЛ. В совместной статье с О.М. Никулиной «Анализ начисления» показано, что НДФЛ относится к ничтожной доле налогоплательщиков, может быть нотариусам и пр. В остальных случаях (практически всегда) речь не идет о собственности физического лица;

2) косвенными. Налоги в виде надбавок к цене реализуемого товара (работ, услуг). Налогоплательщик получает деньги, адекватные сумме налогового платежа, от покупателя товаров, реализуемых ему налогоплательщиком. Происходит как бы переложение налогового бремени с налогоплательщика на покупателя [28. С. 55]: НДС (см. чек), можно дать перечень товаров (услуг) и ставок. Акцизы (то же самое) + таможенные пошлины (на импортные товары).

Налогообложение юридических лиц с точки зрения домохозяйства:

1. Все налоги, уплачиваемые юридическим лицом, по существу уплачиваются его собственником путем включения в разрешенные расходы. Как отмечено ранее в нашей работе об уголовно-правовых статусах домохозяйина, в РФ отсутствует уголовная ответственность юридических лиц, существующая в ряде стран. Аналогично было и в РСФСР: «Юридические лица не могут быть признаны потерпевшими. В случае причинения существенного вреда они признаются гражданскими истцами» [29. С. 213]. Бенефициарный владелец (собственник) (beneficial owner) рассматривается в нескольких аспектах: применительно к корпоративной структуре, доходу, имуществу. Из всех сфер, где актуально определение бенефициарного владельца (собственника), РФ была избрана сфера противодействия отмыванию доходов, в которой значение имеет «окончательный» контроль (ulti-

mate control), а собственность компании в итоге всегда контролируется физическими лицами. Неслучайно в качестве бенефициарного владельца для целей названного закона (115-ФЗ) рассматривается только физическое лицо.

Естественно, подход, применимый для противодействия отмыванию доходов, не в полной мере пригоден для налогообложения доходов, тем более доходов юридических лиц. Согласно общим подходам, бенефициарный владелец (собственник доходов) – не только физическое, но и юридическое лицо (компания), объединение лиц. Концепция бенефициарного владельца (собственника) доходов (beneficial ownership) в российской научной литературе также именуется «концепцией фактического получателя дохода».

Термин «beneficial owner» наиболее точно отражает экономическое существо дохода, освобождение от двойного обложения которого устанавливают договоры [30. С. 34–36].

2. Налог на прибыль является налогом на доходы физического лица (специальное физическое лицо). В статье Е.М. Вожовой [7] говорится о теории директора. Главное в юридическом лице – воля руководителя (сущности и людского субстрата), поскольку именно через такую волю юридическое лицо приобретает права и обязанности.

3. Это же специальное физическое лицо является и налоговым агентом государства, принося последнему налоговую выгоду, так как оно берет на себя «пласт» издержек налогового администрирования (государственного). Вопрос о налоговой выгоде государства требует отдельного рассмотрения. Речь о налоговом агентировании и налоговом учете как о сферах налоговой выгоды государства уже шла.

4. Ранее, в совместной статье с О.М. Никулиной (2017), мы отмечали, что существует налог на затраты на оплату труда, который по сути поглощает НДФЛ.

Таким образом, все принудительные платежи сосредотачиваются, скапливаются в ценах на продукты и услуги, конечными потребителями которых являются домохозяйства. Подразумевается спектральный анализ цен на товары и услуги, показывающий их структуру. В свою очередь, последние могут различаться отсутствием (наличием) механизмов, которые позволяют преодолеть их «конечность». Поэтому каждый вид домохозяйства имеет свои механизмы, как легальные, так и нелегальные, что требует отдельного исследования.

Литература

1. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М., 2011.
2. Боуз Д. Либертарианство: История, принципы, политика. Челябинск, 2004.
3. Зарипов И.М. О необходимости междисциплинарных исследований в налоговой сфере // Финансовое право. 2014. № 8.
4. Тронская С.С. Понятие «финансы» и предмет финансового права в дореволюционной литературе // Финансовое право. 2012. № 11.

5. Шохин С.О. Тенденции применения правового регулирования публичных и частных финансов: кризисный тренд // Финансовое право. 2016. № 6.
6. Ясперс К. Патопсихология. М., 1998.
7. Вожова Е.М. Развитие представлений о субъекте финансового права в советский период (1920-е – конец 1980 гг.) и совершенные теории и концепции о субъекте финансового права (1990-е – начало XXI в.) // Финансовое право. 2009. № 10.
8. Гаврилюк Р.А. Эгалитария (инструментально-потребностная концепция налогового права) // Современные проблемы теории налогового права. Воронеж, 2017.
9. Казанцев Н.М. Метод финансового права: переосмысление // Журнал российского права. 2012. № 6.
10. Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов. Владикавказ, 2001.
11. Шаикова А.В. Переход от доиндустриального к индустриальному обществу: смена модели налоговой политики // Финансовое право. 2017. № 5.
12. Государственные доходы. М., 1983.
13. Налоги и сборы с населения. М., 1974.
14. Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика. М., 2009.
15. Пилипенко А.А. Экономико-правовые начала формирования налоговой системы // Финансовое право. 2006. № 10.
16. Демин А.В. Полемиические заметки о предыстории налогов и налогообложения // Финансовое право. 2010. № 5.
17. Запольский С.В. Теория финансового права : научные очерки. М., 2010.
18. Налоговая реформа. Ревизия «параллельной налоговой системы». М. : ТПП РФ, 2015.
19. Крупенин Г.Р. Налог как атрибут государства // Финансовое право. 2010. № 10.
20. Иванов А.Г. Концепция (публичного) доходного права // Финансовое право. 2016. № 10.
21. Иванов А.Г. К пониманию публичных доходов // Финансовое право. 2016. № 12.
22. Комягин Д.Л. К вопросу о публичных доходах: проблемы правового регулирования и сути их разрешения // Финансовое право. 2015. № 11.
23. Кудряшова Е.В. О правовой природе бюджета // Финансовое право. 2013. № 10.
24. Бьюкенен Дж.М. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и её нормативных условий // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. СПб. : Экономическая школа, 2004. Т. 4.
25. Бьюкенен Дж.М. Конституция экономической политики: нобелевская лекция // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. Т. 5: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. Кн. I. М., 2004.
26. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж.М. К налоговой конституции для Левиафана // ВЭМ-4. СПб., 2004.
27. Пономарева К.А. Позитивная и негативная интеграция в налоговом праве ЕС // Финансовое право. 2017. № 1.
28. Жусупов А.Д. Налоговая система Республики Казахстан и её принципы // Современные теории налогового права. Воронеж, 2007.
29. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР (с постатейными материалами). М., 1987.
30. Хаванова И.А. К вопросу о понятии «фактическое право на доход» в налоговом праве // Финансовое право. 2014. № 11.

Zemtsov A.A., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: fbd@bk.ru
TAXATION WITHOUT ROMANTICS OR ARCHITECTURE OF TAX SYSTEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE POSITION OF THE HOUSEHOLD BUDGET (MICRO-LEVEL)

Keywords: households, taxes, public payments, lawful withdrawal of property, budget of a household.

In article elements of multicascade system of withdrawal of property of households are concretized, emphasis is placed on the analysis of parallel tax system. The architecture of system of compulsory payments of the Russian Federation represented from the budget of a household is considered, using the transposition mechanism.

References

1. Mirkin YA.M. Finansovoe budushchee Rossii: ehkstreumy, bumy, sistemnye riski. M., 2011.
2. Bouz D. Libertarianstvo: istoriya, principy, politika. CHelyabinsk, 2004.
3. Zaripov I.M. O neobhodimosti mezhdisciplinarnykh issledovaniy v nalogovoy sfere // Finansovoe pravo, 2014. № 8.
4. Tropkaya S.S. Ponyatie «finansy» i predmet finansovogo prava v dorevolucionnoy literature // Finansovoe pravo, 2012, № 11.
5. SHohin S.O. Tendencii primeneniya pravovogo regulirovaniya publichnykh i chastnykh finansov: krizisnyy trend//FP, 2016, № 6.
6. YAspers K. Patopsihologiya. M.1998.
7. Vozhova E.M. Razvitie predstavleniy o sub"ekte finansovogo prava v sovetskij period (1920-e – konec 1980 gg) i sovershennye teorii i koncepcii o sub"ekte finansovogo prava (1990-e – nachalo XXIV) // FP, 2009, № 10.
8. Gavrilyuk R.A. EHgalitariya (instrumental'no-potrebnostnaya koncepciya nalogovogo prava // Sovremennye problemy teorii nalogovogo prava. Voronezh, 2017.
9. Kazancev N.M. Metod finansovogo prava: pereosmyslenie// ZHurnal Rossijskogo prava, 2012, № 6.
10. Bryummerhoff D. Teoriya gosudarstvennykh finansov. Vladikavkaz, 2001.
11. SHashkova A.V. Perekhod ot doindustrial'nogo k industrial'nomu obshchestvu: smena modeli nalogovoy politiki // Finansovoe pravo, 2017. № 5.
12. Gosudarstvennye dohody. M. 1983.
13. Nalogi i sbory s naseleniya. M., 1974.
14. Masgrejv R.A., Masgrejv R.P. Gosudarstvennye finansy: teoriya i praktika. M. 2009.
15. Pilipenko A.A. EHkonomiko-pravovye nachala formirovaniya nalogovoy sistemy // Finansovoe pravo, 2006. № 10.
16. Demin A.V. Polemicheskie zametki o predystorii nalogov i nalogooblozheniya // FP, 2010, № 5.
17. Zapol'skij S.V. Teoriya finansovogo prava. Nauchnye ocherki. M. 2010.
18. Nalogovaya reforma. Reviziya «parallel'noj nalogovoy sistemy». M. TPP RF, 2015.
19. Krupenin G.R. Nalog kak atribut gosudarstva // FP, 2010, № 10.
20. Ivanov A.G. Koncepciya (publichnogo) dohodnogo prava//FP, 2016, № 10.
21. Ivanov A.G. K ponimaniyu publichnykh dohodov // FP, 2016, № 12.
22. Komyagin D.L. K voprosu o publichnykh dohodah: problemy pravovogo regulirovaniya i suti ih razresheniya // FP, 2015, № 11.
23. Kudryashova E.V. O pravovoj prirode byudzheta // Finansovoe pravo, 2013. № 10.
24. B'yukenen Dzh. M. Politika bez romantiki: kratkoe izlozhenie pozitivnoj teorii obshchestvennogo vybora i eyo normativnykh uslovij // Vekhi ehkonomicheskoy mysli. EHkonomika blagosostoyaniya i obshchestvennyy vybor. T.4 (VEHM-4). Sib., 2004.

25. B'yukenen Dzh. M. Konstituciya ehkonomicheskoy politiki. Nobelevskaya lekcija //Mirovaya ehkonomicheskaya mysl'. Skvoz' prizmu vekov. V 5 t. / TV. Vsemirnoe priznanie: Lekcii nobelevskih laureatov. Kn. I. M., 2004.

26. Brennan Dzh., B'yukenen Dzh. M. K nalogovoj konstitucii dlya Levafana // VEHM-4. SPb., 2004.

27. Ponomareva K.A. Pozitivnaya i negativnaya integraciya v nalogovom prave E.S. // FP, 2017, № 1.

28. ZHusupov A.D. Nalogovaya sistema Respubliki Kazahstan i eyo principy // Sovremennye teoriya nalogovogo prava. Voronezh, 2007.

29. Ugolovno-processual'nyj kodeks RSFSR (s postatejnymi materialami). M. 1987.

30. Havanova I.A. K voprosu o ponyatii «fakticheskoe pravo na dohod» v nalogovom prave // Finansovoe pravo, 2014. № 11.

For referencing:

Zemtsov A.A. Nalogooblozhenie bez romantiki ili arhitektura nalogovyh sistem RF s poziciej byudzheta domohozyajstva (mikrouroven') [Taxation without romantics or architecture of tax systems of the Russian Federation with the position of the household budget (micro-level)]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 159–175.

УДК 368, 330.322

DOI: 10.17223/19988648/41/12

Е.Н. Певченко, Т.Г. Ильина

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье обозначена проблема недостаточности специальных методов оценки инвестиционной деятельности страховых компаний. Проведен анализ общего для всех инвесторов метода оценки, а также существующих методов оценки инвестиционной деятельности страховщиков, дающих информацию об ее эффективности, качественности, законности и позволяющих разрабатывать оптимальную структуру инвестиционного портфеля страховщика. Сделаны обоснованные выводы и предложения по использованию данных методов оценки инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, страховая компания, эффективность, экспресс-диагностика, интегральный показатель, инвестиционный портфель.

В современных условиях существенно изменяется представление о значимости страховых организаций в российской экономике. Постепенно они становятся ее необходимым и полноценным элементом: растут масштабы страхового бизнеса, страховые компании переходят в разряд полноправных участников финансовых рынков. В силу своих специфических особенностей страховая деятельность предполагает, что в распоряжении страховщиков в течение определенного срока находятся временно свободные средства, которые могут быть размещены в инвестиции в целях получения дохода [1]. Другими словами, страховые организации превращают пассивные денежные средства, полученные от страхователей, в активный капитал, действующий на рынке. А это значит, что правильная организация инвестиционного процесса страховщика важна как для развития инвестиционного потенциала страны, так и для самой организации.

Благодаря хорошо организованной инвестиционной деятельности повышается качество предоставляемых страховщиком услуг, а также определяется его положение на страховом рынке. Реализуемая инвестиционная деятельность оказывает влияние на такие основные характеристики страхового продукта, как величина стоимости и фактическое исполнение обязательств страховщика, которое осуществляется в рамках оговоренных сроков страховых выплат. За счет инвестирования фондов страховых компаний происходит рост собственных средств, что позволяет снизить объем привлечения внешних источников финансирования. Помимо этого, крайне важным фактором является то, что инвестирование способствует развитию бизнеса и дает возможность владельцам самостоятельно управлять им. Но, несмотря на систематическое усовершенствование нормативно-правовой

базы, а также рост значимости страховых компаний на финансовых рынках, большинство страховых организаций до сих пор не имеет четкой инвестиционной стратегии поведения на финансовом рынке, что существенно осложняет ведение и развитие их деятельности.

Инвестиционная деятельность компании не может существовать без таких основных составляющих, как:

- 1) анализ возможных вариантов инвестирования;
- 2) планирование наиболее перспективных направлений инвестиций и управление источниками инвестиций;
- 3) формирование инвестиционных активов компании и управление инвестициями с учетом инвестиционных рисков;
- 4) организация системы контроля [2. С. 753].

Таким образом, для достижения вышеперечисленных показателей страховой деятельности страховщик должен постоянно и непрерывно проводить оценку собственной инвестиционной деятельности.

Именно система контроля предполагает применение методов оценки инвестиционной деятельности и позволяет страховой компании выявлять ошибки в ее проведении и впоследствии устранять или сглаживать их, тем самым улучшая свои показатели.

Основная проблема заключается как раз в недостаточности методов для оценки инвестиционной деятельности страховых организаций как специфических инвесторов на финансовом рынке. Несмотря на то, что их роль в инвестиционных процессах велика, разработке и анализу подобных методик в настоящее время не уделено должного внимания.

Поэтому данная статья предполагает проведение анализа методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, разработанных для всех групп инвесторов, с целью их возможной адаптации для применения страховыми компаниями, а также анализа специально разработанных для страховых компаний методов оценки инвестиционной деятельности. Итогом работы станет выявление преимуществ и недостатков рассмотренных методик, а также выводы и предложения по их практическому применению для оценки инвестиционной деятельности.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов

На современном этапе в связи с пониманием важности инвестиционных процессов существует немало методов оценки инвестиционной деятельности экономических субъектов, классифицированных по различным объектам и целям. Но большая часть этих методов применима для предприятий и не учитывает специфики деятельности страховых компаний. Основным документом, используемым для оценки эффективности инвестиционных проектов всеми категориями инвесторов и разработчиками инвестиционных проектов, являются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (далее – Рекомендации), разработанные

ные Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ. Наша главная задача состоит в изучении данных рекомендаций и адаптации их для страховой компании.

Методические рекомендации содержат описание корректных (непротиворечивых и отражающих правила рационального экономического поведения хозяйствующих субъектов) методов расчета эффективности инвестиционных проектов (ИП).

В этих целях Рекомендации предусматривают [3]:

– унификацию терминологии и перечня показателей эффективности ИП, разрабатываемых различными проектными организациями, а также подходов к их определению;

– систематизацию и унификацию требований, предъявляемых к предпроектным и проектным материалам при рассмотрении расчетов эффективности ИП, а также к составу, содержанию и полноте исходных данных для проведения этих расчетов;

– рационализацию расчетного механизма, используемого для определения показателей эффективности, и приведение его в соответствие с нормативными требованиями и расчетными формами, принятыми в международной практике;

– установление требований к экономическому сопоставлению вариантов технических, организационных и финансовых решений, разрабатываемых в составе отдельного ИП;

– учет особенностей реализации отдельных видов ИП, обуславливающих использование нестандартных методов оценки эффективности.

Рекомендации предназначены для предприятий и организаций всех форм собственности, участвующих в разработке, экспертизе и реализации ИП.

Разработчиками рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом: общественную и коммерческую;
- эффективность участия в проекте: для предприятия, для акционеров, для регионов, для государства.

Применительно к страховой организации целесообразно оценивать эффективность участия в проекте с учетом специфики страховой компании. Данное предположение вытекает из целей инвестиционной деятельности страховщика.

В качестве основных показателей, обычно используемых для расчетов эффективности ИП, рекомендуются:

- 1) чистый доход;
- 2) чистый дисконтированный доход;
- 3) внутренняя норма доходности;
- 4) потребность в дополнительном финансировании (другие названия – ПФ, стоимость проекта, капитал риска);
- 5) индексы доходности затрат и инвестиций;
- 6) срок окупаемости;

7) группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия – участника проекта [3].

Чистым доходом (ЧД, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД, интегральный эффект, NPV) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных значений к их ценности на определенный момент времени. Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта (E), выражаемая в долях единицы или в процентах в год.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД.

Внутренней нормой доходности (ВНД) называется такое положительное число E_v , что при норме дисконта $E = E_v$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в 0, при всех больших значениях E – отрицателен, при всех меньших значениях E – положителен. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что ВНД не существует.

Сроком окупаемости называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. При оценке эффективности срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения.

Индекс доходности затрат – отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленным платежам).

Индекс доходности дисконтированных затрат – отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

Индекс доходности инвестиций (ИД) – отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧД к накопленному объему инвестиций.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

Индексы доходности затрат и инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока ЧД положителен.

Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока ЧДД положителен [3].

Данные показатели должны рассчитываться в соответствии с основными принципами оценки эффективности, а именно: с учетом фактора времени, влияния инфляции, учетом влияния неопределенности и рисков и т.д.

Помимо общей оценки эффективности инвестиционного проекта, в Рекомендациях предлагается оценка эффективности финансовых проектов со стороны кредитора и дебитора. В нашем случае страховая компания является кредитором, лицом, предоставляющим денежные средства. В основном упор в данном случае сделан на инвестиции в акции и облигации. Для инвестора предлагается оценивать доходность ценных бумаг или NPV.

Следует отметить, что данные показатели могут применяться для оценки эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний по отдельным направлениям или даже отдельным объектам инвестирования, например депозитам. И несомненно, данный метод применяется страховщиками при выборе того или иного инвестиционного проекта. Но нельзя недооценивать трудоемкость данного процесса. Следуя принципам оценки, необходимо учитывать все произошедшие изменения на каждом этапе осуществления инвестиционных вложений и определять эффективность заново, с различной глубиной проработки. И при выявлении неблагоприятных отклонений необходимо продумывать пути ухода от возникающих рисков и по возможности менять инвестиционную стратегию.

К сожалению, проверить данную методику на практическом примере не представляется возможным в силу недостаточности данных для анализа в открытом доступе. Но сама страховая компания, привлекая квалифицированных специалистов, может проводить диагностику эффективности своих инвестиционных вложений и вследствие этого осуществлять грамотную инвестиционную политику.

Методика установления соответствия основным принципам инвестиционной деятельности

В России деятельность страховых компаний в области инвестирования регулируется:

– Законом Российской Федерации от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

– Законом Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г.;

– Указанием Банка России от 1 ноября 2014 г. № 3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».

Российское государство вводит определенные ограничения страховым компаниям в области инвестиционной деятельности. Им при инвестировании предъявляются следующие требования [4. С. 107]:

1. Обеспечить возвратность вложений.
2. Обеспечить прибыльность вложений.
3. Обеспечить ликвидность приобретенных ценных бумаг.
4. Формировать диверсифицированный портфель активов для соблюдения всех вышеназванных требований.

Принцип возвратности в полной мере распространяется как на активы, покрывающие страховые резервы, так и на свободные активы. Данный принцип подразумевает максимально надежное размещение активов, обеспечивающее их возврат в полном объеме.

Прибыльность вложений (или «принцип рентабельности») подразумевает следующее: «активы должны размещаться с учетом ситуации на рынке капиталовложений и при этом приносить постоянный и достаточно высокий доход». Другими словами, страховые организации в своей инвестиционной деятельности при управлении средствами страховых резервов должны обеспечивать высокую рентабельность вложений, позволяющую сохранить реальную стоимость вложенных средств в течение времени инвестирования и в случае необходимости иметь возможность легко и быстро реализовать размещенные активы.

Принцип ликвидности гласит: общая структура вложений должна быть такова, чтобы в любое время были в наличии ликвидные средства или капитальные вложения, без труда обращаемые в ликвидные средства. Иными словами, страховая компания в любой момент времени должна иметь в наличии сумму средств, обеспечивающую выплату страхователям оговоренных договором сумм в пределах установленных сроков.

И наконец, принцип диверсификации вложений служит распределению инвестиционных рисков, которые преследуют каждого инвестора, на различные виды вложений и тем самым большей устойчивости инвестиционного портфеля страховой организации. Согласно этому принципу не должно допускаться превалирование какого-либо вида вложений над другими. Структура вложений капитала не должна быть однобокой, не должна допускаться региональная концентрация капитала, необходимо избегать вложений средств в направлении одного дебитора [4. С. 108].

Кроме вышеперечисленных требований Указанием Банка России сформирован перечень активов для инвестирования средств страховых резервов, а также порядок их инвестирования путем задания предельного разрешенного процента [5].

Руководствуясь данными принципами и требованиями в процессе планирования инвестиционной политики, страховщик обеспечит устойчивость и доходность инвестиционного портфеля. А мониторинг соответствия этим требованиям позволит оптимизировать инвестиционные процессы компании.

Рассмотрим осуществление инвестиционной деятельности на примере страховой группы «СОГАЗ».

При управлении инвестиционным портфелем СОГАЗ традиционно придерживается умеренно консервативной стратегии. Основными требованиями, предъявляемыми к инвестиционным активам, в порядке их значимости были надежность, ликвидность и доходность. При формировании инвестиционного портфеля предпочтение отдавалось финансовым инструментам с фиксированной доходностью: депозитам крупнейших российских банков и высоколиквидным облигациям эмитентов, имеющих высокие

рейтинги финансовой устойчивости. Часть портфеля ценных бумаг находилась в доверительном управлении в целях диверсификации инвестиционных стратегий на фондовом рынке. В 2015 г. в составе инвестиционного портфеля была увеличена доля валютных активов, которые кроме инвестиционного дохода обеспечивают исполнение обязательств компании, номинированных в валюте или валютном эквиваленте.

Управление инвестиционным портфелем АО «СОГАЗ» осуществлялось в полном соответствии с указаниями Банка России о порядке инвестирования средств страховых резервов и собственных средств (капитала) от 16 ноября 2014 г. № 3444-У и 3445-У [6].

Основные показатели инвестиционной деятельности страховой группы «СОГАЗ» отражены в табл. 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционной деятельности АО «СОГАЗ», млрд руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста в 2015 г., %	Темп роста в 2016 г., %
Объем инвестиционного портфеля	111	130,5	159	117,6	121,8
Процентные доходы	8,6	13,1	13,9	152,3	106,1
Результат инвестиционной деятельности	12,1	17,9	9,2	147,9	51,4

Из данной таблицы мы видим, что почти все основные показатели инвестиционной деятельности страховой организации имеют положительную динамику, за исключением результатов инвестиционной деятельности, сумма которых в 2016 г. уменьшилась на 8,7 млрд руб. Возможно, страховой группе «СОГАЗ» на основе данных тенденций стоит обратить внимание на структуру инвестиционных доходов и расходов, выявить проблемные статьи и разработать стратегию их улучшения, если это представляется возможным. Но тем не менее данный показатель является положительной величиной, и это означает, что СОГАЗ достаточно грамотно проводит инвестиционную политику. А данные годового отчета подтверждают соответствие требованиям законодательства.

Таким образом, данная методика позволила оценить инвестиционную деятельность конкретной страховой организации в общих чертах. Но для более полного анализа необходимо применять и другие схемы оценки.

Методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью

Автор данной методики В.В. Фролова предлагает оценить качество управления инвестиционной деятельностью страховых компаний с помощью относительных показателей, представленных в табл. 2 [7. С. 27].

Таблица 2. Система относительных показателей для проведения экспресс-диагностики качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний

Показатель	Формула	Интерпретация
Инвестиционная стоимостная маржа	$K_1 = \frac{\text{ЧИД}}{\text{ИР}}$	Рост в динамике оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционными активами
Доля чистого дохода по инвестициям в совокупном инвестиционном доходе	$K_2 = \frac{\text{ЧИД}}{\text{ИД}}$	Рост в динамике оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционной деятельностью
Инвестиционный спред	$K_3 = \frac{\text{ЧИД}}{\text{И}}$	Рост в динамике оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционным портфелем
Коэффициент отношения инвестиционных доходов к инвестиционным расходам	$K_4 = \frac{\text{ИД}}{\text{ИР}}$	Рост в динамике оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционной деятельностью
Коэффициент отношения инвестиционных расходов к инвестиционным доходам	$K_5 = \frac{\text{ИР}}{\text{ИД}}$	Рост в динамике оценивается негативно и отражает снижение качества управления инвестиционной деятельностью

Примечание. ИД – инвестиционные доходы; ИР – инвестиционные расходы; ЧИД – чистый доход по инвестициям; И – объем инвестиций.

Практическая ценность предложенной системы заключается в получении возможности оперативного отслеживания и выявления слабых сторон в системе управления инвестиционной деятельностью. Мониторинг при этом ведется по следующим направлениям:

1) качество управления инвестиционными расходами с позиции стремления страховщика к относительной экономии общих затрат, связанных с инвестиционной деятельностью;

2) качество управления инвестиционным портфелем с позиции сбалансированности его ликвидности, доходности, уровня финансовых рисков и обеспечения, таким образом, оптимальной его структуры;

3) качество управления инвестиционными активами (совокупными или по отдельным видам) с позиции адекватности выбора конкретных инвестиционных активов в сравнении с альтернативными вариантами [7. С. 26].

На основе полученных в ходе экспресс-диагностики выводов страховая компания может быстро реагировать на появление негативных тенденций в системе управления инвестиционной деятельностью путем разработки комплекса мероприятий по ее оптимизации.

Далее автор методики предлагает рассчитать на основе системы относительных показателей в рамках экспресс-диагностики интегральный по-

казатель качества управления инвестиционной деятельностью (в баллах) следующим образом:

$$I_k = 1,6K_1 + 2,3K_2 + 37,3K_3 + 1,6K_4. \quad (1)$$

Коэффициенты, используемые при исчислении интегрального показателя, характеризуют различные качественные стороны построения системы управления инвестиционной деятельностью страховой компании. При этом их рост в динамике оценивается одинаково положительно. Весовые коэффициенты для каждого относительного показателя, используемого для исчисления интегрального показателя качества, были определены посредством применения дисперсионного метода [7. С. 28].

Оценочная шкала для интерпретации уровня интегрального показателя качества управления инвестиционной деятельностью российских страховых компаний представлена в табл. 3.

Таблица 3. Оценочная шкала для интерпретации уровня I_k страховых организаций

Критериальный интервал значений I_k	Интерпретация
До 4,1 балла	Неэффективное управление инвестиционной деятельностью, поэтому определять уровень качества управления не имеет смысла
От 4,1 до 4,3 балла	Чрезмерно низкий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 4,3 до 4,8 балла	Низкий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 4,8 до 5,0 балла	Средний уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 5,0 до 5,2 балла	Качество управления инвестиционной деятельностью умеренно высокое
От 5,2 до 5,9 балла	Качество управления инвестиционной деятельностью достаточно высокое
Свыше 5,9 балла	Качество управления инвестиционной деятельностью очень высокое

Предложенная методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний позволяет систематически осуществлять мониторинг качества. Отслеживая динамику показателей за период, можно делать выводы о наличии или отсутствии тенденции улучшения качества. Методика имеет универсальный характер, что обуславливает ее практическую значимость для любой страховой компании.

Применим данный метод оценки к АО «СОГАЗ».

Отразим необходимые для дальнейших расчетов показатели из консолидированной отчетности в табл. 4 [6]. Теперь посчитаем относительные показатели для экспресс-диагностики, приведенные в рамках данной методики (табл. 5).

Таблица 4. Показатели для расчета, млн руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.
Объем инвестиций (И)	130 500	159 000
Инвестиционные доходы (ИД)	24 939,8	29 334,5
Инвестиционные расходы (ИР)	(24 762)	(13 065,6)
Чистый доход по инвестициям (ЧИД)	177,8	16 268,9

Таблица 5. Система относительных показателей для проведения экспресс-диагностики качества управления инвестиционной деятельностью АО «СОГАЗ»

Показатель	Формула	2015 г.	2016 г.
Инвестиционная стоимостная маржа	$K_1 = \frac{ЧИД}{ИР}$	0,007	1,245
Доля чистого дохода по инвестициям в совокупном инвестиционном доходе	$K_2 = \frac{ЧИД}{ИД}$	0,007	0,555
Инвестиционный спред	$K_3 = \frac{ЧИД}{И}$	0,001	0,102
Коэффициент отношения инвестиционных доходов к инвестиционным расходам	$K_4 = \frac{ИД}{ИР}$	1,007	2,245
Коэффициент отношения инвестиционных расходов к инвестиционным доходам	$K_5 = \frac{ИР}{ИД}$	0,993	0,445

Таким образом, динамика данных показателей показывает абсолютное повышение качества управления инвестиционной деятельностью в СОГАЗе.

Далее рассчитаем интегральный показатель качества управления инвестиционной деятельностью в СОГАЗе для 2016 г.: $I_k = 10,7$.

Исходя из оценочной шкалы, качество управления инвестиционной деятельностью в АО «СОГАЗ» в 2016 г. было очень высокое. Следовательно, инвестиционная политика данной страховой компании осуществляется грамотно.

Данный метод позволил не только структурно раскрыть основные показатели инвестиционной деятельности страховой компании, но и оценить их соотношение сравнительно друг с другом, проследить динамику этих соотношений, дать оценку качеству управления инвестиционной деятельностью и сделать выводы относительно инвестиционной политики компании.

Инновационная методика анализа финансовых вложений

По мнению авторов данной методики Р.А. Беспалова и О.В. Беспаловой, инвестиционную деятельность следует оценивать в определенной последовательности:

1-й этап: анализ инвестиционной деятельности российских страховых организаций на основании сводных данных.

2-й этап: анализ диверсификации инвестиционных портфелей страховых компаний.

3-й этап: анализ общих показателей инвестиционной деятельности страховых организаций.

4-й этап: анализ эффективности инвестиционной деятельности российских страховых организаций.

5-й этап: расчет интегральных коэффициентов эффективности инвестиционной деятельности и построение таблиц ранжирования исходя из проведенного анализа [8. С. 9].

Исследователями была предложена инновационная методика анализа финансовых вложений страховых организаций с учетом специфики страховой деятельности. Методика включает две составляющие: 1) общий анализ инвестиционной деятельности страховых организаций; 2) анализ инвестиционной деятельности в разрезе направлений инвестирования [8. С. 9].

Общий анализ предполагает расчет следующих коэффициентов:

– коэффициента инвестиционной активности:

$$K_{\text{ИА}} = \frac{I_{\text{СК}}}{A_{\text{СК}}}, \quad (2)$$

где $I_{\text{СК}}$ – общий объем инвестиций страховой компании; $A_{\text{СК}}$ – актив бухгалтерского баланса страховой компании за отчетный период.

Данный показатель отражает, какую долю в величине активов страховой компании занимают инвестиции. По величине данного коэффициента можно судить о том, какой тип инвестиционной политики выбрала страховая компания;

– коэффициента безопасности собственного капитала с точки зрения инвестиций, осуществляемых страховой компанией:

$$K_{\text{БСК}} = \frac{I_{\text{Н}}}{\text{СК}}, \quad (3)$$

где $I_{\text{Н}}$ – инвестиции страховой компании в недвижимость; СК – собственный капитал страховой компании [9].

Данный коэффициент показывает, насколько страховая организация учитывает инфляционные процессы и какую часть своих активов вкладывает в недвижимость. Высокое значение показателя отражает основательность деятельности страховой компании.

Анализ эффективности инвестиционной деятельности в разрезе направлений инвестирования следует проводить исходя из видов инвестиций страховых компаний, а именно:

1. Инвестиции в недвижимость.
2. Финансовые вложения в акции.
3. Инвестиции в долговые ценные бумаги.
4. Финансовые вложения в уставные капиталы.
5. Государственные и муниципальные ценные бумаги.
6. Депозиты.
7. Прочие инвестиции [8. С. 10].

По каждому направлению инвестирования определяются коэффициенты рентабельности данного вида вложений, а также коэффициенты долево-

го соотношения данного направления инвестирования по отношению к среднегодовому размеру совокупного капитала страховой компании.

Например, оценку эффективности инвестирования средств страховыми компаниями в недвижимость следует проводить на основе представленных ниже коэффициентов [8. С. 10]:

– коэффициента рентабельности финансовых вложений в недвижимость:

$$K_{\text{рент Н}} = \frac{D_{\text{Н}}}{\sum I_{\text{Н}}}, \quad (4)$$

где $D_{\text{Н}}$ – доход, полученный от инвестирования средств в недвижимость; $\sum I_{\text{Н}}$ – объем средств, инвестируемых в недвижимость.

Данный показатель отражает доходность осуществляемых финансовых вложений страховой организации в недвижимость;

– коэффициента долевого соотношения инвестиций в недвижимость с размером совокупного капитала:

$$K_{\text{СН}} = \frac{I_{\text{Н}}}{\text{СК}}, \quad (5)$$

где $I_{\text{Н}}$ – средства страховой компании, инвестируемые в недвижимость; СК – размер совокупного капитала страховой компании за период;

– коэффициента эффективности инвестиций в недвижимость:

$$K_{\text{ЭИН}} = K_{\text{СН}} \times (K_{\text{рент Н}} - K_{\text{рент СК}}) \times 100, \quad (6)$$

где $K_{\text{рент СК}}$ – рентабельность совокупного капитала страховой компании.

Данный коэффициент отражает изменение рентабельности совокупного капитала страховой организации, которое может произойти в результате инвестирования средств в недвижимость.

В качестве измерителя совокупной оценки эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний можно предложить использование интегрального коэффициента:

$$K_{\text{ЭИД СК}} = K_{\text{ЭИН}} + K_{\text{ЭИА}} + K_{\text{ЭИО}} + K_{\text{ЭИУК}} + K_{\text{ЭИГМЦБ}} + K_{\text{ЭИД}} + K_{\text{ЭПИ}}. \quad (7)$$

Данный показатель является результирующим в оценке эффективности инвестиционной деятельности российских страховщиков. По величине коэффициента можно судить о том, какое реальное приращение получила рентабельность совокупного капитала страховой компании за определенный период от инвестирования временно свободных собственных средств и страховых резервов. Интегральный коэффициент показывает эффективность инвестиционной политики страховой компании в целом [8. С. 11].

Предложенная методика анализа эффективности инвестиционной деятельности страховых организаций включает все основные параметры анализа и может использоваться страховыми компаниями на практике при анализе эффективности возможных финансовых вложений.

Сделаем расчеты для общего анализа по данной методике на примере АО «СОГАЗ».

Рассчитаем два основных коэффициента общего анализа инвестиционной деятельности (табл. 6).

Из расчетов видно, что инвестиционная активность компании возросла, однако коэффициент безопасности собственного капитала слишком мал. Но это

не значит, что компания осуществляет рискованную инвестиционную политику. При формировании инвестиционного портфеля СОГАЗ отдает предпочтение инструментам с фиксированной доходностью: депозитам крупнейших российских банков и высоколиквидным облигациям эмитентов, имеющих высокие рейтинги финансовой устойчивости. Инвестиции в недвижимость не являются основным направлением инвестиционной политики СОГАЗа.

Таблица 6. **Общий анализ инвестиционной деятельности, млрд руб.**

Коэффициент	Формула	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Инвестиционной активности	$K_{ИА} = \frac{I_{СК}}{A_{СК}}$	111/237,5 = 0,47	130,5/244,4 = 0,53	159/278,4 = 0,57
Безопасности собственного капитала	$K_{БСК} = \frac{I_H}{СК}$	0,8/55,7 = 0,014	0,7/71 = 0,01	1,2/87,6 = 0,014

Теперь проведем оценку эффективности вложений в разрезе направлений инвестирования в 2016 г., насколько это позволяют сделать размещенные в свободном доступе данные об инвестиционной деятельности АО «СОГАЗ».

1. Инвестиции в недвижимость:

$$\begin{aligned} K_{\text{рент Н}} &= 0,047, \\ K_{\text{сН}} &= 0,014, \\ K_{\text{ЭИН}} &= K_{\text{сН}} \times (K_{\text{рент Н}} - K_{\text{рент СК}}) \times 100 = \\ &= 0,014 \times (0,047 - 0,27) \times 100\% = -0,31\%. \end{aligned}$$

2. Инвестиции в ценные бумаги:

$$\begin{aligned} K_{\text{рент ЦБ}} &= 0,51, \\ K_{\text{с ЦБ}} &= 0,41, \\ K_{\text{ЭИЦБ}} &= K_{\text{с ЦБ}} \times (K_{\text{рент ЦБ}} - K_{\text{рент СК}}) \times 100 = \\ &= 0,41 \times (0,51 - 0,27) \times 100\% = 9,84\%. \end{aligned}$$

3. Инвестиции в уставные капиталы:

$$\begin{aligned} K_{\text{рент УК}} &= 0,019, \\ K_{\text{с УК}} &= 0,1, \\ K_{\text{ЭИУК}} &= K_{\text{с УК}} \times (K_{\text{рент УК}} - K_{\text{рент СК}}) \times 100 = \\ &= 0,1 \times (0,019 - 0,27) \times 100\% = -2,51\%. \end{aligned}$$

4. Депозиты:

$$\begin{aligned} K_{\text{рент Д}} &= 0,08, \\ K_{\text{с Д}} &= 1,4, \\ K_{\text{ЭИД}} &= K_{\text{с Д}} \times (K_{\text{рент Д}} - K_{\text{рент СК}}) \times 100 = 1,4 \times (0,08 - 0,27) \times 100\% = -26,6\%. \end{aligned}$$

Таким образом, в большинстве случаев мы получили отрицательные коэффициенты эффективности инвестиционной деятельности за счет того, что рентабельность капитала превышала рентабельность от финансовых вложений в данном году. Но в этом методе не учитывается, что некоторые вложения требуют времени для отдачи, а также нужно учитывать срок реализации данных инвестиционных вложений, что делает используемую методику отчасти похожей на методику оценки эффективности инвестиционных проектов. Поэтому инновационный метод оценки эффективности ин-

вестиционной деятельности требует более детального подхода и тщательного анализа, который при соблюдении всех условий может быть применим непосредственно страховой компанией, в доступе у которой находятся все необходимые данные по собственным инвестициям, часть из которых является коммерческой тайной и недоступна внешним пользователям.

Сравнение представленных методов оценки инвестиционной деятельности страховых компаний

Преимущества и недостатки существующих методов представлены в табл. 7.

Таблица 7. Преимущества и недостатки рассмотренных методик

	Плюсы	Минусы
Оценка эффективности инвестиционного проекта (согласно Рекомендациям)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработана государством, имеет официальный статус. 2. Предполагает оценку эффективности как до инвестиционных вложений, так и после с учетом рисков и инфляции и без учета. 3. Применяется по направлениям и объектам инвестирования 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудоемкий процесс проведения данной оценки. 2. Расчеты проводят только квалифицированные специалисты. 3. Необходимо наличие специальной информационной системы для проведения расчетов
Первая специальная методика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Простота анализа. 2. Установление законности деятельности 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поверхностная оценка. 2. Недостаток практических расчетов. 3. Выводы могут нести искаженную информацию
Вторая специальная методика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оперативность. 2. Позволяет проводить оценку инвестиционной деятельности относительно других компаний. 3. Позволяет выявить тенденции изменения инвестиционной деятельности страховой компании. 4. Сформирована оценочная шкала, применимая к любой страховой компании 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не предусматривает анализ направлений инвестиционной деятельности
Третья специальная методика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Комплексность. 2. Раскрывает рентабельность вложений и их эффективность по направлениям 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудоемкость. 2. Расчеты могут проводить только лица страховой компании в связи с недостаточностью данных в свободном доступе

Таким образом, каждая методика может быть применена на определенном этапе осуществления инвестиционной деятельности страховой компании.

Отсюда получены следующие выводы и выработаны предложения в соответствии с целью исследования, проведенного в данной статье:

1. Анализ «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» показал их частичную применимость для страховой компании как инвестора. Она может оценивать эффективность своего участия в инвестиционном проекте, опираясь на рекомендуемые показатели. Данная методика поможет скорректировать инвестиционную деятельность как в начале, так и в течение всего инвестиционного процесса.

2. Первая специфическая методика установления соответствия требованиям законодательства должна применяться постоянно для поддержания законности осуществления инвестиционной политики и для поверхностного мониторинга результатов инвестиционной деятельности компании.

3. Вторая специальная методика может быть использована как мера юридического контроля за качеством осуществления инвестиционной деятельности или при возникновении каких-либо проблем в данной области.

4. Третья методика направлена на поиск проблем в структуре инвестиционного портфеля и может применяться для поиска проблемного направления инвестирования.

5. Все рассмотренные методы оценки могут применяться в комплексе для учета и исключения всех возможных рисков и неопределенностей, так как они охватывают различные оценочные области и предполагают мониторинг инвестиционной деятельности по всем признакам.

6. Данные методы оценки позволят страховой компании сделать вывод о качестве и дальнейшем направлении инвестиционной политики и разработать механизмы по оптимизации инвестиционного портфеля.

Литература

1. *Федеральный закон № 39 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 (ред. от 3.07.2016)*. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *Ширишкова Л.А., Колотыгина Е.Н.* Проблемы совершенствования инвестиционной деятельности страховых компаний в Российской Федерации // Молодой ученый. 2016. № 9. С. 752–758.

3. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов N ВК 477 от 21.06.1999*. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. *Кондрашкина Д.Ю.* Финансовый анализ страховых организаций : учеб. пособие. М. : МФЮА, 2012. 135 с.

5. *О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов*: указание Банка России от 16.11.2014 № 3444-У. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. *Консолидированная финансовая отчетность за 2016 г.* // АО «СОГАЗ» : офиц. сайт. URL: https://www.sogaz.ru/upload/iblock/ab4/ifrs_sogaz-group_2016.pdf (дата обращения: 25.05.2017).

7. *Фролова В.В.* Методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 1. С. 26–32.

8. *Беспалов Р.А., Беспалова О.В.* Методика анализа эффективности инноваций и инвестиций в страховании // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 9–12.

9. *Орланюк-Малицкая Л.А.* Страхование : учеб. М. : Юрайт, 2010. 827 с.

10. *Федеральный закон № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 (ред. от 03.07.2016)*. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Ринчино Т.Ю. Анализ финансового состояния страховой организации : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 124 с.

12. Скамай Л.Г. Страховое дело : учеб. М. : Юрайт, 2011. 343 с.

Pevchenko E.N., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: pevchenko_elena1995@mail.ru.

Ilina T.G. Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ilinatg@mail.ru.

METHODS OF ASSESSMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

Keywords: investment activities, insurance company, efficiency, express-diagnostics, integral coefficient, investment portfolio.

The article outlines the problem of insufficiency of special methods for evaluating the investment activity of insurance companies. The analysis of the common for all investors assessment method, as well as existing methods for assessing the investment activity of insurers, providing information on its effectiveness, quality, legality and allowing to develop the optimal structure of the investment portfolio of the insurer. Substantiated conclusions and suggestions on the use of these valuation methods have been made.

References

1. Federal'nyj zakon № 39 «Ob investitsionnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushhestvlyаемoj v forme kapital'nyh vlozhenij» [Electronnyj resurs] ot 25.02.1999 (red. ot 3.07.2016). Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Consul'tantPlus».

2. Shirshikova L.A., Kolotygina E.N. Problemy sovershenstvovaniya investitsionnoj deyatel'nosti strakhovykh kompanij v Rossijskoj Federacii // Molodoj uchenyj. 2016. № 9. S.752-758.

3. Metodologicheskie rekomendatsii po otsenke effektivnosti investitsionnykh proektov N VK 477 [Electronnyj resurs] ot 21.06.1999. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Consul'tantPlus».

4. Kondrashkina D.YU. Finansovyj analiz strakhovykh organizatsij: uchebnoe posobie. M.: MFYUA, 2012. 135 s.

5. O porjadke investirovaniya sredstv strakhovykh rezervov I perechne razreshennykh dlya investirovaniya aktivov [Electronnyj resurs]: ukazanie Banka Rossii ot 16.11.2014 №3444-U. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Consul'tantPlus».

6. Konsolidirovannaya finansovaya otchetnost' za 2016 g. [Electronnyj resurs] // AO «SOGAZ» [Ofits.sait]. URL: https://www.sogaz.ru/upload/iblock/ab4/ifrs_sogaz-group_2016.pdf (data obrashheniya: 25.05.2017).

7. Frolova V.V. Metodika otsenki kachestva upravleniya investitsionnoj deyatel'nost'yu strakhovykh kompanij // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2013. № 1. S. 26-32.

8. Bespalov R.A. Bespalova O.V. Metodika analiza effektivnosti innovatsij I investitsij v strakhovanii // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. № 3. S. 9-12.

9. Orlanyuk-Malitskaya L.A. Strakhovanie: uchebnik. M.: Yurajt, 2010. 827 s.

10. Federal'nyj zakon № 4015-1 «Ob organizatsii strakhovogo dela v Rossijskoj Federacii» [Electronnyj resurs] ot 27.11.1992 (red. ot 3.07.2016). Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Consul'tantPlus».

11. Rinchino T.YU. Analiz finansovogo sostoyaniya strakhovoj organizatsii: diss. ... SPb., 2010. 124 s.

12. Skamay L.G. Strakhovoe delo: uchebnik. M.: Yurajt, 2011. 343 s.

For referencing:

Pevchenko E.N., Ilina T.G. Metody ocenki investicionnoj deyatel'nosti strakhovykh kompanij [Methods of assessment of investment activity of insurance companies]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 176–191.

УДК 338.12, 338.5, 51-75
DOI: 10.17223/19988648/41/13

И.А. Тетин

ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛА АНДЕРРАЙТИНГА¹

В статье представлено описание инструментального средства (системы поддержки принятия решений) для определения эффективной стратегии страховой компании имущества и ответственности. В основе данного средства лежит имитационная модель страховой компании, действующей на конкурентном рынке, в которой тестируются возможные стратегии поведения, а также блок динамического финансового анализа, в котором оцениваются финансовые результаты следования той или иной стратегии. Для учета неопределенности, вызванной циклом андеррайтинга, применяются рационально формируемые страховые тарифы, основанные на прогнозировании будущих уровней убыточности. Стратегия страховой компании формируется на основе оптимизации значений управляющих коэффициентов при решении задачи максимизации прибыли страховой компании. Задача оптимизации решается с помощью комбинации метода роя частиц и метода оптимального распределения бюджета вычислений.

Ключевые слова: система поддержки принятия решений, цикл андеррайтинга, динамический финансовый анализ, стратегия страховой компании.

Выбор стратегических целей и определение эффективной стратегии поведения для их достижения является сложной многокритериальной задачей. Наиболее частое решение, принимаемое управляющими страховой компании, – определение количественных и качественных характеристик портфеля страховых договоров с целью выполнения требований платежеспособности и финансовой устойчивости. Исходя из данных параметров, рассчитывается важный для страхового бизнеса показатель – величина подверженности риску (exposure growth). Принятие этого решения основано на специфической корпоративной, страховой и экономической среде, в которой страховая компания осуществляет свою деятельность. Конкретная реализация стратегии есть результат взаимодействия многих факторов, включающих решения по определению тарифных ставок, способов формирования страховых резервов, выбора инвестиционной стратегии и политики перестрахования.

Наибольшую сложность в определении будущих результатов работы компании представляет цикл андеррайтинга, который оказывает влияние на все аспекты работы компании, снижает эффективность инвестирования и андеррайтинга из-за появления неучтенной волатильности в результатах

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00024 мол_а.

страховой деятельности. Влияние цикла андеррайтинга мешает достижению целей компании вследствие падения доходности бизнеса, снижения платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Для решения проблемы поиска эффективной стратегии страховой компании в среде математического моделирования Matlab нами было создано инструментальное средство – система поддержки принятия решений, позволяющее найти оптимальную стратегию поведения страховой компании для различных рыночных условий. Оптимизация параметров стратегии производится с помощью метода роя частиц и метода оптимального распределения бюджета вычислений, а тестирование возможных решений осуществляется на имитационной модели конкурентного поведения страховой компании и модели динамического финансового анализа.

Составляющие системы поддержки принятия решений

Системы поддержки принятия решений (СППР) являются компьютерными приложениями, получающими информацию из документов, бизнес-моделей и «сырых» данных, перерабатывающими ее определенным образом и выдающими результат, который служит опорой для принятия решений [1. Р. 1048]. СППР в основном используются для принятия стратегических и тактических решений, которые возникают относительно редко, но в то же время потенциально имеют большие последствия.

На рис. 1 показана схема взаимодействия модулей СППР для формирования стратегии страховой компании.

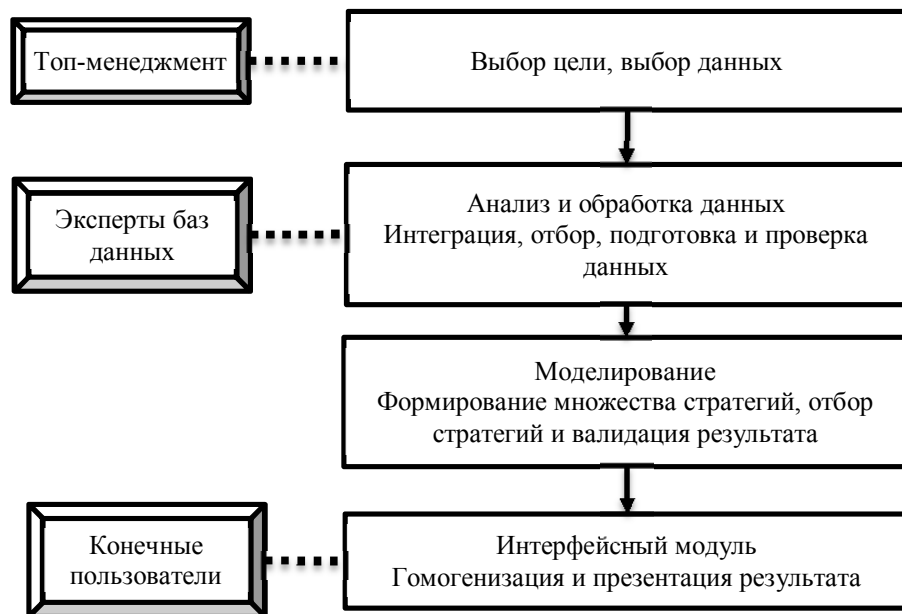


Рис. 1. Схема взаимодействия модулей системы поддержки принятия решений

Выделяют три основные компоненты СППР:

1) Система управления базой данных. Данная система служит банком данных для СППР. В ней хранятся большие объемы данных, подходящих для рассматриваемой проблемы, на решение которой нацелена СППР.

2) Система управления моделями. Она выполняет функции, обеспечивающие независимость между конкретными моделями, применяемыми в СППР.

3) Диалоговая и управляющая системы. Это основной продукт взаимодействия менеджеров и СППР.

Перечисленные компоненты входят в архитектуру большинства систем поддержки принятия решений. На первом шаге работы с подобной системой необходимо определить свойства проекта, требования к нему с точки зрения перспективы использования результатов. Затем необходимо конвертировать эти знания в задачу для СППР и спроектировать предварительный план достижения целей. Также необходим специалист по базам данных, способный подготовить выборки качественных данных для работы СППР.

Наиболее важная часть системы – блок «моделирование». Именно в нем происходит формирование решения поставленной задачи. Способ формирования данного решения зависит от выбранной цели. В частности, применительно к решению задачи о выборе стратегии поведения страховой компании в основе СППР могут лежать два распространенных типа моделей: модели балансового скоринга [2. Р. 72; 3. Р. 77] и модели динамического финансового анализа [4. Р. 543].

В основе моделей балансового скоринга лежат четыре составляющие (таблица).

Составляющие моделей балансового скоринга

Наименование составляющей	Краткое описание составляющей
Рост и развитие	Фокусируется на человеческой и технологической структуре, требуемой для реализации стратегии, и обеспечивает распределение ресурсов для достижения заданных стратегических целей
Внутренние бизнес-процессы	Измеряет доступные ресурсы и определяет направления для улучшения качества страховых услуг
Клиентская	Описывает каналы продаж и условия, которые движут клиентами к покупке страховой услуги
Финансовая	Учитывает рост доходов и производительности компании

Существенным недостатком таких моделей является сильная зависимость от предпосылок, заложенных в модель. Неправильный выбор предпосылок зачастую приводит к ложным результатам [5. Р. 87]. Кроме того, в таких моделях невозможно учитывать внешние воздействия, которым подвергается компания, в частности, учитывать цикл андеррайтинга. Подобного недостатка лишены модели, основанные на динамическом финансовом анализе (ДФА).

ДФА – это подход, разработанный в 90-х гг. XX в. в Западной Европе в ответ на рост волатильности процентных ставок и инфляции [6. Р. 2]. Первые применения этого подхода были отмечены в компаниях, занимающихся страхованием жизни. В то время ДФА назывался «динамическим тестированием платежеспособности» или «динамическим финансовым условным анализом». Его основной задачей было улучшение мониторинга платежеспособности и снижение вероятности разорения страховых компаний. В настоящий момент модели ДФА применяются для тестирования стратегий, связанных с появлением новой линии бизнеса, оценки эффекта от открытия филиала компании на новой территории, от применения новых правил андеррайтинга, изменения программ перестрахования и инвестирования.

Суть ДФА заключена в самом названии. *Динамический* означает учет неопределенности путем использования стохастических переменных для представления факторов, влияющих на операции страховой компании. *Финансовый* означает моделирование процентных ставок и учет не только результатов страхования, но и результатов инвестирования. *Анализ* означает изучение структуры страховой компании, взаимодействия ее составляющих. В результате применения ДФА получается не единственный результат, а сгенерированный диапазон результатов вместе с вероятностью их возникновения.

Выбор модели ДФА для модуля «Моделирование» описываемой системы поддержки принятия решений в данном исследовании продиктован тем, что этот метод наилучшим образом подходит для тестирования множества возможных стратегий поведения, формируемых с учетом цикла андеррайтинга.

Блок «моделирование»

Блок «моделирование» является основной частью СППР и представляет собой имитационную модель, в которой тестируются стратегии, а также модель ДФА, где оцениваются финансовые показатели работы страховой компании. В качестве входных параметров для имитационной модели конкурентного поведения страховой компании используются сценарии из пула сценариев.

На рис. 2 представлена диаграмма действий, на которой видна последовательность действий компонентов системы поддержки принятия решений. Пользователь системы задает ряд переменных (диапазон уровней инфляции, валютного курса и т.п.), на основании которых генератор сценариев формирует пул различных сценариев. Блок «оптимизация» начинает свою работу при поступлении сценария из пула сценариев. Пул сценариев формируется исходя из актуарных и экономических данных.

На первом этапе (рис. 2) производится анализ данных макроэкономических показателей, показателей страховой компании и страхового рынка. Затем финансовые показатели компании сравниваются с целевыми показа-

телями, и если они удовлетворительны, то параметры стратегии представляются пользователю модели. В противном случае параметры стратегии (решение) проходят в блок моделирования, где тестируется данная стратегия и рассчитываются финансовые показатели с помощью ДФА. Если результат удовлетворителен, он представляется пользователю, в противном случае производится оптимизация решения и дальнейшая его апробация в имитационной модели.

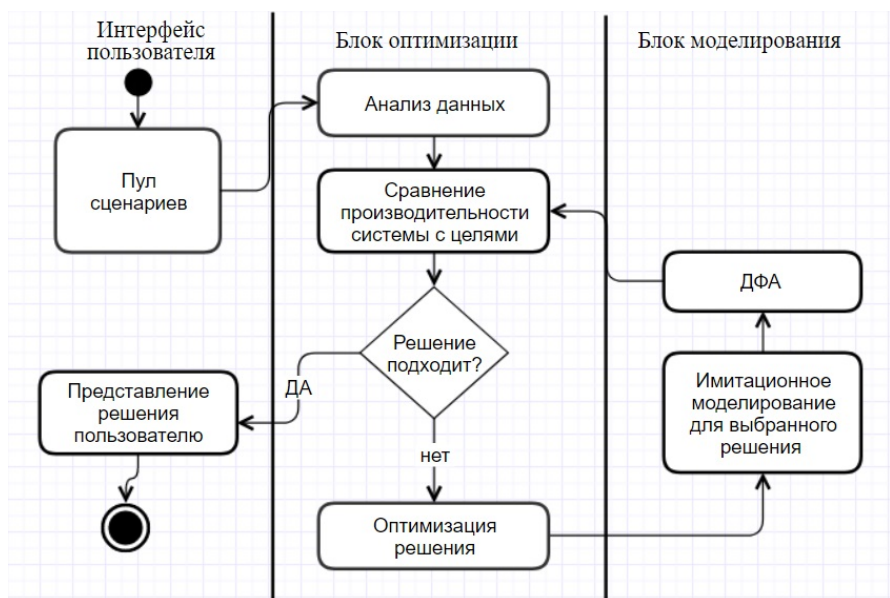


Рис. 2. Диаграмма действий системы поддержки принятия решений

Схема взаимодействия частей имитационной модели страховой компании представлена на рис. 3.

Актуарные данные включают в себя данные по числу проданных полисов, размеру и количеству претензий, расходов на андеррайтинг и оценку страховых резервов. Помимо указанных переменных, в составе актуарных данных лежит тарифная политика страховой компании.

Судя по проведенным исследованиям [7. С. 103], тарифная политика моделируемой страховой компании состоит в формировании не субъективных, а рациональных тарифных ставок, т.е. ставок, в которых учитываются объективные характеристики цикла андеррайтинга. Для их учета в формуле брутто-ставки используется параметр объективной корректировки $\theta_l(t)$, вычисляемый на основании прогнозных значений цикла андеррайтинга за период t для линии бизнеса l :

$$\theta_l(t) = \gamma \cdot \theta[LR(t+1)] + (1-\gamma) \cdot [LR(t+2)], \quad (1)$$

где $\gamma \in (0; 1]$ – весовой коэффициент, отражающий влияние прогноза на один квартал; $(1 - \gamma)$ – влияние прогноза на два квартала; LR – уровень цикла андеррайтинга. Если для какой-либо линии бизнеса цикличности не наблюдается, то корректировка тарифных ставок через величину $\theta_l(t)$ производится по среднему значению уровня цикла, найденного по всем линиям бизнеса. Отметим, что среди множества страховых продуктов есть такие продукты, тарифы на которые регулируются законодательно, например ОСАГО. Изменение тарифов таких продуктов возможно лишь в определенных границах, но у компании остается возможность регулирования цен и условий на дополнительные услуги. Формирование тарифной ставки в этом случае должно определяться текущей стратегией поведения компании.

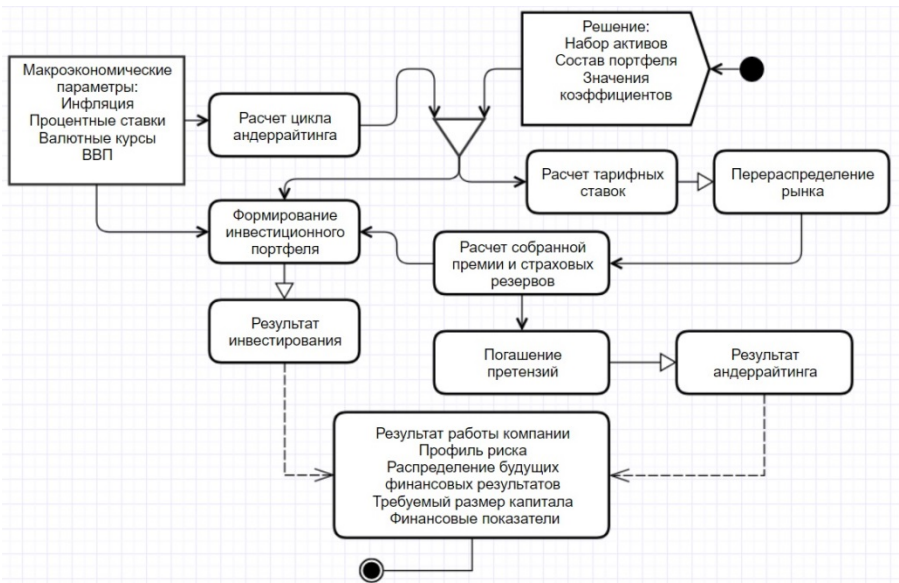


Рис. 3. Схема работы имитационной модели и модели ДФА

Итак, для страховых продуктов рационально формируемая рыночная тарифная ставка рассчитывается следующим образом:

$$\left\{ \begin{aligned} T_{m,j}^O(t) &= T_{b,j}^O(t) \cdot \left[k_{1,j}(t) \cdot \left(\frac{T_{m,j}^O(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h_1} + (1 - k_{1,j}(t)) \right] = \\ &= \left(\frac{T_{n,j}(t) + \theta_l(t)}{1 - f_j(t)} \right) \cdot \left[k_{1,j}(t) \cdot \left(\frac{T_{m,j}^O(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h_1} + (1 - k_{1,j}(t)) \right] \end{aligned} \right\}, \quad (2)$$

здесь $T_{b,j}^O(t)$ – объективно скорректированная брутто-ставка; $T_{m,j}^O(t)$ – рационально формируемая рыночная тарифная ставка; $f_j(t)$ – размер нагрузки; $k_{1,j}(t) \in [0;1]$ – конкурентный эффект, коэффициент, который определяет, насколько важен текущий уровень конкуренции для модифицирования ставки; $\theta_1(t) \in [0;1]$ – коэффициент интенсивности конкуренции, который определяется с помощью индекса Херфиндаля–Хиршмана (НИИ), $\theta_1(t) = 1 - \frac{\text{НИИ}}{10000}$. Следует отметить, что интенсивность конкуренции может быть рассчитана с помощью неструктурных методов оценивания.

Макроэкономические данные используются не только для оценки результатов инвестирования страховой компании, но и для прогноза будущих значений цикла андеррайтинга. Они применяются для прогнозирования уровня инфляции и кривых процентных ставок с целью предсказания инвестиционных доходов. Прогноз цикла андеррайтинга осуществляется с помощью регрессионных моделей на основе методики, описанной нами в статье [8. С. 72]. Прогнозные параметры цикла андеррайтинга учитываются в инвестиционном блоке путем выбора стратегии инвестирования по квантильному критерию – при снижении уровня убыточности производится перераспределение инвестиционного портфеля в сторону портфеля с большей долей рискованных активов, что дает возможность максимизировать инвестиционный доход и получить дополнительные преимущества от мягкого рынка [9. С. 147].

Вместе с данным прогнозом макроэкономические и актуарные данные поступают в пул сценариев. Последовательно исследуя сценарии из пула на имитационной модели конкурентного страхового рынка, получают возможные стратегии поведения. Каждая стратегия поведения приводит к определенным финансовым результатам, которые рассчитываются в модели ДФА. Эти результаты используются для модификации стратегии поведения с помощью итеративного решения задачи оптимизации, тестирования решения и определения оптимальных управляющих параметров для стратегии.

Конкурентное поведение страховой компании зависит как от остальных участников страхового рынка, так и от текущей фазы цикла андеррайтинга. В модели конкурентное поведение задается параметром конкурентного эффекта $k_{1,j}(t)$, отражающим степень учета действий других участников сегмента рынка, в котором действует страховая компания. На рис. 4 показаны расчетные оценки конкурентного эффекта, используемые для определения стратегии конкурентного поведения для одного из сценариев.

Условное математическое ожидание данного параметра находится в зависимости от следующих факторов: текущего уровня платежеспособности, размера потенциальной прибыльности страхового рынка, эластичности

цен, размера компании. Чем меньше размер компании, тем более агрессивные стратегии она может применять и тем менее будет фокусироваться на действиях других игроков. Этими условиями определяются границы изменения $k_{1,j}(t)$, а конкретная последовательность значений параметра определяется при оптимизации решения.

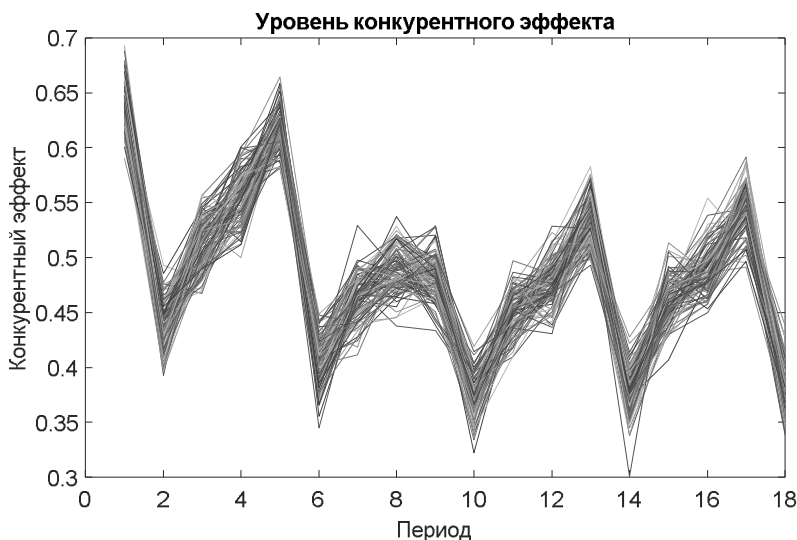


Рис. 4. Расчетные оценки параметра «конкурентный эффект» для определения стратегии конкурентного поведения

Стратегия страховой компании для каждого сценария представляет собой множество возможных траекторий для набора управляющих параметров. Размерность задачи велика, она определяется множеством траекторий для множества параметров, при множестве сценариев свидетельствует о требовательности к вычислительным ресурсам.

Задача оптимизации

В общем случае целевая функция есть максимизация полезности страховой компании по ряду ключевых финансовых показателей Z :

$$U(Z_1, Z_2, \dots, Z_m) \rightarrow \max.$$

Данная функция может быть как функцией ожидаемой полезности богатства фон Неймана–Моргенштерна на периоде T , так и классической функцией риска–доходности. Например, такой:

$$\max Z = \alpha E(w_T) - (1 - \alpha)r(w_T),$$

где α – относительная важность риска в сравнении с ожидаемым значением; $E(w_T)$ – математическое ожидание богатства, а $r(w_T)$ – значение

риска для данного богатства на конец периода T . Этой целевой функции соответствует эффективная граница богатства для различных значений α .

Задача оптимизации, решаемая в описываемом инструментальном средстве, принадлежит подобному классу задач и ставится следующим образом: необходимо определить стратегию, максимизирующую ожидаемую прибыль страховой компании S_T , для каждой линии бизнеса l из набора L и параметров объективной корректировки θ на основе точного прогноза цикла андеррайтинга $\widehat{LR}(t) : (\widehat{LR}(t) - LR(t)) \leq \varepsilon$ путем выбора значения конкурентного эффекта $k_1(t)$, параметра λ – доли рисков, передаваемых в перестрахование, значения β_τ – доли безрисковых активов в инвестиционном портфеле на горизонте инвестирования $\tau = \overline{t, t+n}$ и максимизирующей прибыль от инвестирования $\varphi_\tau \rightarrow \max$:

$$\forall l \in [1:L], S_T \rightarrow \max_{l, \theta} \begin{cases} k_1(t) \in (0,1), (S(t) - \max(\text{tax} \cdot S(t), 0)) \geq 0, \\ \forall i, \forall \tau = \overline{t, t+n}, \beta_\tau \in (0, 0.9) : \varphi_\tau \rightarrow \max, \\ (\widehat{LR}(t) - LR(t)) \leq \varepsilon, \gamma \in (0;1], \lambda \geq 0. \end{cases} \quad (3)$$

В описываемом инструментальном средстве данная задача решается методом роя частиц (particle swarm optimization) [10. Р. 60], соединенным с методом оптимального распределения бюджета вычислений (optimal computing budget allocation) [11. Р. 82]. Основная составляющая метода роя частиц – популяция, называемая роем или потенциальными решениями задачи. Составляющие роя – частицы, зондирующие пространство поиска. Данные частицы итеративно перемещаются в поисковом пространстве с адаптируемой скоростью и сохраняют в памяти лучшие позиции, в которых они побывали, т.е. позиции с максимальным значением функции S . Частицы обмениваются информацией, обеспечивая тем самым исследовательскую способность метода. В решении глобальной задачи оптимизации окрестностью каждой частицы является рой в целом, таким образом, лучшая позиция есть информация, которая передается на остальные частицы. При решении локальной задачи набор соседних частиц меньше [11. Р. 85]. В нем содержится лишь несколько частиц, тогда каждая частица может иметь своего лидера, который задает обновление скорости данной частицы.

Пусть вектор $x_i \in R \subset Z^d$ размером d , состоящий из k частиц, $i = 1, 2, \dots, k$, означает состояние i -й частицы и R – набор всех возможных состояний. Каждая i -я частица имеет скорость v_i (сдвиг позиции), а также память лучшей посещенной позиции $p_i \in R$. Кроме того, рой хранит кол-

лективную память о лучшей позиции каждой из частиц роя p_g . Обновление позиций и скоростей частиц происходит по следующим формулам:

$$\begin{aligned} v_{ij}^{t+1} &= \xi \left(v_{ij}^t + \alpha_1 (p_{ij}^t - x_{ij}^t) + \alpha_2 (p_{gij}^t - x_{ij}^t) \right), \\ x_{ij}^{t+1} &= x_{ij}^t + v_{ij}^{t+1}, \alpha_1 = c_1 r_1, \alpha_2 = c_2 r_2, \end{aligned} \quad (4)$$

где ξ – коэффициент, задающий магнитуду скорости; c_1, c_2 – положительные константы, называемые когнитивным и социальным параметрами; r_1, r_2 – равномерно распределенные случайные числа на промежутке $[0, 1]$; $i = 1, 2, \dots, k, j = 1, 2, \dots, d$. Случайные числа, различные для каждого i, j, t .

При решении сложных многокритериальных задач получение глобального оптимального решения требует серьезных вычислительных ресурсов. В случае зашумленных функций «следование» за наилучшей частицей становится сложным, поскольку реальные значения частицы искажаются шумом, поэтому возникает необходимость в повторных оценках функции, что является затратным процессом с точки зрения вычислительных мощностей. В этом случае приходится останавливаться на компромиссе между точностью оценки и требованиями числа итераций. При использовании метода роя частиц необходимо обязательно выполнить две процедуры на каждой итерации. Одна определяет наилучшую индивидуальную позицию каждой частицы, а вторая выбирает наилучшую частицу среди соседних. Во время оптимизации задача состоит в определении наилучшей частицы среди k кандидатов с учетом максимума значения целевой функции и минимума числа репликаций (возможных решений), требуемых для точного выбора частицы. Для достижения указанной цели нами применен метод оптимального распределения бюджета вычислений [12. Р. 217].

Метод оптимального распределения бюджета вычислений (ОРБВ) оптимально задает предварительно заданное число итераций для максимизации вероятности выбора наилучшего дизайна системы. Распределение репликаций не только основывается на вариации различных дизайнов, но и учитывает соответствующие математические ожидания. Согласно данному методу, имея бюджет в T репликаций, необходимо максимизировать вероятность корректного выбора $P\{S_b > S_i, i \neq b\}$, где b – наилучший дизайн среди k дизайнов. Тогда вместо оценки этой вероятности гораздо проще вычислить нижнюю границу – приближенную вероятность корректного выбора. Данная граница находится по формуле

$$\prod_{i=1, i \neq b}^k P\{S_b > S_i\} \leq P\{S_b > S_i\}. \quad (5)$$

В работе [13. Р. 586] указано, что для минимизации совокупного числа репликаций для заданного доверительного интервала необходимо выполнение следующего равенства для не лучших дизайнов N_i, N_j :

$$\frac{N_i}{N_j} = \left(\frac{\sigma_i}{\delta_{b,i}} : \frac{\sigma_j}{\delta_{b,j}} \right)^2, i \neq j \neq b, \quad (6)$$

а для лучшего дизайна

$$N_b = \sigma_b \sqrt{\sum_{i=1, j \neq b}^k \frac{N_i^2}{\sigma_i^2}}. \quad (7)$$

В формулах (6), (7) приняты следующие обозначения: N – число репликаций; σ – стандартное отклонение; i, j – дизайны; b – лучший дизайн; $\delta_{b,i} = \mu_i - \mu_b$, μ – математическое ожидание.

Взаимодействие методов роя частиц и ОРБВ происходит следующим образом:

1. Задается начальное число репликаций.
2. Определяется список наилучших локальных решений LS.
3. Из списка наилучших локальных решений получается наилучшее глобальное решение GS с помощью ОРБВ.
4. Список LS обновляется по правилу: GS есть максимум LS.
5. Если GS удовлетворительно, то выводится LS.
6. Если GS не удовлетворительно, применяется метод роя частиц для обновления уравнений, затем вычисляются репликации для каждого возможного решения и к каждой репликации применяется ОРБВ для получения LS.
7. Обновление списка LS.
8. Если не исчерпан бюджет вычислений, переход к шагу 3, иначе вывод результата LS.

Описанный алгоритм метода роя частиц определяет возможные решения и направляет их в имитационную модель, где в блоке ДФА производится расчет индикаторов эффективности. Таким образом для каждого решения формируется прогноз финансовых результатов, включающих в себя величину подверженности риску, а также размер требуемого капитала для выполнения показателей платежеспособности. Распределение финансовых результатов сравнивается с целевыми параметрами. Если сравнение успешно, данное решение направляется пользователю СППР.

Применение СППР

Применение СППР позволяет установить, насколько адекватен размер капитала для заданной стратегии в условиях цикла андеррайтинга, в какой мере он способен защитить компанию и обеспечить показатели платежеспособности и финансовой устойчивости. На рис. 5 приведены оценки влияния последствий изменения величины собственного капитала на безопасность страховой компании.

Увеличение показателя рентабельности собственного капитала сопряжено с различными рисками: риском процентных ставок, кредитным

риском, риском ликвидности и т.д. Снижение капитала страховой компании сопровождается ростом рентабельности и снижением коэффициента безопасности. Увеличение капитала приводит к противоположным результатам. Согласно оценкам, полученным в СППР для одного из сценариев, приведенным на рис. 5, увеличение капитала на 500 млн д.е. увеличит коэффициент безопасности компании на 0,25%, а снижение на те же 500 млн д.е. приведет к снижению коэффициента безопасности на 1%, т.е. изменение величины капитала нелинейно сказывается на устойчивости компании.

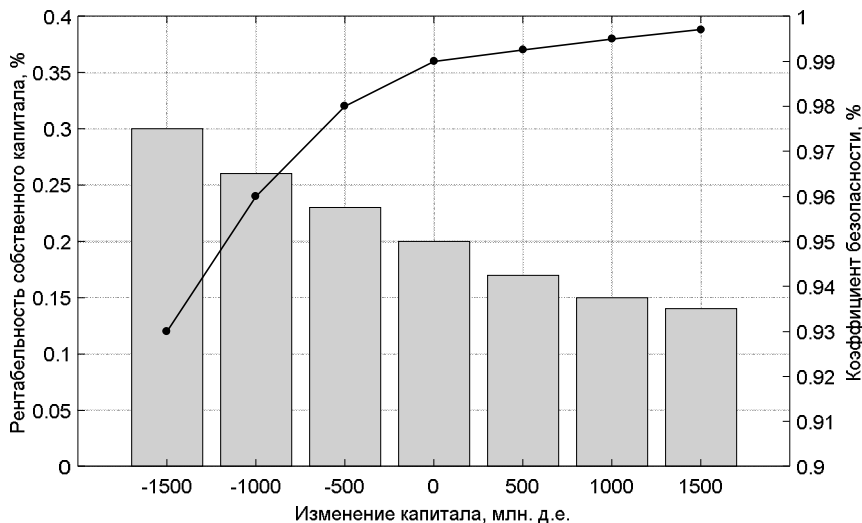


Рис. 5. Соотношение между величиной капитала, ожидаемой рентабельностью и коэффициентом безопасности

Топ-менеджмент страховой компании должен принимать решения относительно величины капитала, поскольку слишком большое его значение снизит доходность компании, а слишком низкое значение приведет к недопустимым рискам. Описываемая СППР помогает выделить лучшее соотношение между величиной капитала и рентабельностью. Если система дает рекомендации о том, что требуется меньшая величина капитала, то освобожденные средства инвестируются в развивающиеся линии страхования, способствуя получению лучших результатов, в том числе увеличению доходов акционеров компании.

Распределение финансовых результатов для одного из тестируемых сценариев показано на рис. 6.

Если данные финансовые результаты удовлетворяют требованиям, в том числе по платежеспособности, финансовой устойчивости и отношению страховой компании к риску, то решение представляется пользователю.

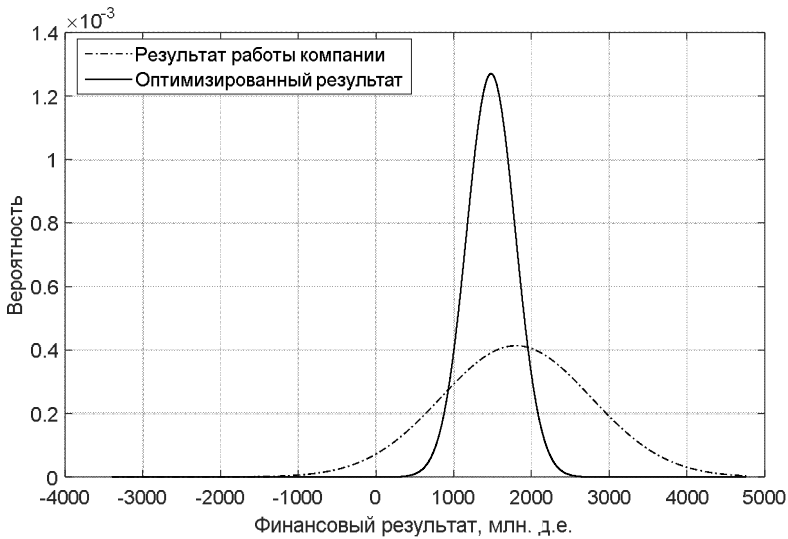


Рис. 6. Распределение финансовых результатов

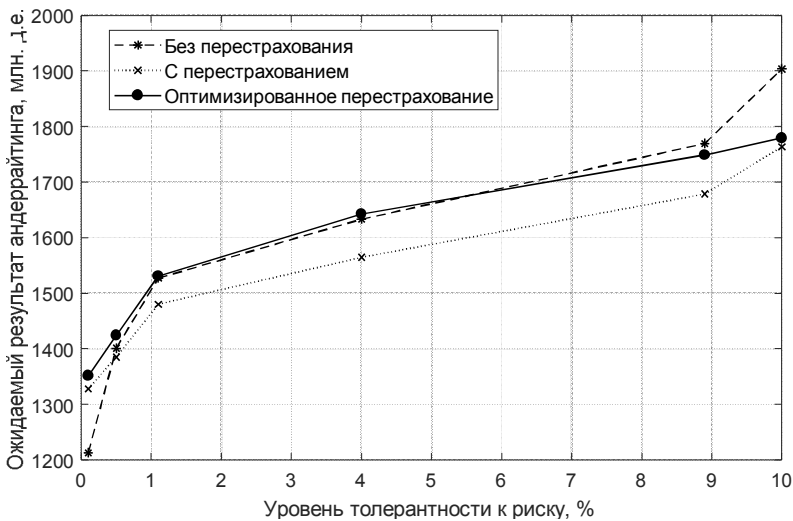


Рис. 7. Результат оптимизации перестрахования в модельном эксперименте

Оптимизации подвергаются все составляющие стратегии страховой компании, в том числе перестрахование. Перестрахование означает передачу части рисков страховой компании в перестраховочную компанию, позволяя тем самым увеличить объем принятых рисков (заключенных договоров) больше, чем позволяет собственный капитал компании. В этом случае часть бизнеса переходит перестраховщику. СППР позволяет оценить оптимальную величину рисков, передаваемых в перестрахование.

На рис. 7 показан результат оптимизации доли рисков (сплошная линия), направляемых в перестрахование, по отношению к текущей политике страховой компании (точечная линия).

Андеррайтинг – основа страхового бизнеса, представляет собой оценку, задание цены и продажу страховой услуги. Он включает в себя оценку величины потенциальных убытков для каждого полиса. Основная задача страховой компании – продажа полиса по адекватной цене, которая позволит направить достаточный объем средств в резервы для покрытия претензий по проданным продуктам. Эта «адекватная цена» задается текущей рыночной ценой, циклом андеррайтинга, рыночной долей, которую хотят получить управляющие страховой компании, их пониманием рисков и их отношением к риску [14. Р. 1325].

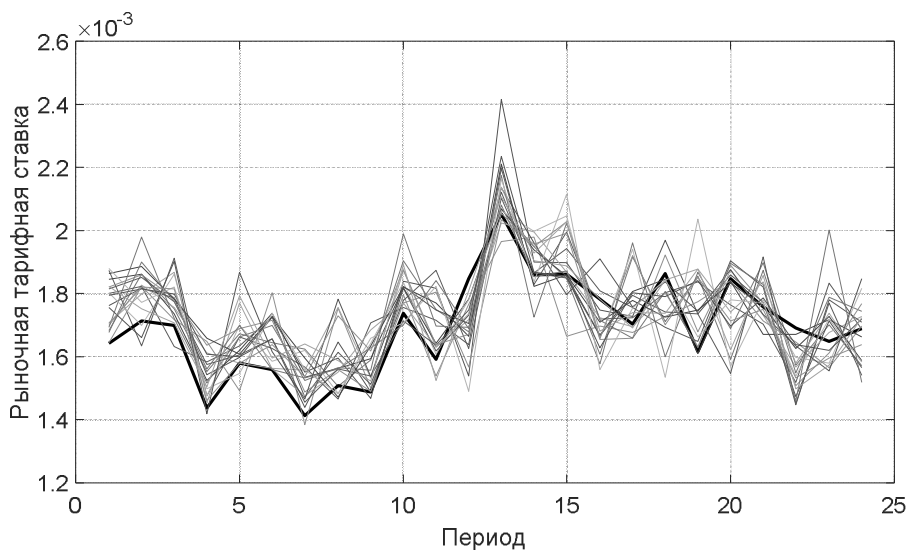


Рис. 8. Стратегия формирования рыночной тарифной ставки

Принимая во внимание тот факт, что страховые компании имущества и ответственности подвержены более волатильному размеру и числу претензий, связанным с циклом андеррайтинга, СППР проводит динамическую оценку рисков и анализ последних статистических данных для формирования рациональных тарифных ставок [15. Р. 159].

В зависимости от размера рассматриваемой компании, СППР будет рекомендовать различные стратегии формирования тарифных ставок (рис. 8, рекомендованная стратегия показана жирной линией). Так, для крупной компании допустимо потерять часть рыночной доли ради соблюдения дисциплины ценообразования. Смягчение ответа на конкурентные воздействия остальных участников и сокращение ценовых флуктуаций во время мягких и жестких фаз рынка приводят к снижению риска. Сложность следования данной стратегии в том, что она требует пристального контроля

над андеррайтерами, которые снижают цены ради увеличения продаж. Для небольшой компании лучшей стратегией будет следование за рынком.

Кроме андеррайтинга, способность страховой компании оплачивать непредвиденные претензии зависит от нескольких управленческих решений, включающих выбор продуктового портфеля. Компания, предпочитающая страхование предпринимательских рисков и коммерческой ответственности, подвержена большому риску неплатежеспособности ввиду более непредсказуемой природы данных рисков. Величину риска можно снизить не только путем оптимизации инвестиционной и перестраховочной стратегии, но и прямой оптимизацией величины данных продуктов в страховом портфеле. Оптимизация, проведенная в СППР, дала снижение риска неплатежеспособности на 2,5–3% за счет оптимизации продуктового портфеля страховой компании.

Заключение

В данной статье представлена архитектура системы поддержки принятия решений, которая может применяться страховыми компаниями имущества и ответственности для принятия решений по формированию оптимальной стратегии поведения с учетом цикла андеррайтинга. В основе стратегии поведения страховой компании лежат четыре составляющие: выбор страхового портфеля, выбор тарифной политики в зависимости от цикла андеррайтинга, выбор политики перестрахования, выбор стратегии инвестирования. Страховой компании необходимо не только оценить величину ожидаемых выплат по страховым событиям и другие денежные потоки, но и определить движение данных потоков, особенно во время периодов роста волатильности, вызванных циклом андеррайтинга. Существенным для получения хороших финансовых показателей является выбор стратегии инвестирования, поскольку доход по инвестициям предотвращает падение финансовой устойчивости компании во время неблагоприятных периодов по циклу андеррайтинга.

Основной частью СППР, освещенной в данной статье, является модуль «Моделирование», включающий в себя имитационную модель конкурентного поведения страховой компании, модель динамического финансового анализа и блок оптимизации. Имитационная модель представляет собой дискретную симуляцию событий, в ней происходит тестирование поступающей стратегии и ее анализ (в блоке ДФА) для получения финансовых результатов. Для каждого заданного сценария, в котором определены экономические и актуарные параметры, производится прогноз значений цикла андеррайтинга, рационально формируются тарифные ставки, определяется число страховых продуктов в портфеле, производится оптимизация распределения инвестиционных активов и перестраховочной защиты для получения максимальной прибыли при условии удовлетворения финансовых результатов заданным нормативам. Если полученные финансовые результаты не удовлетворительны, то производится оптимизация значений

управляемых коэффициентов с помощью комбинации методов (роя частиц и оптимального распределения бюджета вычислений) до тех пор, пока финансовые показатели не превысят требуемые значения.

Литература

1. Power D.J., Sharda R. Model-driven decision support systems: Concepts and research directions // *Decision Support Systems*. 2007. Vol. 43, № 3. P. 1044–1061.
2. Norton D., Kaplan R. Translating Strategy into Action: The Balanced Scorecard // *Harvard Business Review*. 1992. January-February. P. 71–79.
3. Kaplan R., Norton D. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // *Harvard Business Review*. 1996. Vol. 74, № 1. P. 75–85.
4. Mulvey J., Paulig B., Britt S., Morin F. Dynamic Financial Analysis for Multinational Insurance Companies // *Handbook of Asset and Liability Management*. 2008. Vol. 2. P. 543–590.
5. Norreklit H. The balance on the balanced scorecard a critical analysis of some of its assumptions // *Manag. Account. Res.* 2000. Vol. 11, № 1. P. 65–88.
6. Blum P., Dacorogna M. DFA – Dynamic Financial // *Encyclopedia of Actuarial Science*. 2004. Vol. 1. P. 1–14.
7. Тетин И.А. Учет цикла андеррайтинга в формировании тарифной политики страховой компании // *Вестник НГУЭУ*. 2016. № 3. С. 95–106.
8. Тетин И.А. Циклы страховой деятельности в России и макроэкономические показатели // *Прикладная эконометрика*. 2015. Т. 3 (39). С. 65–83.
9. Тетин И.А. Выбор активов для формирования инвестиционного портфеля страховой компании // *Вестник НГУЭУ*. 2014. № 4. С. 144–152.
10. Clerc M., Kennedy J. The particle swarm-explosion, stability, and convergence in a multidimensional complex space // *IEEE Transactions on Evolutionary Computation*. 2002. Vol. 6, № 1. P. 58–73.
11. Rada-Vilela J., Zhang M., Johnston M. Optimal Computing Budget Allocation in Particle Swarm Optimization // *Gecco'13: Proceedings of the 2013 Genetic and Evolutionary Computation Conference*. 2013. P. 81–88.
12. Zhang S., Xu J., Lee L. et al. Optimal Computing Budget Allocation for Particle Swarm Optimization in Stochastic Optimization // *IEEE Transactions on Evolutionary Computation*. 2017. Vol. 21, № 2. P. 206–219.
13. Pujowidianto N., Lee L., Chen C., Yap M. Optimal computing budget allocation for constrained optimization // *Proceedings – Winter Simulation Conference 2009*. 2009. P. 584–589.
14. Emms P. Pricing general insurance in a reactive and competitive market // *Journal of Computational and Applied Mathematics*. 2011. Vol. 236, № 6. P. 1314–1332.
15. Tetin I. Underwriting Cycles and Competition Impact in Evaluation of Insurance Company's Effective Strategy // *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Computer Technologies, Automatic Control, Radio Electronics*. 2016. Vol. 16, № 4. P. 155–161.

Tetin I.A., South Ural State University, National Research University (Chelyabinsk, Russian Federation). E-mail: Ilya.Tetin@susu.ru

PROGRAM FOR DETERMINATION THE EFFECTIVE STRATEGY OF INSURANCE COMPANY UNDER UNDERATING CYCLE

Keywords: Decision support system, underwriting cycle, dynamic financial analysis, insurance company strategy.

This article presents architecture of the decision support system, which is used by property and liability insurance companies for determination of optimal strategy under underwriting cycle. Underwriting cycle influence all aspects of insurance business. It lowers the efficiency

of investments and underwriting by inclusion of uncounted volatility in underwriting results. The strategy of the insurance company comprises four aspects: choice of insurance portfolio, choice of tariff policy based on underwriting cycle values, choice of reinsurance policy and investment strategy.

To solve the problem of effective strategy determination for the insurance company, we have created the decision support system, which is able to find the optimal strategy of the insurance company for different market conditions. The main part of the system described in this paper, combines imitation model of competitive behavior of the insurance company, dynamic financial analysis model, which is used for gaining financial performance estimates, and optimization module.

Imitation model performs discrete simulation of events. It tests the strategy and analyses it inside dynamic financial analysis module. For each predefined scenario with the given set of economic and actuarial parameters, the model forecasts underwriting cycle values, evaluates rationally formed tariff rates, calculates the numbers of products in an insurance portfolio. Optimization task is the profit maximization by choosing the values of control variables associated with four components of a strategy. Then optimization of investment allocation and reinsurance coverage is performed to achieve maximum profit while meeting financial performance standards. If these results are unsatisfactory, then other control parameters are optimized using the combination of particle swarm method and optimal budget allocation technique until financial performance indicators meet standards. We show some examples of the decision support system application and the results of optimization of different parts of the strategy. Application of the decision support system allows to evaluate capital adequacy for the specific strategy under underwriting cycle. It also helps to optimize the part of coverage transferred to the reinsurance company and choose the optimal portfolio of insurance products. Next thing, to select the specific tariff policy for each line of business. Finally, to test estimated solution in the model of competitive insurance market.

The reported study was supported by RFBR, research project No. 16-36-00024 мол_a

References

1. Power D.J., Sharda R. Model-driven decision support systems: Concepts and research directions // *Decision Support Systems*. – 2007. – Vol. 43, №3. – P. 1044–1061.
2. Norton D., Kaplan R. Translating Strategy into Action: The Balanced Scorecard // *Harvard Business Review*. – 1992. – January-February. – P. 71–79.
3. Kaplan R., Norton D. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // *Harvard Business Review*. – 1996. – Vol.74, №1. – P. 75–85.
4. Mulvey J., Paulig B., Britt S and Morin F. Dynamic Financial Analysis for Multinational Insurance Companies // *Handbook of Asset and Liability Management*. – 2008. – Vol.2. – P. 543–590.
5. Norreklit H. The balance on the balanced scorecard a critical analysis of some of its assumptions // *Manag. Account. Res.* –2000. – Vol. 11, №1. – P. 65–88.
6. Blum P., Dacorogna M. DFA – Dynamic Financial // *Encyclopedia of Actuarial Science*, John Wiley & Sons. –2004. –Vol.1. – P. 1–14.
7. Tetin I.A. Uchet cikla anderrajtinga v formirovanii tarifnoj politiki strahovoj kompanii // *Vestnik NGUEHU*. – 2016. – № 3. – S. 95–106.
8. Tetin I.A. Cikly strahovoj deyatel'nosti v Rossii i makroehkonomicheskie pokazateli // *Prikladnaya ehkonometrika*. – 2015. – t.3(39). – S. 65–83.
9. Tetin I.A. Vybore aktivov dlya formirovaniya investicionnogo portfelya strahovoj kompanii // *Vestnik NGUEHU*. – 2014. – № 4. – S. 144–152.
10. Clerc M., Kennedy J. The particle swarm-explosion, stability, and convergence in a multidimensional complex space // *IEEE Transactions on Evolutionary Computation*. – 2002. Vol.6. – №1. – P. 58–73.

11. Rada-Vilela J., Zhang M., Johnston M. Optimal Computing Budget Allocation in Particle Swarm Optimization // *Gecco'13: Proceedings of the 2013 Genetic and Evolutionary Computation Conference*. – 2013. – P. 81–88.

12. Zhang S., Xu J., Lee L. et. al. Optimal Computing Budget Allocation for Particle Swarm Optimization in Stochastic Optimization // *IEEE Transactions on Evolutionary Computation*. – 2017. – Vol. 21, №2. – P. 206–219.

13. Pujowidianto N., Lee L., Chen C., Yap M. Optimal computing budget allocation for constrained optimization // *Proceedings - Winter Simulation Conference 2009*. – 2009. – P. 584-589.

14. Emms P. Pricing general insurance in a reactive and competitive market // *Journal of Computational and Applied Mathematics*. – 2011. – Vol. 236, №6. – P. 1314–1332.

15. Tetin I. Underwriting Cycles and Competition Impact in Evaluation of Insurance Company's Effective Strategy // *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Computer Technologies, Automatic Control, Radio Electronics*. – 2016. – Vol. 16, №4. – P. 155-161.

For referencing:

Tetin I.A. Instrumental'noe sredstvo dlya opredeleniya ehffektivnoj strategii strahovoj kompanii v usloviyah cikla anderrajtinga [Program for Determination the Effective Strategy of Insurance Company under Underating Cycle]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 41, pp. 192–209.

УДК 338.242

DOI: 10.17223/19988648/41/14

Е.А. Андриенко, А.С. Баландина, О.В. Андриенко, Ж.С. Пичугина

**ФОРМИРОВАНИЕ СВОДНОГО ФИНАНСОВОГО ИНДИКАТОРА
ДЛЯ РАНЖИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
(НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Инвестиционная и финансовая политика хозяйствующих субъектов способствует привлечению дополнительных ресурсов для финансирования и соответственно укрепляет их финансовое положение. С этой целью разработано много методик и существует множество финансовых коэффициентов, способных оценить и промаркировать не только финансовый, но и производственный потенциал предприятий. Однако каждый регион Российской Федерации и отрасль имеет свои особенности, которые сложно учесть при установлении нормативных значений отдельных финансовых показателей. С этой целью нами был разработан единый финансовый индикатор и на его основе проведен анализ действующих хозяйствующих субъектов нефтегазового сектора Томской области. Актуальность исследования повышается в связи с отсутствием отраслевых рейтингов компаний по регионам.

Ключевые слова: финансовые коэффициенты, нефтегазовые предприятия, недоропользователи, финансовое состояние, бухгалтерская отчетность.

Индикаторы финансового состояния представляют собой комплекс финансовых коэффициентов, на основании которых оценивается результативность и эффективность управления организацией, поскольку они объективно отражают ее производственный и финансовый потенциал [1. С. 87].

Актуальность данной оценки обусловлена тем, что на основании результатов финансового анализа можно получить объективную картину финансового состояния организации, выявить сильные и слабые стороны хозяйствующего субъекта и выработать стратегические решения, определяющие перспективы успешного развития предприятия.

Однако не стоит забывать, что существуют региональные и отраслевые особенности, которые сложно учесть через отдельные финансовые показатели. В связи с этим наиболее объективную картину можно представить, формируя единый показатель и в соответствии с ним ранжируя предприятия отдельной отрасли в выбранном регионе. Таким образом, можно сделать объективные выводы о положении отдельного юридического лица относительно своих конкурентов. Соответственно, проводя анализ сильных и слабых сторон в конкурентной среде, делая выводы об их производственной и финансовой стратегии, возможно выработать успешную стратегию развития для отстающих предприятий с целью достижения максимальной эффективности функционирования бизнеса и достижения лидерских позиций на рынке в отраслевом сегменте и регионе.

Следует отметить, что публикуемые рейтинги деятельности компаний рассматривают представителей крупного бизнеса на федеральном уровне. Региональные рейтинги компаний, в особенности отраслевые, отсутствуют.

В связи с вышесказанным основной целью данной работы является формирование агрегированного финансового индикатора с целью ранжирования компаний на региональном рынке посредством оценки устойчивости их финансового положения. Гораздо эффективнее и нагляднее проводить такой анализ по одному финансовому индикатору, компилирующему влияние разнообразных факторов. В связи с этим будет разработан сводный финансовый коэффициент, учитывающий различные аспекты деятельности компании – финансовые, производственные – и позволяющий формировать оптимальные стратегические цели развития хозяйствующего субъекта.

Построение такого агрегированного индикатора возможно после решения главной задачи, а именно формирования финансовых коэффициентов на основании данных бухгалтерской отчетности за 2013–2015 гг. всех недропользователей углеводородного сырья (УВС) Томской области.

Для анализа финансовой устойчивости предприятия существует множество коэффициентов и показателей, которые разделены на группы, отражающие различные стороны финансового состояния. Современная экономическая литература, как правило, выделяет четыре группы индикаторов, которые используются при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия, а именно:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты рентабельности;
- коэффициенты деловой активности.

В зависимости от целей и задач, поставленных при формировании управленческих решений, актуальных для хозяйствующих субъектов, формируется перечень финансовых индикаторов, раскрывающих оценочные показатели деятельности предприятий.

Согласно нашей методике для создания единого агрегированного финансового показателя оценки положения хозяйствующего субъекта в регионе и отрасли наиболее объективно использовать 6 основных финансовых показателей: два коэффициента ликвидности, два коэффициента финансовой устойчивости и два коэффициента рентабельности, а именно:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент маневренности собственных оборотных средств;
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли;
- рентабельность товаров, продукции, работ, услуг.

Именно ликвидность компании, соотношение оборотных и заемных средств и рентабельность дают полную картину о положении отдельного предприятия на региональном рынке и в отрасли, а также формируют ос-

новную стратегию развития хозяйствующего субъекта с целью достижения лидирующей позиции на региональном и отраслевом рынке.

Анализируя сводный государственный реестр участков недр и лицензий, представленный на сайте Российского Федерального Геологического Фонда [2], получаем перечень хозяйствующих субъектов Томской области в нефтегазовой сфере. Согласно представленным данным, в настоящий момент необходимым критериям отвечает 21 юридическое лицо.

На основе информации, полученной посредством сети деловых коммуникаций и обмена электронными документами между компаниями «Сбис» [3], формируем базовые значения, необходимые для создания показателей для расчета финансовых коэффициентов: «Результаты исследований и разработок», «Нематериальные активы», «Материальные поисковые активы», «Основные средства», «Доходные вложения в материальные ценности», «Финансовые вложения», «Отложенные налоговые активы», «Прочие внеоборотные активы», «Запасы», «НДС по приобретенным ценностям», «Дебиторская задолженность», «Финансовые вложения», «ДС и денежные эквиваленты», «Прочие оборотные активы», «Уставный капитал», «Собственные акции, выкупленные у акционеров», «Переоценка внеоборотных активов», «Капитал и резервы», «Резервный капитал», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», «Заемные средства», «Отложенные налоговые обязательства», «Оценочные обязательства», «Прочие обязательства», «Кредиторская задолженность», «Доходы будущих периодов», «Оценочные обязательства», «Прибыль/убыток от продаж», «Себестоимость проданных товаров, работ, услуг», «Коммерческие расходы», «Управленческие расходы», «Чистая прибыль/убыток».

Теперь, когда выборка по исходным данным составлена, формируем таблицу агрегатов бухгалтерского баланса и основных показателей отчета о финансовых результатах, которые потребуются нам для расчета коэффициентов (табл. 1). Это поможет избежать громоздких вычислений и, как следствие, ошибок.

Таблица 1. Алгоритм формирования агрегатов бухгалтерского баланса [4]

Группа баланса	Условное обозначение	Коды строк баланса
Активы		
Наиболее ликвидные активы	A_1	1240 + 1250
Быстрореализуемые активы	A_2	1230
Медленно реализуемые активы, в том числе оборотные активы	A_3	1210 + 1220 + 1260 + 1150
Пассивы		
Наиболее срочные обязательства	P_1	1520
Краткосрочные обязательства	P_2	1510 + 1550
Долгосрочные обязательства	P_3	1400
Постоянные пассивы	P_4	1300 + 1530 + 1540

Для формирования единого интегрированного финансового показателя и выявления взаимосвязи выбранных коэффициентов исследуем их эконо-

мическое содержание и алгоритм расчета, а также механизмы влияния на стратегию развития бизнес-модели предприятия (табл. 2).

Таблица 2. Основные показатели отчета о финансовых результатах [4]

Показатель	Условное обозначение	Код строки
Чистая прибыль (убыток)	$P_ч$	2400
Прибыль (убыток) от продаж	$P_п$	2200
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	C	2120
Коммерческие расходы	$P_к$	2210
Управленческие расходы	$P_у$	2220

Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{ТЛ} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$$

определяет возможность погашения наиболее срочных и краткосрочных обязательств за счет оборотных активов [5]. Для кредиторов предприятия, особенно краткосрочных (поставщиков), рост коэффициента текущей ликвидности означает рост уверенности в платежеспособности предприятия. Следовательно, чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем лучше. Менеджерам предприятия слишком высокое значение коэффициента может указывать на неэффективное использование денежных средств и других краткосрочных активов. Однако значение коэффициента текущей ликвидности, меньшее чем единица, свидетельствует о неблагоприятном положении: чистый оборотный капитал предприятия отрицателен [5].

Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{АЛ} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$$

определяет возможность погашения наиболее срочных и краткосрочных обязательств за счет денежных средств и финансовых вложений [4]. В литературе, как правило, ориентиром нормального значения данного коэффициента служит значение 0,2 и более.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_{СЗСС} = \frac{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}{\Pi_4}$$

определяет величину заемных средств на единицу собственных средств [4]. Считается, что чем выше значение данного коэффициента, тем выше риск банкротства предприятия.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств

$$K_{МСОС} = \frac{(A_1 + A_2 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)}{\Pi_4}$$

определяет уровень собственных средств, вложенных в оборотные активы [4]. Ориентиром нормального значения коэффициента маневренности собственных оборотных средств считается 0,2–0,5. Отрицательное значение коэффициента говорит о низкой финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент рентабельности собственного капитала по чистой прибыли

$$R_K = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\Pi_{\text{д}}}$$

определяет эффективность использования собственного капитала [4].

Коэффициент рентабельности товаров, продукции, работ, услуг

$$R_n = \frac{\Pi_n}{(C + P_k + P_y)}$$

определяет эффективность производства продукции [4]. Чем выше значение коэффициента, тем эффективнее производство и реализация товаров, работ, услуг.

Рассчитав все вышеперечисленные коэффициенты применительно к нашим данным, получим табл. 3.1–3.3.

Таблица 3.1. Таблица коэффициентов ликвидности организаций недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.*

Компания	K ₁ (коэффициент текущей ликвидности)			K ₂ (коэффициент абсолютной ликвидности)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	1,01597	5,74363	6,72223	0,00070	0,00049	0,00125
ОАО «Востокгазпром»	18,64316	21,10599	25,82280	0,00784	4,82341	3,47599
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	1,90641	1,82470	2,74233	0,48350	0,37506	1,06771
ОАО «СВЕПКО»	0,01963	0,00541	0,00642	0,01487	0,00502	0,00609
ОАО «Томскгазпром»	6,11966	4,93068	4,73470	0,45534	0,37544	0,84914
ОАО «Томскнефть» ВНК	1,58353	1,68454	5,12599	0,00002	0,00001	0,82750
ООО «Альянснефтегаз»	2,58539	1,40075	0,87579	0,00024	0,07582	0,04679
ООО «Бакчарнефтегаз»	0,32673	0,12693	0,31733	0,08833	0,01554	0,00003
ООО «Газпромнефть-Восток»	2,31804	9,53517	10,03525	0,06819	0,01914	0,01210
ООО «Жиант»	3,64038	2,91769	2,22148	0,03357	0,04348	0,01507
ООО «Линейное»	0,14634	0,03346	0,01243	0,00059	0,01051	0,00244
ООО «Матюшкинская вертикаль»	16,95983	18,03672	37,80723	0,21983	0,19759	0,12503
ООО «Норд Империл»	16,28688	18,15392	6,64239	0,89956	1,16120	0,73509
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	0,01740	0,01570	0,01308	0,00002	0,00025	0,00008
ООО «Сибинтернефть»	0,00057	0,00015	0,00007	0,00016	0,00015	0,00007
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	0,77718	0,72817	0,39168	0,04466	0,06277	0,10986
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	1,36806	1,36806	2,23881	0,00000	0,00000	0,00000
ООО «СН-Газдобыча»	8,01331	5,87979	6,24400	0,30350	0,28007	0,31872
ООО «Стимул-Т»	0,78391	5,37951	0,33160	0,02788	0,06229	0,00197
ООО «РН-Уватнефтегаз»	2,68069	2,23167	5,46488	0,00001	0,08609	0,00003
ООО «Энергетический Альянс»	1,72517	1,92634	2,00476	0,00000	0,00000	0,00000

* Составлено авторами.

Таблица 3.2. Таблица коэффициентов финансовой устойчивости организаций недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.*

Компания	К ₃ (коэффициент соотношения заемных и собственных средств)			К ₄ (коэффициент маневренности собственных оборотных средств)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	2,09855	2,81259	0,05091	0,03187	0,28188	2,97320
ОАО «Востокгаз-пром»	0,07093	0,05876	5,40805	0,91479	0,92207	0,92138
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	2,54826	4,56384	-2,17896	0,83615	1,41212	2,28265
ОАО «СВЕПКО»	6,30090	-3,50226	0,46409	-5,52406	1,83347	2,06632
ОАО «Томскгаз-пром»	0,39650	0,44280	0,43549	1,10437	1,13613	1,09982
ОАО «Томскнефть» ВНК	1,19627	1,07465	-2,40874	0,56386	0,51412	0,98066
ООО «Альянснефтегаз»	4,16884	-5,49447	-50,34488	3,10078	-2,84684	0,19516
ООО «Бакчарнефтегаз»	– 190,59401	– 226,82880	0,30988	128,31063	61,08253	34,35980
ООО «Газпромнефть-Восток»	0,85595	0,22009	-2,79369	0,92126	0,84790	1,03268
ООО «Жиант»	-3,72658	-2,99439	-5,82631	-1,73868	-1,20540	-0,81787
ООО «Линейное»	0,53124	11,03360	0,17614	-0,44867	-1,70257	5,74232
ООО «Матюшкинская вертикаль»	1,95791	2,00885	0,17309	2,11010	1,90996	0,76859
ООО «Норд Имперал»	0,09600	0,06742	-23,25097	0,77689	0,74351	0,71551
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	-22,11452	-22,65120	-1,00007	20,09484	20,69358	21,20357
ООО «Сибинтернефть»	-1,00056	-1,00015	232,38375	0,99818	0,57232	1,00000
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	19,66151	5,45290	0,80723	-4,38104	-2,56266	– 141,29761
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	2,71698	2,71698	3,61174	1,00000	1,00000	1,00000
ООО «СН-Газдобыча»	4,03110	4,08336	-2,06889	3,08271	3,20517	2,91383
ООО «Стимул-Г»	67,32266	-2,71707	0,30883	-14,18470	0,20485	1,37057
ООО «РН-Уватнефтегаз»	0,81739	0,88635	-14,88644	1,09188	1,04588	1,00404
ООО «Энергетический Альянс»	-14,87359	-14,34912	0,05091	-5,50377	-6,08760	-6,58351

* Составлено авторами.

**Таблица 3.3. Таблица коэффициентов рентабельности организаций
недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.***

Компания	K ₅ (коэффициент рентабельности собственного капитала по чистой прибыли)			K ₆ (коэффициент рентабельности товаров, работ, услуг)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	0,18851	-0,09856	-0,09856	0,15890	-0,00462	-0,03634
ОАО «Востокгазпром»	0,08441	0,14475	0,14475	0,05900	0,08275	0,18698
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	0,09785	0,36481	0,36481	0,05979	0,03776	0,03159
ОАО «СВЕПКО»	-0,37778	1,33097	1,33097	–	–	–
ОАО «Томскгазпром»	0,23173	0,13917	0,13917	0,34486	0,27021	0,30824
ОАО «Томскнефть» ВНК	0,30657	0,33469	0,33469	0,18001	0,19309	0,23861
ОО «Альянснефтегаз»	-1,26343	2,04120	2,04120	-0,11400	-0,19952	-0,28682
ООО «Бакчарнефтегаз»	0,49319	0,67779	0,67779	–	–	–
ООО «Газпромнефть-Восток»	-0,02191	0,02530	0,02530	-0,00940	0,03018	0,06805
ООО «Жиант»	0,34524	0,28611	0,28611	-0,54252	-0,67274	-0,49824
ООО «Линейное»	-0,05991	-3,86939	-3,86939	-1,00000	-1,00000	-1,00000
ООО «Матюшкинская вертикаль»	-0,42908	-0,54958	-0,54958	-0,20886	-0,34541	-0,47944
ООО «Норд Империл»	-0,14312	-0,06600	-0,06600	-0,40370	-0,47027	-0,31524
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	1,46196	1,15867	1,15867	-1,00000	-1,00000	-1,00000
ООО «Сибинтернефть»	0,28700	0,42681	0,42681	-1,00000	-1,00000	-1,00000
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	0,14507	0,55315	0,55315	0,00785	0,19125	0,04498
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	0,00000	0,00000	0,00000	–	–	–
ООО «СН-Газдобыча»	0,14053	0,00443	0,00443	0,63101	0,35078	0,15596
ООО «Стимул-Т»	-3,15874	1,02107	1,02107	-0,11727	-0,20725	-0,35485
ООО «РН-Уватнефтегаз»	0,39760	0,40394	0,40394	0,19356	0,17340	0,26230
ООО «Энергетический Альянс»	0,01593	0,00000	0,00000	–	–	–

* Составлено авторами.

Основой формирования агрегированного показателя является создание объективной картины зависимости между выбранными коэффициентами с целью нивелирования многократного влияния одного и того же фактора в едином коэффициенте на позицию предприятия на отраслевом и региональном рынке. Для этого вычислим оценки коэффициентов корреляции для каждой пары исследуемых показателей, используя формулу

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}},$$

где x_i – значение первого показателя из пары для i -й организации в соответствующем году; y_i – значение второго показателя из пары для i -й организации в соответствующем году ($i = 1, 2, \dots, 51$); $\bar{x} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_i$ и $\bar{y} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m y_i$ – выборочные средние значения первого и второго показателей соответственно, $m = 51$.

Результаты расчетов представим в виде эмпирической нормированной корреляционной матрицы изучаемых показателей

$$\|r_{xy}\| = \begin{pmatrix} 1,00 & 0,47 & -0,17 & 0,16 & -0,16 & -0,20 \\ 0,47 & 1,00 & -0,08 & 0,07 & 0,00 & 0,11 \\ -0,17 & -0,08 & 1,00 & -0,98 & -0,05 & 0,06 \\ 0,16 & 0,07 & -0,98 & 1,00 & -0,13 & -0,01 \\ -0,16 & 0,00 & -0,05 & -0,13 & 1,00 & 0,08 \\ -0,20 & 0,11 & 0,06 & -0,01 & 0,08 & 1,00 \end{pmatrix},$$

где r_{xy} – выборочный коэффициент корреляции между x -м и y -м показателями.

Анализируя приведенную выше матрицу, можно сделать следующие выводы [8]:

– Выборочный коэффициент корреляции между коэффициентами K_1 и K_2 равен 0,47, из чего следует, что между этими показателями наблюдается небольшая положительная корреляция, т.е. имеется заметная связь.

– Выборочный коэффициент корреляции между K_3 и K_4 равен $-0,98$, это указывает на то, что между этими показателями наблюдается явно выраженной отрицательная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, т.е. наблюдается весьма тесная связь.

– Выборочные коэффициенты корреляции между остальными парами показателей по модулю не превосходят 0,2. Следовательно, можно считать остальные пары показателей практически некоррелированными, т.е. связь между ними слабая.

На основе полученных взаимосвязей между финансовыми коэффициентами выявим достаточный вес каждого из них в едином агрегированном показателе для формирования объективной позиции хозяйствующих субъектов и проведения анализа по выбранным производственным и финансовым стратегиям.

Стоит отметить, что все коэффициенты, кроме показателя K_3 , имеют прямое значение для ранжирования предприятий, т.е. чем выше значение коэффициента, тем успешнее хозяйствующий субъект действует на рынке. Коэффициент K_3 имеет обратное значение, в связи с этим в общем агрегированном индикаторе должен участвовать не коэффициент K_3 , а ему противоположный коэффициент $K_3' = -K_3$.

Изначально припишем всем коэффициентам в общем суммарном индикаторе одинаковые веса 1:1:1:1:1:1. Так как K_1 и K_2 имеют небольшую по-

ложительную корреляцию, то изменим их веса с 1 на 0,75. А поскольку между K_3 и K_4 наблюдается явно выраженная отрицательная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, то между $K_3' = -K_3$ и K_4 наблюдается явно выраженная положительная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, поэтому изменим их веса с 1 на 0,5. Так как сумма долей должна быть равной 1, а сумма весов составляет 4,5, то поделим каждый вес на 4,5. В итоге получим значения долей, представленные в табл. 4.

Таблица 4. Доли в агрегированном показателе*

Коэффициент	Доля в агрегированном показателе
K_1	1/6
K_2	1/6
K_3'	1/9
K_4	1/9
K_5	2/9
K_6	2/9

* Составлено авторами.

Определим нижнюю и верхнюю границы диапазона изменения для каждого коэффициента на примере наших данных (табл. 5).

Таблица 5. Диапазоны изменения значений коэффициентов для недропользователей УВС Томской области*

Коэффициент	Нижняя граница	Верхняя граница
K_1	0,00007	37,80723
K_2	0,00000	4,82341
K_3'	-232,38375	226,82880
K_4	-141,29761	128,31063
K_5	-3,86939	2,04120
K_6	-1,00000	0,63101

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 3.1, 3.2, 3.3.

Из таблицы видно, что у всех коэффициентов разные диапазоны изменения, в которых наблюдается большой разброс значений друг от друга. Это может исказить результаты дальнейшего расчета агрегированного индикатора, поэтому нужно привести все показатели к единой шкале. Для этого будем использовать следующую формулу:

$$\tilde{K} = \frac{K - a}{b - a} \cdot 100,$$

где K – коэффициент; \tilde{K} – модифицированный коэффициент; a – нижняя граница диапазона изменения значений коэффициента; b – верхняя граница диапазона изменения значений коэффициента. Результат расчетов представим в виде таблиц.

Из таблиц видно, что теперь все коэффициенты имеют единую шкалу изменений, нижняя граница которой равна 0, а верхняя 100.

Таблица 6. Значения модифицированных коэффициентов ликвидности организаций недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.*

Компания	\bar{K}_1			\bar{K}_2		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	0,0	15,2	17,8	0,0	0,0	0,0
ОАО «Востокгазпром»	0,5	55,8	68,3	0,2	100,0	72,1
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	0,1	4,8	7,3	10,0	7,8	22,1
ОАО «СВЕПКО»	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,1
ОАО «Томскгазпром»	0,2	13,0	12,5	9,4	7,8	17,6
ОАО «Томскнефть» ВНК	0,0	4,5	13,6	0,0	0,0	17,2
ООО «Альянснефтегаз»	0,1	3,7	2,3	0,0	1,6	1,0
ООО «Бакчарнефтегаз»	0,0	0,3	0,8	1,8	0,3	0,0
ООО «Газпромнефть-Восток»	0,1	25,2	26,5	1,4	0,4	0,3
ООО «Жиант»	0,1	7,7	5,9	0,7	0,9	0,3
ООО «Линейное»	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1
ООО «Матюшкинская вертикаль»	0,4	47,7	100,0	4,6	4,1	2,6
ООО «Норд Империл»	0,4	48,0	17,6	18,6	24,1	15,2
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ООО «Сибинтернефть»	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	0,0	1,9	1,0	0,9	1,3	2,3
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	0,0	3,6	5,9	0,0	0,0	0,0
ООО «СН-Газдобыча»	0,2	15,6	16,5	6,3	5,8	6,6
ООО «Стимул-Т»	0,0	14,2	0,9	0,6	1,3	0,0
ООО «РН-Уватнефтегаз»	0,1	5,9	14,5	0,0	1,8	0,0
ООО «Энергетический Альянс»	0,0	5,1	5,3	0,0	0,0	0,0

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 3.1, 3.2, 3.3, 5.

Таблица 7. Значения модифицированных коэффициентов финансовой устойчивости организаций недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.*

Компания	\bar{K}_3			\bar{K}_4		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	50,1	50,0	49,8	52,4	52,5	53,5
ОАО «Востокгазпром»	50,6	50,6	50,6	52,7	52,8	52,8
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	50,0	49,6	49,4	52,7	52,9	53,3
ОАО «СВЕПКО»	49,2	51,4	51,1	50,4	53,1	53,2
ОАО «Томскгазпром»	50,5	50,5	50,5	52,8	52,8	52,8
ОАО «Томскнефть» ВНК	50,3	50,4	50,5	52,6	52,6	52,8

Окончание табл. 7

Компания	\overline{K}_3			\overline{K}_4		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ООО «Альянснефтегаз»	49,7	51,8	51,1	53,6	51,4	52,5
ООО «Бакчарнефтегаз»	92,1	100,0	61,6	100,0	75,1	65,2
ООО «Газпромнефть-Восток»	50,4	50,6	50,5	52,8	52,7	52,8
ООО «Жиант»	51,4	51,3	51,2	51,8	52,0	52,1
ООО «Линейное»	50,5	48,2	51,9	52,2	51,8	54,5
ООО «Матюшкинская вертикаль»	50,2	50,2	50,6	53,2	53,1	52,7
ООО «Норд Имперал»	50,6	50,6	50,6	52,7	52,7	52,7
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	55,4	55,5	55,7	59,9	60,1	60,3
ООО «Сибинтернефть»	50,8	50,8	50,8	52,8	52,6	52,8
ООО «Сибнефтегазинновация 21 век»	46,3	49,4	0,0	50,8	51,5	0,0
ООО «Сибнефтегазинновация»	50,0	50,0	50,4	52,8	52,8	52,8
ООО «СН-Газдобыча»	49,7	49,7	49,8	53,6	53,6	53,6
ООО «Стимул-Т»	35,9	51,2	51,1	47,1	52,5	52,9
ООО «РН-Уватнефтегаз»	50,4	50,4	50,5	52,8	52,8	52,8
ООО «Энергетический Альянс»	53,8	53,7	53,8	50,4	50,2	50,0

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 3.1, 3.2, 3.3, 5.

Таблица 8. Значения модифицированных коэффициентов рентабельности организаций недропользователей Томской области за 2013–2015 гг.*

Компания	\overline{K}_5			\overline{K}_6		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ЗАО «Томская нефть»	68,7	63,8	62,1	71,1	61,0	59,1
ОАО «Востокгазпром»	66,9	67,9	66,2	64,9	66,4	72,8
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	67,1	71,6	68,2	65,0	63,6	63,2
ОАО «СВЕПКО»	59,1	88,0	74,4	–	–	–
ОАО «Томскгазпром»	69,4	67,8	68,4	82,5	77,9	80,2
ОАО «Томскнефть» ВНК	70,7	71,1	76,1	72,3	73,2	75,9
ООО «Альянснефтегаз»	44,1	100,0	77,0	54,3	49,1	43,7
ООО «Бакчарнефтегаз»	73,8	76,9	79,6	–	–	–
ООО «Газпромнефть-Восток»	65,1	65,9	66,1	60,7	63,2	65,5
ООО «Жиант»	71,3	70,3	67,4	28,0	20,1	30,8

Окончание табл. 8

Компания	\widetilde{K}_5			\widetilde{K}_6		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
ООО «Линейное»	64,5	0,0	88,9	0,0	0,0	0,0
ООО «Матюшкинская вертикаль»	58,2	56,2	62,4	48,5	40,1	31,9
ООО «Норд Империл»	63,0	64,3	64,2	36,6	32,5	42,0
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	90,2	85,1	83,3	0,0	0,0	0,0
ООО «Сибинтернефть»	70,3	72,7	69,6	0,0	0,0	0,0
ООО «Сибнефтегаз–инновация 21 век»	67,9	74,8	80,9	61,8	73,0	64,1
ООО «Сибнефтегаз–инновация»	65,5	65,5	71,4	–	–	–
ООО «СН–Газдобыча»	67,8	65,5	63,5	100,0	82,8	70,9
ООО «Стимул–Т»	12,0	82,7	75,0	54,1	48,6	39,6
ООО «РН–Уватнефтегаз»	72,2	72,3	70,9	73,2	71,9	77,4
ООО «Энергетический Альянс»	65,7	65,5	65,5	–	–	–

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 3.1, 3.2, 3.3, 5.

Используя данные табл. 4, получим следующую формулу сводного финансового индикатора для ранжирования хозяйствующих субъектов (на примере нефтегазового комплекса Томской области):

$$I = \frac{1}{6} \widetilde{K}_1 + \frac{1}{6} \widetilde{K}_2 + \frac{1}{9} \widetilde{K}_3 + \frac{1}{9} \widetilde{K}_4 + \frac{2}{9} \widetilde{K}_5 + \frac{2}{9} \widetilde{K}_6,$$

где \widetilde{K}_1 – модифицированный коэффициент текущей ликвидности; \widetilde{K}_2 – модифицированный коэффициент абсолютной ликвидности; \widetilde{K}_3 – модифицированный коэффициент соотношения заемных и собственных средств, взятый с противоположным знаком; \widetilde{K}_4 – модифицированный коэффициент маневренности собственных оборотных средств; \widetilde{K}_5 – модифицированный коэффициент рентабельности собственного капитала по чистой прибыли; \widetilde{K}_6 – модифицированный коэффициент рентабельности товаров, работ, услуг.

Вычислив значения сводного финансового индикатора для исследуемых компаний, получим результаты, представленные в табл. 9.

Таблица 9. Сводный финансовый индикатор для ранжирования хозяйствующих субъектов (на примере нефтегазового комплекса Томской области)

Компания	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ЗАО «Томская нефть»	42	42	43
ОАО «Востокгазпром»	41	67	67
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	42	44	47
ОАО «СВЕПКО»	–	–	–
ОАО «Томскгазпром»	47	47	51
ОАО «Томскнефть» ВНК	43	44	52
ООО «Альянснефтегаз»	33	46	38

Окончание табл. 9

Компания	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ООО «Бакчарнефтегаз»	–	–	–
ООО «Газпромнефть-Восток»	40	44	47
ООО «Жиант»	34	33	36
ООО «Линейное»	26	11	33
ООО «Матюшкинская вертикаль»	36	41	50
ООО «Норд Империял»	37	45	42
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	33	32	35
ООО «Сибинтернефть»	27	28	29
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	40	39	40
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	–	–	–
ООО «СН-Газдобыча»	50	48	47
ООО «Стимул-Т»	25	43	33
ООО «РН-Уватнефтегаз»	44	45	49
ООО «Энергетический Альянс»	–	–	–

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 6, 7, 8.

Анализируя полученную таблицу, можно составить рейтинг компаний, который начинается от самых успевающих.

Из табл. 9 видно, что у компаний ОАО «СВЕПКО», ООО «Бакчарнефтегаз», ООО «Сибнефтегаз-инновация» и ООО «Энергетический Альянс» не удалось рассчитать сводный коэффициент. Это связано с тем, что у вышеперечисленных организаций в балансе не было затрат на себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы, а следовательно, и не было прибыли от продаж. Так как компании не производят товары, работы, услуги и не получают прибыли, в нашем рейтинге они будут стоять на последнем месте. Оставшиеся нефтегазовые организации будут ранжироваться согласно полученным индикаторам.

Отсортировав таблицу по убыванию, получаем рейтинг хозяйствующих субъектов (на примере нефтегазового комплекса Томской области) (табл. 10).

**Таблица 10. Рейтинг хозяйствующих субъектов
(на примере нефтегазового комплекса Томской области)***

2013 г.	2014 г.	2015 г.
«СН-Газдобыча»	«Востокгазпром»	«Востокгазпром»
«Томскгазпром»	«СН-Газдобыча»	«Томскнефть» ВНК
«РН-Уватнефтегаз»	«Томскгазпром»	«Томскгазпром»
«Томскнефть» ВНК	«Альянснефтегаз»	«Матюшкинская вертикаль»
«Нефтяная компания «Роснефть»»	«Норд Империял»	«РН-Уватнефтегаз»
«Томская нефть»	«РН-Уватнефтегаз»	«Нефтяная компания «Роснефть»»
«Востокгазпром»	«Газпромнефть-Восток»	«СН-Газдобыча»
«Сибнефтегаз-инновация 21 век»	«Томскнефть» ВНК	«Газпромнефть-Восток»

Окончание табл. 10

2013 г.	2014 г.	2015 г.
«Газпромнефть-Восток»	«Нефтяная компания «Роснефть»»	«Томская нефть»
«Норд Империял»	«Стимул-Т»	«Норд Империял»
«Матюшкинская вертикаль»	«Томская нефть»	«Сибнефтегаз-инновация 21 век»
«Жиант»	«Матюшкинская вертикаль»	«Альянснефтегаз»
«Альянснефтегаз»	«Сибнефтегаз-инновация 21 век»	«Жиант»
«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	«Жиант»	«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»
«Сибинтернефть»	«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	«Линейное»
«Линейное»	«Сибинтернефть»	«Стимул-Т»
«Стимул-Т»	«Линейное»	«Сибинтернефть»
«СВЕПКО»	«СВЕПКО»	«СВЕПКО»
«Бакчарнефтегаз»	«Бакчарнефтегаз»	«Бакчарнефтегаз»
«Сибнефтегаз-инновация»	«Сибнефтегаз-инновация»	«Сибнефтегаз-инновация»
«Энергетический Альянс»	«Энергетический Альянс»	«Энергетический Альянс»

* Составлено авторами согласно данным, представленным в табл. 9.

На наш взгляд, предложенный к расчету сводный финансовый индикатор для ранжирования хозяйствующих субъектов позволяет всесторонне проводить оценку и анализ уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Из полученного рейтинга видно, что первые позиции занимают действительно успешные компании, которые фактически осуществляют хозяйствующую деятельность – ведут добычу углеводородного сырья, инвестируют финансовые средства в развитие производства и т.д. Нижние строчки рейтинга заняли компании, не производящие продукцию, не имеющие управленческих и производственных расходов, т.е. фактически не ведущие коммерческую деятельность, направленную на получение доходов и прибыли даже в обозримом будущем. В связи с этим дальнейшее исследование и построение оптимальной бизнес-стратегии возможно на основании построенного рейтинга и всестороннего изучения лидеров. Знание факторов, негативно влияющих на функционирование организации, позволяет субъектам управления разработать управленческие решения, корректирующие управленческий процесс. Число принятых корректирующих управленческих решений зависит от качества принятых управленческих решений, направленных на достижение корректировки в сводном финансовом индикаторе, что приведет к изменению позиции компании в сводном рейтинге.

Литература

1. Васина Н.В. Пороговые значения оценочных индикаторов финансового состояния // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 4. С. 87–91.

2. Сводный государственный реестр участков недр и лицензий: интернет-портал Российского Федерального Геологического Фонда. URL: [http://www.rfgf.ru/ license/](http://www.rfgf.ru/license/) (дата обращения: 20.02.2017).

3. Сеть деловых коммуникаций и обмена электронными документами между компаниями. URL: <https://sbis.ru/> (дата обращения: 20.02.2017).

4. Аврашков Л.Я. О нормативных значениях коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия // *Аудитор*. 2015. № 5.

5. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент : учеб. М., 2011. 540 с.

6. Баландина А.С. Критерии анализа эффективности создания консолидированных групп налогоплательщиков на современном этапе // *Инновационное развитие экономики*. 2016. № 3-2 (33). С. 107–111.

7. Баландина А.С. Оценка эффективности предоставления налоговых льгот по налогу на имущество (на примере Томской области) // *Управление экономическими системами*. 2015. № 11 (83). С. 39.

8. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика : учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 573 с.

Andrienko E.A., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

E-mail: lashenko@ef.tsu.ru

Balandina A.S., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

E-mail: anbalandina@mail.ru

Andrienko O.V., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

E-mail: auditsystem@ya.ru

Pichugina Zh.S., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

E-mail: pichuginazhanna@yandex.ru

FORMATION OF A CONSOLIDATED FINANCIAL INDICATOR FOR THE RANKING OF ECONOMIC ENTITIES (FOR EXAMPLE, THE OIL AND GAS COMPLEX OF THE TOMSK REGION)

Keywords: financial ratios, oil and gas enterprises, subsoil users, financial condition, accounting reporting.

The investment and financial policy of economic entities contributes to attracting additional resources for financing and strengthens their financial position. There is a great variety of financial ratios and methods that can assess and mark not only the financial, but also the production potential of enterprises. However, each region of the Russian Federation and each industry has its own characteristics, which are difficult to take into account when establishing the normative values of separate financial indicators. In this regard, we developed a single financial indicator and based on it we analyzed the companies of the oil and gas sector of Tomsk Region. The relevance of our research is increasing due to the lack of sectoral ratings of companies by region.

References

1. Vasina N.V. Porogovye znacheniya ocenочnyh indikatorov finansovogo sostoyaniya // *Audit i finansovyy analiz*. 2012. № 4. S. 87-91.

2. Svodnyj gosudarstvennyj reestr uchastkov neдр i licenzij [Ehlektronnyj resurs]: internet-portal Rossijskogo Federal'nogo Geologicheskogo Fonda. URL: [http://www.rfgf.ru/ license/](http://www.rfgf.ru/license/) (data obrashcheniya: 20.02.2017).

3. Set' delovyh kommunikacij i obmena ehlektronnymi dokumentami mezhdru kompaniyami [Ehlektronnyj resurs]. URL: <https://sbis.ru/> (data obrashcheniya: 20.02.2017).

4. Avrashkov L.YA. O normativnyh znacheniyah koehfficientov pri formirovanii rejtingovoj ocenki finansovo-ehkonomicheskogo sostoyaniya predpriyatiya // *Auditor*. 2015. № 5.

5. Rogova E.M. Finansovyy menedzhment: uchebnik / E.M. Rogova, E.A. Tkachenko. M., 2011. – 540 s.

6. Balandina A.S. Kriterii analiza ehffektivnosti sozdaniya konsolidirovannyh grupp nalogoplatel'shchikov na sovremennom eh tape // *Innovacinnoe razvitie ehkonomiki*. 2016. № 3-2 (33). S. 107-111.

7. Balandina A.S. Ocenka ehffektivnosti predostavleniya nalogovyh l'got po nalogu na imushchestvo (na primere Tomskoj oblasti) // *Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami*. 2015. № 11(83). S. 39.

8. Kremer N.SH. Teoriya veroyatnostej i matematicheskaya statistika: Uchebnik dlya vuzov. 2-e izd., pererab. I dop. M.: YUNITI-DANA, 2006. 573 s.

For referencing:

Andrienko E.A., Balandina A.S., Andrienko O.A., Pichugina Zh.S. Formirovanie svodnogo finansovogo indikatora dlya ranzhirovaniya hozyajstvuyushchih sub"ektov (na primere neftegazovogo kompleksa Tomskoj oblasti) [Formation of a consolidated financial indicator for the ranking of economic entities (for example, the oil and gas complex of the Tomsk region)]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 41, pp. 210–225.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.3

DOI: 10.17223/19988648/41/15

Е.С. Огородникова, О.Н. Зуева, А.М. Сидоренко

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена роли транспортной инфраструктуры в формировании транспортно-логистической системы региона. Проведен анализ динамики и структуры товародвижения и пассажироперевозок в разрезе представленных в Свердловской области видов транспорта. Выделен комплекс инфраструктурных ограничений, характерных для Свердловской области в разрезе видов транспорта: железнодорожного, автомобильного, воздушного. Определены стратегические направления преодоления сложившейся ситуации на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, транспортная инфраструктура, инфраструктурные ограничения, направления развития транспортной инфраструктуры.

Эффективная организация товародвижения, снижающая издержки обращения хозяйствующих субъектов, является одной из основных задач транспортно-логистической системы (ТЛС). Особенно актуален данный вопрос для регионов Большого Урала, обеспечивающих транзитные потоки между Европой и Азией, определяя в итоге эффективность функционирования глобальных транспортно-логистических сетей.

В настоящее время достаточно полно сформированы подходы к определению состава и структуры транспортно-логистической системы, укрупненно выделяя блоки транспортной и логистической инфраструктуры, материальные, финансовые и информационные потоки.

Постановка проблемы исследования предполагает анализ многообразия транспортно-логистических систем и соответствующих этому многообразию подходов к их организации и управлению. Реакции разных ТЛС на одинаковые внешние условия будут различаться так же, как и их трансформации под воздействием внешней и внутренней среды [1].

Поскольку каркас, на котором строится транспортно-логистическая система, образует инфраструктура [2], можно говорить о прямой зависимости эффективности функционирования транспортно-логистической системы региона от наличия инфраструктурных ограничений территории. В качестве таких ограничений можно выделить низкую пропускную способность дорог, низкую конкурентоспособность логистических и транс-

портных предприятий региона, отсутствие складской и распределительной баз и т.д. Проблемой является и дисбаланс между использованием различных видов транспорта, отсутствие информационных систем, обеспечивающих возможность комплексного использования элементов транспортного комплекса региона. Также высокие инвестиционные затраты на вход в отрасль определяют неконкурентную структуру в сегментах железнодорожного и авиатранспорта, снижая эффективность товародвижения. Отдельные вопросы данной проблематики нашли свое отражение в трудах таких авторов, как В.Н. Клочков, С.А. Гусев, Н.К. Логинов, Е.С. Огородникова, М.М. Сидоренко, Е.Б. Дворядкина, Е.Э. Сапожникова и др. [3–8].

Согласно представлениям Е.Е. Савченко [7], инфраструктура и связанные с ней инфраструктурные ограничения пространственно трансформируют транспортно-логистическую систему. Можно сказать, что ТЛС системообразует внутренние и внешние факторы хозяйственной деятельности, соединяя и консолидируя объекты для реализации их индивидуальных преимуществ.

Опираясь на изложенное, можно сформулировать цель статьи как формирование направлений минимизации воздействия инфраструктурных ограничений на транспортно-логистическую систему Свердловской области в разрезе видов транспорта. Цель исследования предполагает реализацию комплекса взаимосвязанных задач: во-первых, необходимо охарактеризовать значимость вида транспорта с позиции товародвижения; во-вторых, выявить характерные для конкретного вида транспорта инфраструктурные ограничения и, в-третьих, предложить направления преодоления инфраструктурных ограничений.

Значимость, размеры и структура транспортной инфраструктуры Свердловской области как объекта исследования определяются особенностями геополитического положения региона. Екатеринбург – третий по величине транспортный узел России, объединяет 4 федеральные автомобильные трассы и 7 магистральных железнодорожных линий. Динамика грузоперевозок железнодорожным транспортом представлена на рис. 1.

Динамика спроса на услуги железнодорожного транспорта Свердловской области показывает незначительный рост в 2015 г. В целом за период с 2000 г. наблюдается рост доли железнодорожного транспорта в грузоперевозках области. В 2015 г. данный показатель составил 84,3%. Структурная характеристика перевозок представлена на рис. 2.

Характеризуя структуру перевозок, можно сказать, что преобладающими являются 9 родов грузов, которые составили 90,8% от общего объема.

Изменения основных показателей по пассажирским перевозкам по Свердловской области в 2009–2015 гг. приведены на рис. 3.

За последние четыре года отправление пассажиров в прямом сообщении упало более чем на 24%, что говорит о снижении роли железнодорожного транспорта в пассажирском сообщении между регионами. За тот же период объем пассажиров в местном сообщении упал на 35%.

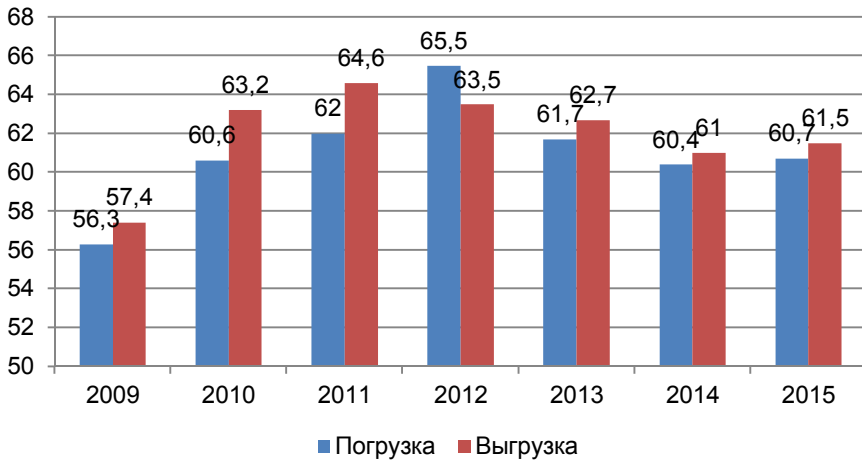


Рис. 1. Основные показатели грузоперевозок железнодорожным транспортом в 2009–2015 гг., млн т [10]



Рис. 2. Структура перевозок железнодорожным транспортом в 2015 г. [10]

Можно констатировать факт основной роли железнодорожного транспорта как при осуществлении грузовых, так и пассажирских перевозок на территории Свердловской области. Инфраструктурные ограничения транспортно-логистической системы Свердловской области в сфере железнодорожного транспорта наносят основной ущерб потокам грузов отраслей, перечисленных на рис. 2. К наиболее проблемным участкам работы можно отнести участки ж/д Баженово – Богданович и Каменск-Уральский – Нижняя, для которых характерны низкие технические скорости прохождения грузовыми поездами.

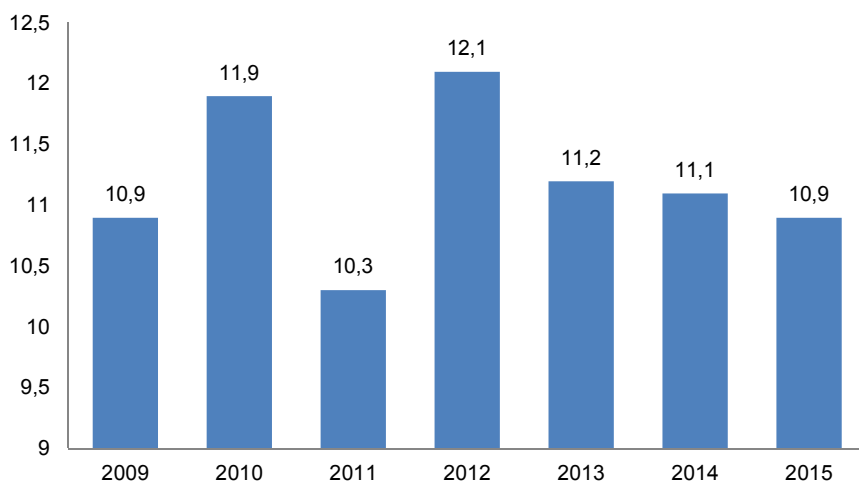


Рис. 3. Пассажирооборот и отправление пассажиров в 2009–2015 гг. [10]

Уже сейчас находится в состоянии перегрузки основная часть «северного обхода» Екатеринбурга – участок Восточная – Звезда. При этом участок Решеты – Арамиль, который является «южным обходом» Екатеринбурга, не загружен должным образом, в первую очередь из-за недостаточного развития станции Седельниково.

Высокая загрузка Екатеринбургского железнодорожного узла препятствует развитию пригородных пассажирских перевозок и вкупе с имеющимися проблемами с пропускной способностью на других участках в среднесрочной перспективе (до 2020 г.) приведет к невозможности эффективного использования основной железнодорожной артерии России – Транссибирской магистрали.

Преодоление инфраструктурных ограничений в сфере железнодорожного транспорта предполагает реализацию задачи увеличения пропускной способности и скоростных параметров транспортной инфраструктуры, в том числе создание инфраструктуры скоростного и высокоскоростного движения. В стратегических документах федерального и регионального уровней заложено свыше 20 мероприятий с временным лагом осуществления до 2030 г. Мероприятия по ликвидации разрывов и «узких мест» транспортной сети, ограничивающих ее пропускную способность, включают развитие железнодорожной инфраструктуры Екатеринбургского транспортного узла, строительство вторых и третьих путей и электрификацию участков железных дорог. Увеличение пропускной способности и скоростных параметров транспортной инфраструктуры предусматривает строительство участка высокоскоростной железнодорожной магистрали «Казань – Екатеринбург» в рамках проекта новой высокоскоростной железнодорожной магистрали между городами Москва – Владимир – Нижний Новгород – Казань – Екатеринбург, организацию скоростного движения поездов по направлению Екатеринбург – Челябинск, организацию в

области скорого пригородного сообщения поездами повышенной комфортности.

По данным Свердловскстата, объем грузоперевозок, осуществляемых автомобильным транспортом за период с 2009 по 2015 г., находится на одном уровне (рис. 4).

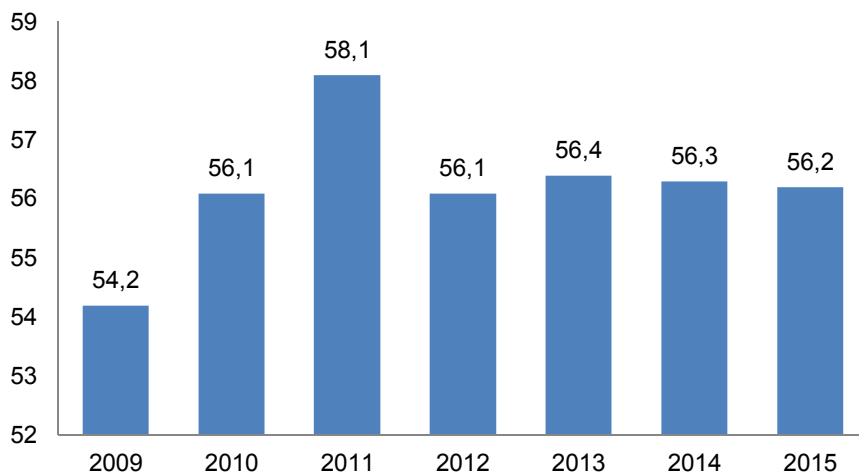


Рис. 4. Объем перевозок автомобильным транспортом крупными и средними предприятиями Свердловской области в 2009–2015 гг., млн т [10]

В структуре перевозок изменение статистически отражаемого объема грузов обеспечивается изменением в районах залегания полезных ископаемых в следующих территориях: Асбесте, Качканаре, Режевском районе, Краснотурьинске, Серовском районе и Североуральске.

Оценка инфраструктурных ограничений пассажирских перевозок проводится с позиции транспортной доступности. Критериями оценки являются временные нормативы транспортной доступности, установленные градостроительными нормами, а в сущности, биоритмом человека. Так, районный центр должен быть доступен из большинства сельских поселений в течение одного часа, областной центр – в течение 3 часов.

Первый критерий формируется исходя из возможности организации устойчивых трудовых связей сельских поселений и центра, второй критерий – исходя из возможности совершения деловой поездки или поездки с социально-культурными целями в течение одних суток.

Анализ транспортной доступности территорий Свердловской области по автомобильным дорогам показывает, что 668,4 тыс. чел., или 15,4% населения области, проживают вне 3-часовой транспортной доступности столицы региона и являются транспортно-дискриминированными на региональном уровне (таблица).

**Характеристика транспортной доступности территорий
Свердловской области***

Границы зоны транспортной доступности в 2015 г., мин.	0–20	20–30	30–45	45–60	60–90	90–120	120–180	180–240
Столица Свердловской области (г. Екатеринбург)								
Численность населения, проживающего в пределах границ зоны транспортной доступности, тыс. чел.	1473,7	67,5	249,1	267,2	347,9	723,2	523,8	272,5
Общая численность населения, проживающего в населенных пунктах, время в пути от которых не превышает верхней границы зоны транспортной доступности, тыс. чел.	1473,7	1541,2	1790,3	2057,4	2405,4	3128,6	3652,3	3924,9
Центры городских округов и муниципальных районов								
Численность населения, проживающего в пределах границ зоны транспортной доступности, тыс. чел.	3859,2	264	118	27	17,4	10,5	2	0,1
Общая численность населения, проживающая в населенных пунктах, время в пути от которых не превышает верхней границы зоны транспортной доступности, тыс. чел.	3859,2	4123,2	4241,2	4268,2	4285,6	4296,1	4298	4298,1

* Составлено авторами по данным ООО «ГЕОГРАКОМ».

Транспортно-дискриминированными на муниципальном уровне являются 52,5 тыс. чел., проживающих более чем в одном часе пути до ближайшего районного центра. Это составляет 1,2% от общей численности населения Свердловской области.

Основным инфраструктурным ограничением является исчерпание пропускной способности и перегрузка автомобильных дорог, наиболее перегружены подъезды к Екатеринбургу со стороны городов Пермь, Полевской, Тюмень.

Программа преодоления инфраструктурных ограничений предполагает реконструкцию дорог федерального и регионального значения на участках, работающих в состоянии перегрузки, включая подходы федеральных автомобильных дорог к г. Екатеринбургу, Екатеринбургскую кольцевую дорогу, строительство альтернативных дорог по ряду направлений.

Далее рассмотрим инфраструктурные ограничения транспортно-логистической системы Свердловской области в сфере воздушного транспорта. В течение последних 15 лет объемы работы аэропорта Кольцово значительно возросли, что было вызвано в первую очередь ростом спроса на авиаперевозки, а также проведенными работами по модернизации аэродромной инфраструктуры и терминалов аэропорта.

За последние десять лет наблюдается рост числа обслуженных пассажиров, что связано с началом приема аэропортом более вместительных воздушных судов типа Airbus-330, Boeing-747 и Boeing-777, а также увеличением коэффициента занятости пассажирских кресел у большинства авиакомпаний, осуществляющих полеты. При этом число пассажиров, обслуженных на международных линиях, увеличилось в 9,1 раза с 0,23 до 2,11 млн чел., а число пассажиров, следующих в международном сообщении, практически сравнялось с числом пассажиров на внутренних авиалиниях [11].

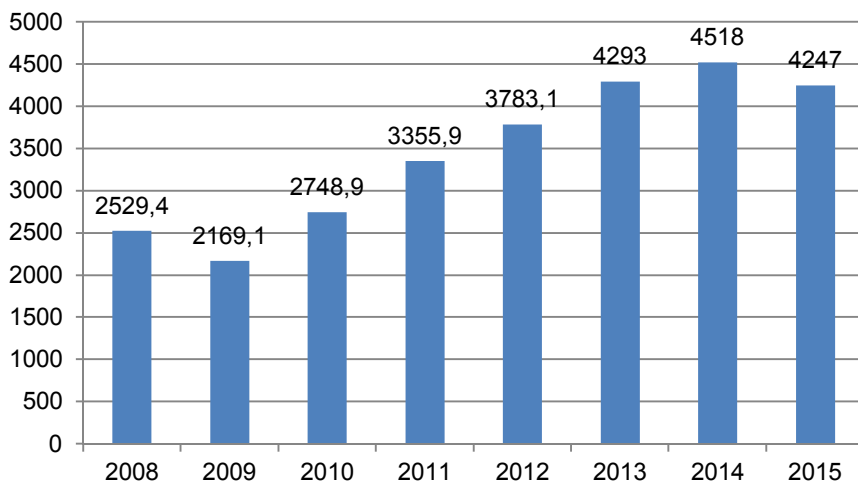


Рис. 5. Динамика числа обслуженных пассажиров в аэропорту Кольцово в 2008–2015 гг., тыс. чел. [11]

В 2015 г. международный аэропорт Кольцово обслужил свыше 4 млн пассажиров, что на 6% меньше, чем в 2014 г. Спад пассажиропотока вызван существенным снижением показателей перевозок на международных линиях. В прошлом году рейсами за границу из Кольцово воспользовались чуть более 1,5 млн чел., что на 29% ниже показателя предыдущего периода. В то же время на внутренних линиях темпы роста даже выше, чем в 2014 г.: пассажиропоток вырос почти на 14% и составил 2 млн 745 тыс. чел.

Объем обработанных в аэропорту Кольцово грузов и почты имеет устойчивую динамику к увеличению начиная с 2009 г. За период с 2009 по 2013 г. отмечен двукратный рост этого показателя до 27,8 тыс. т, что свя-

зано как с ростом интенсивности полетов грузовых самолетов, так и ростом объемов грузов, перевозимых в багажных отсеках пассажирских самолетов. Начиная с 2014 г. происходит снижение объема обработанных грузов, что вызвано общим снижением перевозок.

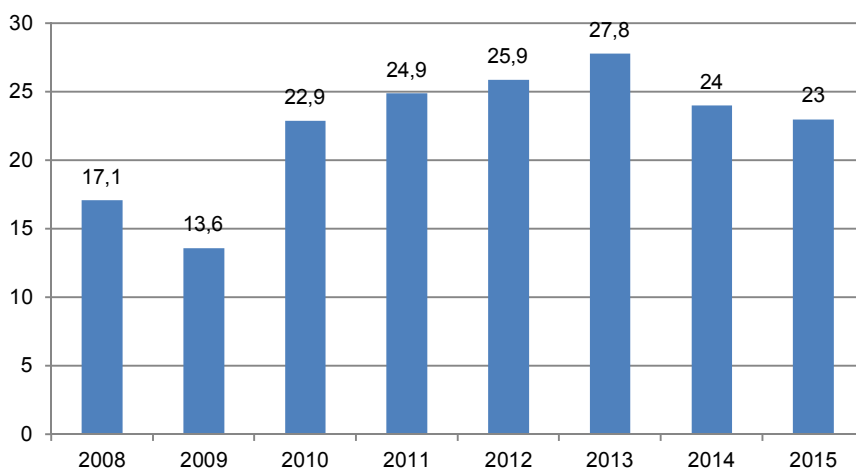


Рис. 6. Динамика объема обработанных грузов и почты в аэропорту Кольцово в 2008–2015 гг., тыс. т [11]

В качестве инфраструктурных ограничений следует назвать резкое сокращение числа эксплуатируемых аэродромов. В результате банкротства Второго Свердловского авиапредприятия и аннулирования его сертификата на ведение аэропортовой деятельности к началу 2013 г. были закрыты и исключены из Государственного реестра аэродромов Российской Федерации Североуральск, Тавда, Туринск, Алапаевск, Красноуфимск, Сосьва, Серов, Ивдель, а также Екатеринбург (Уктус).

Перевозки на местных воздушных линиях в отдаленные районы, расположенные на севере и северо-востоке Свердловской области, осуществлялись в 2004–2012 гг. ЗАО «Авиакомпания “Уктус”», однако их объемы были незначительны. Таким образом, единственным действующим аэродромом гражданской авиации на сегодня является Екатеринбург (Кольцово). Еще один аэродром – Салка, расположенный рядом с г. Нижний Тагил, является экспериментальным и приписан к Федеральному казенному предприятию «Нижнетагильский институт испытания металлов» (ФКП «НТИИМ»).

К числу причин, приведших к прекращению авиаперевозок на местных воздушных линиях, относятся высокий уровень износа инфраструктуры (в т.ч. полное отсутствие современного аэронавигационного оборудования на малых аэродромах), исчерпание ресурса летной годности и неэффективность флота ВС местной и региональной авиации, низкий уровень развития бизнес-авиации в регионе.

Преодоление инфраструктурных ограничений в сфере воздушного транспорта возможно при поддержании в эксплуатационной годности, реконструкции и техническом перевооружении аэропорта Кольцово, аэропортов Ивдель, Красноуфимск, Серов и Тавда, создании и внедрении зональных унифицированных интегрированных военно-гражданских автоматизированных подсистем планирования использования воздушного пространства для оснащения укрупненного центра Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации в г. Екатеринбурге.

Подводя итоги, можно сказать, что транспортная инфраструктура играет основную роль в осуществлении грузоперевозок на территории Свердловской области, большая часть которых производится с помощью железнодорожного транспорта. Характеристика приведенных мероприятий позволяет сделать вывод об использовании экстенсивного пути развития транспортно-логистической системы Свердловской области, по сути предполагается «расшивка узких мест» без применения современных инструментов повышения эффективности движения грузопотоков.

Помимо мероприятий по преодолению инфраструктурных ограничений, приведенных выше, необходимо предложить ряд рекомендаций по интенсивному развитию транспортной инфраструктуры Свердловской области в составе единого транспортного пространства России.

Первым направлением в данном ключе является сбалансированное развитие интегрированной инфраструктуры транспортных коммуникаций всех видов транспорта, что предусматривает создание региональной подсистемы единой системы и информационной среды мультимодального технологического взаимодействия различных видов транспорта.

Второе направление включает создание автоматизированной системы управления транспортным комплексом региона и создание региональной интеллектуальной транспортной системы, обеспечивающей управление дорожным движением, наземным городским и пригородным пассажирским транспортом, объектами парковочного пространства, информирование пассажиров и участников движения.

Литература

1. *Силантьев А.В.* Теоретический анализ влияния особенностей транспортно-логистических систем на их формирование и функционирование // *Управленец*. 2014. № 5 (51). С. 20–23.
2. *Фролова О.Н., Тибалова С.О.* Система управления в транспортно-логистической системе // *Логистические системы в глобальной экономике*. 2016. № 6. С. 342–346.
3. *Клочков В.Н., Гусев С.А., Логинов Н.К.* Управление транспортно-логистическими системами // *Вестник Саратовского государственного технического университета*. 2004. Т. 2, № 1 (3). С. 139–142.
4. *Огородникова Е.С., Сидоренко М.М.* Инфраструктурное обеспечение процессов модернизации региональной экономики. Екатеринбург : Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2013. 169 с.
5. *Дворядкина Е.Б., Сапожникова Е.Э.* Рыночная инфраструктура региона: эволюционный подход к исследованию. Екатеринбург : Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2010. 252 с.

6. Зуева О.Н., Вдовин С.С. Рациональное размещение предприятий сервисного обслуживания автотранспортных средств – основа гармоничного развития логистической инфраструктуры крупнейшего города // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 6 (38). С. 127–136.

7. Савченко Е.Е. Инфраструктурная адаптивность как ключевой элемент формирования системообразующей инфраструктуры региона // Baikal Research Journal. 2013. № 4.

8. Коковихин А.Ю., Огородникова Е.С., Уильямс Д., Плахин А.Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // Экономика региона. 2017. Т. 13, № 1. С. 80–92.

9. Огородникова Е.С., Сидоренко А.М. Стратегические инструменты развития инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2. С. 856–858.

10. Комплексный доклад «Социально-экономическое положение Свердловской области в 2015 году»: стат. сб. Екатеринбург : Свердловстат, 2016.

11. Официальный сайт аэропорта Кольцово. URL: <http://www.svx.aero/>

Ogorodnikova E.S., Urals State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: cmb_8@mail.ru

Zueva O.N., Urals State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: zuevaon@mail.ru

Sidorenko A.M., Urals State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: ment@mail.ru

INFRASTRUCTURAL CONSTRAINTS OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF THE SVERDLOVSK REGION

Key words: transport-logistical system, transport infrastructure, infrastructure limitations and directions of development of transport infrastructure.

The article focuses on the role of transport infrastructure in the formation of transport-logistical system in the region. The analysis of the dynamics and structure of goods distribution and passenger transportation in the context presented in the Sverdlovsk region modes of transport. The infrastructural constraints typical of Sverdlovsk region in terms of modes of transport: rail, road, air. Defined strategic directions for overcoming the current situation in the medium term.

References

1. Silant'ev A.V. Teoreticheskij analiz vliyaniya osobennostej transportno-logisticheskikh sistem na ih formirovanie i funkcionirovanie // Upravlenec. 2014. № 5 (51). S. 20-23.

2. Frolova O.N., Tibalova S.O. Sistema upravleniya v transportno-logisticheskoy sisteme // Logisticheskie sistemy v global'noj ehkonomie. 2016. № 6. S. 342-346.

3. Klochkov V.N., Gusev S.A., Loginov N.K. Upravlenie transportno-logisticheskimi sistemami // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2004. Т. 2. № 1 (3). S. 139-142.

4. Ogorodnikova E.S., Sidorenko M.M. Infrastrukturnoe obespechenie processov modernizacii regional'noj ehkonomiki Monografiya, Ekaterinburg, Izdatel'stvo Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta 2013, 169 str.

5. Dvoryadkina E.B., Sapozhnikova E.E.H. Rynoch'naya infrastruktura regiona: ehvolucionnyj podhod k issledovaniyu. Monografiya, Ekaterinburg, Izdatel'stvo Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta 2010, 252 str.

6. Zueva O.N., Vdovin S.S. Racional'noe razmeshchenie predpriyatij servisnogo obsluzhivaniya avtotransportnyh sredstv – osnova garmonichnogo razvitiya logisticheskoy infrastruktury krupnejshego goroda // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. – 2011. – №6(38). S.127-136.

7. Savchenko E.E. Infrastrukturnaya adaptivnost' kak klyuchevoj ehlement formirovaniya sistemoobrazuyushchej infrastruktury regiona // *Baikal Research Journal*. 2013. № 4. S. 11.

8. Kokovihin A.YU., Ogorodnikova E.S., Uil'yams D., Plahin A.E. Faktory institucional'noj sredy v ocenke predprinimatelem investicionnogo klimata municipal'nogo obrazovaniya // *EHkonomika regiona*. 2017. T. 13. № 1. S. 80-92.

9. Ogorodnikova E.S., Sidorenko A.M. Strategicheskie instrumenty razvitiya infrastruktury // *EHkonomika i predprinimatel'stvo* 2017 №2-2.- S.856-858.

10. Kompleksnyj doklad «Social'no-ehkonomicheskoe polozhenie Sverdlovskoj oblasti v 2015 godu» statisticheskij sbornik izdatel'stvo Sverdstat 2016

11. Oficial'nyj sajt aehroporta Kol'covo <http://www.svx.aero/>

For referencing:

Ogorodnikova E.S., Zueva O.N., Sidorenko A.M. Infrastrukturnye ogranicheniya razvitiya transportno-logisticheskoy sistemy Sverdlovskoj oblasti [Infrastructural constraints of transport and logistics system of the Sverdlovsk region]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 41, pp. 226–236.

УДК 330.3

DOI: 10.17223/19988648/41/16

Ю.С. Токтамышева

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ХАРАКТЕРА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ

В статье представлена разработка методики анализа и определения характера социально-экономического развития регионов-субъектов Российской Федерации через предложенный автором инструментарий и построение системы индикаторов, ориентирующих их развитие в будущем. Сформирована система стратегических индикаторов регионального развития и выведен коэффициент социально-экономического развития региона, позволяющие охарактеризовать состояние экономики региона и определить направления государственного воздействия на протекание социальных и экономических процессов в целях достижения определенного уровня регионального развития. Это проведено на основе уточнения автором понятия «стратегический индикатор» и применения принципов и критериев выбора стратегических индикаторов регионального развития, систематизированных и дополненных автором. В статье также представлена разработанная модель оценки состояния регионального развития, в основе построения которой лежит визуализация взаимосвязи факторов регионального развития через применение информации о стратегических индикаторах и коэффициенте социально-экономического развития. Модель и коэффициент позволяют определить характер и направление экономического роста в регионе. Представлены рекомендации, применение которых возможно при планировании мероприятий в сфере государственного регулирования экономики региона, при разработке стратегий и программ социально-экономического развития.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, индикатор, принципы и критерии выбора индикаторов, экономический рост.

Введение

Решающее значение в достижении роста экономики и улучшения уровня жизни населения имеет деятельность органов управления на национальном и региональном уровнях. Наличие и влияние тех или иных изъянов рыночной системы, степень отсталости или развитости в технологическом уровне производства, качестве управленческих мероприятий и другие проблемы можно выявить, используя в анализе индикаторы регионального развития.

Выбор тех базовых социально-экономических показателей, которые позволили бы сделать наиболее точную оценку ситуации и дать ориентиры в дальнейших управленческих решениях, должен быть обоснован и предполагать простоту их использования. Несмотря на уже имеющиеся в отечественной теории и практике методики отбора главных индикаторов со-

циально-экономического развития, до сих пор существует проблема объективности оценки ситуации в развитии регионов. Стратегии регионального развития, которые уже признаны важнейшим инструментом для проведения стратегического управления на уровне субъектов Российской Федерации или страны в целом, порой устанавливают те значения целевых индикаторов, которые достичь на современном этапе развития экономики России не представляется возможным. В качестве примера выступает «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (распоряжение Правительства Российской Федерации № 2227-р от 8 декабря 2011 г.), большинство базовых индикаторов которой в ближайшие три года достигнуть не получится. Однако нельзя не учесть, что на это повлияли последствия кризисов 2008–2009 и 2014–2015 гг., сложные геополитические условия, с которыми сталкивается экономика России в последние годы и, соответственно, ее регионов.

Следовательно, важно также учесть и такую функцию индикаторов социально-экономического развития регионов, применяемых в том числе и в разработке соответствующих стратегий, как возможность охарактеризовать имеющееся состояние, ориентировать в принятии своевременных и продуманных управленческих решений для избегания новых кризисных явлений. Дополнительным инструментом может стать экономико-математический анализ, опирающийся на построение соответствующих моделей и коэффициентов.

Регионы Российской Федерации в большинстве своем отличаются друг от друга разнообразием имеющихся ресурсов, накопленным производственным потенциалом, сформированной на их территории отраслевой структурой, потребительским спросом и т.д. Следовательно, каждый из субъектов РФ должен создавать свою стратегию развития, ориентируясь на свои значения стратегических индикаторов и характер развития экономики.

Постановка задач

В качестве тех задач, решение которых составило научную новизну представленного исследования, выделим следующие:

– уточнить понятие «стратегический индикатор», раскрывающее его как показатель, характеризующий состояние и эффективность функционирования экономики, достижение установленного значения которого способствует реализации основных задач стратегии социально-экономического развития;

– систематизировать и дополнить принципы и критерии выбора стратегических индикаторов регионального развития, учитывающие полярный характер факторов регионального развития и позволяющие на основе минимальной существенной достаточности обеспечить комплексность и системность оценки регионального развития;

– определить стратегические индикаторы регионального развития; в отличие от существующих раскрывающие, во-первых, структурные измене-

ния в социально-экономическом развитии региона, оцениваемые на основе межотраслевого баланса; во-вторых, современные процессы реиндустриализации и модернизации региональной экономики, характеризующиеся показателями инновационной активности и эффективности инвестиций в регионе;

– разработать модель оценки состояния регионального развития, которая дает возможность визуализации взаимосвязи факторов регионального развития и идентификации состояния регионального развития на основе предложенного коэффициента; это позволит определить характер и направление экономического роста в регионе;

– предложить комплекс мероприятий по достижению социально-экономического развития региона, опирающихся на разработанные автором в процессе исследования методы анализа и полученные при этом выводы.

Результаты исследования

«Индикатор представляет собой качественно-количественную характеристику исследуемого процесса или явления, отражающую его изменение в динамике или отклонение от нормативного значения» [1. С. 11]. Если же попытаться выявить важнейшие индикаторы социально-экономического развития, то чаще всего упоминаются такие параметры, как устойчивые темпы экономического роста, объемов производства товаров и услуг, низкий уровень безработицы, стабильные цены и равновесие внешнеторгового баланса [2. С. 23–24]. Однако если ставится задача определения тех ориентиров, которые необходимо учитывать в качестве базовых значений показателей и достижение которых будет означать развитие региона, например, способствовать достижению целей стратегии, то такие индикаторы можно назвать стратегическими. Детальный анализ имеющихся исследований данного вопроса позволил сделать вывод о том, что понятие «стратегический индикатор» не встречается в научной литературе, не говоря уже о его дефиниции.

Нами предлагается следующая трактовка данного понятия: **стратегический индикатор – это показатель, характеризующий состояние и эффективность функционирования экономики, уровень жизни в регионе, достижение установленных значений которого способствует реализации основных задач стратегии социально-экономического развития.**

Однако существуют различные мнения о том, какие индикаторы можно считать базовыми для характеристики социально-экономического развития региона (табл. 1).

На основе изученной практики применения экономических индикаторов в создании и оценке реализации стратегий развития региона сформирована система принципов и критериев выбора стратегических индикаторов регионального развития.

Таблица 1. Подходы к систематизации индикаторов социально-экономического развития региона*

№ п/п	Автор	Индикаторы
1	Гранберг А.Г.	Показатели системы национальных счетов, в первую очередь: выпуск товаров и услуг, валовой региональный продукт, промежуточное потребление, валовая добавленная стоимость, различные типы доходов и расходов, инвестиции в основной капитал. Главный показатель – валовой региональный продукт [3. С. 103]
2	Юсупов К.Н.	Стабильное развитие экономики достигается благодаря: 1) росту ВВП, темпы которого стабильно высоки; 2) увеличению занятости, сопровождаемой низким уровнем безработицы – не выше 5–6%; 3) стабильному уровню цен при невысоком уровне инфляции; 4) поддержанию равновесного внешнеторгового баланса, оцениваемого через информацию о потоках экспорта, импорта и финансов между странами. Показатели, рассчитываемые путем составления межотраслевого баланса и выявления различных пропорций в экономике, межрегиональных связей и т.д., являются индикаторами регионального развития [4. С. 13–14]
3	Булатов А.С.	1. Ведущие индикаторы: динамика ВВП (ВРП), материального производства и сферы услуг, норма безработицы и объемы инвестиций. 2. Финансовые индикаторы: уровень инфляции, объемы и динамика денежной массы, размер дефицита бюджета и индекс фондового рынка. 3. Внешнеэкономические индикаторы: платежный баланс и обменный курс национальной валюты [5. С. 287]
4	Климова Н.И.	Добавленная стоимость и уровень занятости рассматриваются в качестве важнейших индикаторов развития экономики [6]
5	Глазьев С.Ю., Новикова И.В., Красников Н.И.	Объем ВРП на душу населения, % от среднего по «семерке». Доля инвестиции в ВРП, %. Доля импорта продовольственных товаров и услуг в потреблении, %. Степень износа основных фондов предприятий промышленности, %. Соотношение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов, раз. Соотношение сбережений и инвестиций, раз. Доля иностранных инвестиций в объеме инвестиций в основной капитал, %. Отношение объемов расходов на НИОКР и объемов ВРП, %. Соотношение внутренних затрат на фундаментальные, прикладные исследования и разработки, раз. Соотношение затрат на технологические инновации, на исследования и разработки, раз. Удельный вес региональных кредитных организаций в количестве кредитных организаций, расположенных в регионе, %. Доля в населении людей с доходами ниже прожиточного минимума, %.

Окончание табл. 1

№ п/п	Автор	Индикаторы
		Продолжительность жизни, лет. Дифференциация доходов, раз. Уровень преступности, количество преступников на 100 тыс. чел. Уровень безработицы, %. Отношение рыночной цены жилья к среднегодовому доходу семьи, раз. Уровень суицида, количество на 100 тыс. чел. Уровень занятости населения, %. Темп роста потребительских расходов, %. Темп роста реальных доходов населения, % [7, 8]
6	Ахунов Р.Р.	Показатели воспроизводственного потенциала региона, характеризующие: 1) общерегиональный воспроизводственный потенциал (стоимость основных фондов на душу населения; численность экономически активного населения в расчете на 1000 чел. всего населения; среднедушевые инвестиции в основной капитал); 2) воспроизводственный потенциал бизнеса (число предприятий на 1000 чел., оборот организаций на душу населения); 3) воспроизводственный потенциал государства (доходы и расходы консолидированного бюджета региона на душу населения); 4) воспроизводственный потенциал населения (ожидаемая продолжительность жизни, средняя среди занятых и безработных доля населения, имеющего высшее, среднее и начальное образование, среднедушевые денежные доходы) [9. С. 112–120]
7	Погодина Т.В.	ВРП, валовая продукция сельского хозяйства и промышленности, объем работ по договорам строительного подряда, инвестиции в основной капитал, среднемесячные денежные доходы населения, розничный товарооборот [10]
8	Комкова А.В., Плешанов Г.И.	1. Опережающие индикаторы, которые позволяют осуществлять прогнозирование будущих значений показателя для принятия экономических решений по ходу развития событий (капитальные вложения, инвестиции и пр.). 2. Индикаторы совпадения имеют максимальные и минимальные значения в той же последовательности, что и основные тенденции развития экономики (уровень занятости, объемы производства и др.). 3. Запаздывающие индикаторы повторяют динамику других индикаторов через некоторый период времени, «адаптируясь» к сложившимся событиям (прибыльность, условия финансового рынка и т.д.) [11]
9	Мацкевич Т.Н.	Среди показателей, позволяющих оценить уровень социального и экономического развития, такой комплексный показатель, как «индекс развития человеческого потенциала», имеет особое значение [12]
10	Бондаренко Г.А.	Индикатором, способным отразить как проблемы в социальной сфере, которые связаны с обеспечением необходимых условий уровня жизни населения, так и внешнеэкономические характеристики в глобальном разрезе, а также устойчивое функционирование воспроизводственного цикла, является заработная плата [13]

* Рассчитано автором.

К показателям, принимаемым в качестве стратегических индикаторов, должны применяться определенные требования, т.е. соблюдаться принципы:

1) ориентация на орган управления экономикой региона, который разрабатывает и реализует стратегию развития, и на учет его потребностей;

2) учет показателей, позволяющих оценивать качество управления региональным развитием, в частности пригодность к межрегиональным сопоставлениям. В состав показателей должны быть включены те, что позволяют оценить все факторы, непосредственно влияющие на экономическое и социальное развитие региона;

3) полнота отражения существующих и потенциально возможных угроз;

4) совместимость с функционирующей в стране системой учета, статистики и прогнозирования.

Согласно этим принципам, предъявляемым к стратегическим индикаторам, можно сформировать критерии (т.е. правила) принятия решений по использованию какого-либо показателя в формировании стратегии:

- конкретность и достаточность показателя для анализа;
- минимизация числа индикаторов (5–7) через выбор по каждому компоненту анализа (экономическое развитие региона, благосостояние населения, внешнеэкономический аспект функционирования экономики и т. п.) одного индикатора; либо в более крупном по своему количеству комплексе индикаторов необходимо выделять некоторое количество базовых;
- способность охарактеризовать динамику, структуру и эффективность функционирования экономики, уровень социального развития;
- возможность его применения в составлении индикативного плана и в оценке проводимого индикативного планирования;
- применимость в анализе макроэкономической ситуации, сценария социально-экономического развития региона;
- учет и отражение различий между регионами по рассматриваемым индикаторам и динамики их развития;
- применение относительных и структурных показателей (темпы прироста, доли и т. п.).

Использование индикаторов, отражающих реализацию стратегии регионального развития, позволяет учесть все главные факторы экономического и социального развития региона, избежать ошибок в управленческих решениях.

Из рассмотренных в исследовании классификаций индикаторов социально-экономического развития чаще всего упоминаются макроэкономические показатели, которые применяют также и на уровне региона, в управлении его социально-экономическим развитием. На основе сформированных принципов и критериев в состав стратегических индикаторов регионального развития целесообразно включить: темпы прироста валового регионального продукта (ВРП), уровень безработицы, темпы прироста индекса человеческого развития (ИЧР), уровень инфляции, долю затрат на охрану окружающей среды в ВРП, объемы чистого вывоза (включая чистый

экспорт) в ВРП, уровень инновационного развития и эффективность инвестиций. Однако если для большинства из этих показателей не составляет труда их расчет, то для объемов чистого вывоза (включая чистый экспорт в объеме ВРП) имеется возможность рассчитать только чистый экспорт. Официальные статистические службы не представляют полные данные об объеме вывоза и ввоза всех товаров и услуг по отдельным регионам.

Однако информация о вывозе и ввозе товаров и услуг между регионами необходима в анализе регионального развития, поэтому были применены данные, содержащиеся в межотраслевом балансе (МОБ). Общеизвестно, что расчет объемов ВРП проводится тремя способами: по доходам, по расходам и производственным методом, что включает и методология построения межотраслевых балансов. Сходство в построении II квадранта в балансах БНХ и СНС позволяет прогнозировать возможные объемы вывоза и ввоза товаров и услуг по Республике Башкортостан для первого десятилетия XXI в. на основе информации о межотраслевых балансах производства и распределения продукции за плановый период. По значениям соответствующих элементов межотраслевых балансов Башкирской АССР в среднем за 1966, 1972, 1977 и 1982 гг. (табл. 2) определены объемы чистого вывоза (включая чистый экспорт) и их доли в объеме конечной продукции.

Таблица 2. Соотношение объемов конечного потребления, вывоза (включая экспорт), ввоза (включая импорт), по данным МОБ БНХ*

Показатель	Объемы, млн руб.					Соотношение объемов показателей, %	
	1966 г.	1972 г.	1977 г.	1982 г.	Среднегодовое значение		
Объем конечного потребления	3 530,7	4 598,6	6 498,2	8 159,4	4 557,4	100	
Сальдо вывоза (включая экспорт) и ввоза (включая импорт)	939,0	988,8	2 094,9	2 603,4	1 656,5	36,35	
В т.ч.	Вывоз (включая экспорт)	2 651,9	4 264,3	6 519,6	9 399,1	5 708,7	–
	Ввоз (включая импорт)	1 712,9	3 275,5	4 424,7	6 795,7	4 052,2	–

* Рассчитано автором на основе информации разработанных в ОЭИ БФАН СССР МОБ БАССР.

Показатели конечного потребления региона, применявшиеся в плановом периоде, структурно совпадают с ВРП системы национального счетоводства. Доля чистого экспорта в объеме ВРП в среднем за 2000–2015 гг. составляет около 33,56%. В результате проведенных расчетов определено, что доля чистого вывоза (без учета чистого экспорта) республики может составлять около 2,79% от ВРП. На основе выявленных пропорций, составляющих МОБ Республики Башкортостан, рассчитаны значения доли чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП.

Исследование особенностей развития регионов РФ позволило выявить, что факторы, которые обеспечивали имевшиеся в первом десятилетии XXI в. высокие темпы роста экономики (особенно экспорт сырьевых ре-

сурсов), ослабили свое влияние. Важнейшим фактором экономического роста становится внедрение результатов научно-технического прогресса, что, однако, требует огромных финансовых вложений. В связи с этим основным ориентиром дальнейшей государственной политики, направленной на развитие страны и ее регионов, должно стать инновационное развитие, сопровождаемое модернизацией, стимулированием инвестиционных вложений и внедрением инноваций для создания новых и эффективных высокотехнологических производств. Вследствие этого необходимо дополнить состав индикаторов *показателями, характеризующими деятельность в области внедрения инноваций, привлечения инвестиций*. В результате проведенного исследования выявлено, что российские регионы в значительной степени различаются по объемам расходов на технологические инновации и выпуску инновационных товаров. По этим параметрам можно судить также о том, насколько активно реализуется в разных субъектах России инновационный сценарий развития экономики. *Все это можно охарактеризовать выражением «уровень инновационного развития»*, которое подразумевает интенсивность инновационной деятельности, восприимчивость к использованию новых технологий и способность эффективно применять имеющиеся условия, ресурсы, основные фонды и инновации для дальнейшего развития, а также реализовывать свой потенциал интенсивного экономического роста.

В соответствии с принятыми принципами и критериями выбора стратегических индикаторов и поставленных в исследовании задач в качестве индикатора инновационной активности региона принят показатель, который получен через составление рейтинга регионов России по уровню инновационного развития. Подробное описание методики составления данного рейтинга и схемы проведения расчетов, которые исследовались нами ранее, представлено в публикации [14. С. 121–122]. Проследим ситуацию на примере регионов Российской Федерации (табл. 3).

Таблица 3. Уровень инновационного развития регионов России, лидирующих по объемам ВРП за 2000–2015 гг., %*

Субъект Российской Федерации	2000	2003	2006	2009	2012	2015	Среднегодовое значение
г. Москва	59,7	55,5	51,7	18,8	45,9	39,4	45,2
Ханты-Мансийский автономный округ	49,3	45,9	57,8	23,6	35,1	31,2	40,5
Московская область	29,4	36,0	29,6	19,5	36,5	33,4	30,7
г. Санкт-Петербург	37,9	39,6	40,6	23,2	44,3	34,7	36,7
Свердловская область	27,2	35,8	32,8	17,9	26	20,4	26,7
Краснодарский край	13,4	15,2	13,2	10,3	22,5	15,3	15,0
Республика Татарстан	32,9	26,3	45,6	35,3	30,9	34,3	34,2
Красноярский край	27,9	21,9	22,8	13,0	32,2	29,9	24,6
Ямало-Ненецкий автономный округ	30,9	57,4	27,3	38,4	29,9	25,6	34,9
Республика Башкортостан	19,5	24,1	19,8	14,1	28,9	24,3	21,8

* Рассчитано автором.

Анализ полученных результатов показывает, что из рассматриваемых регионов наилучшие позиции по уровню инновационного развития занимают те регионы, которые лидируют в стране и по объемам ВРП (среднегодовые значения): г. Москва (45,2%), Ханты-Мансийский автономный округ (40,5%), г. Санкт-Петербург (36,7%), Ямало-Ненецкий автономный округ (34,9%) и Татарстан (34,2%). Это отражает реальную ситуацию с применением инноваций в регионах, поэтому в состав стратегических индикаторов включен показатель «уровень инновационного развития».

Выбор индикатора, отражающего качество применения в экономике инвестиций, основан на следующих выводах. Одним из основных показателей инвестиционной деятельности компаний, регионов, стран принято считать соотношение объема инвестиций к ВВП или ВРП, которое рассчитывалось и использовалось в анализе и в условиях плановой экономики. Критика о приоритетности использования этого показателя была неоднократно и обоснованна, так как прирост ВРП не зависит только от произведенных капитальных вложений всеми субъектами рынка. Лишь через определенный период времени вложения дадут результат в виде прироста ВРП, поэтому нельзя учитывать инвестиции текущего года как фактор роста экономики какого-либо региона в этом же году. Анализ объемов вложенных в экономику инвестиций и эффект от их использования на экономическое развитие регионов наиболее точно выражает такой показатель, как «эффективность инвестиций». Его можно определить следующими формулами:

$$\mathcal{E}_{\text{рег инв}} = (I_i \times M_i / I_{i-1}), \quad (1)$$

$$M_i = 1 / (1 - \Delta P_i / \Delta \text{ВРП}_i), \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{рег инв}}$ – эффективность инвестиций в регионе; I_i – совокупные инвестиционные вложения в экономику региона в i -м году; M_i – мультипликатор инвестиций i -го года; I_{i-1} – совокупные инвестиционные вложения в экономику региона в $(i-1)$ -м году; ΔP_i – прирост расходов на конечное потребление домохозяйств в i -м году; $\Delta \text{ВРП}_i$ – прирост валового регионального продукта i -го года.

Использование этих двух формул дает характеристику эффективности инвестиционной деятельности в регионе, и полученный показатель целесообразно применять в качестве стратегического индикатора регионального развития. Результаты расчета показателя «эффективность инвестиций», так же как и остальных стратегических индикаторов регионального развития на примере Республики Башкортостан, представлены в табл. 4. **Многofакторный анализ, основанный в то же время на использовании небольшого количества индикаторов, позволит дать ясную, всестороннюю и относительно быструю оценку развития по наиболее важным направлениям региональной социально-экономической политики в Российской Федерации.**

Таблица 4. Динамика показателей модели стратегических индикаторов социально-экономического развития Республики Башкортостан, %*

Показатель	Год					
	2000	2003	2006	2009	2012	2015
Темп прироста ВРП	5,5	9	8,5	-1	4,4	-1,7
Темп прироста ИЧР	-1,6	1,2	1,6	0,1	1,5	0,1
Уровень безработицы	11,6	8,2	6,5	9,2	6,1	6,1
Уровень инфляции	21,6	11,1	8,9	8,3	6,2	10,9
Доля чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП	49,9	34,2	41,6	23,5	34,4	34,6
Уровень инновационного развития	19,5	24,1	19,8	14,1	28,9	24,3
Эффективность инвестиций	3,5	2,7	5,1	0,5	3,5	-4,9
Доля затрат на охрану окружающей среды в ВРП	2,1	2,4	1,8	0,1	1,4	1,1

* Рассчитано автором по информации [15, 16].

Предложенные стратегические индикаторы регионального развития позволяют оценить влияние на экономику различных факторов, взаимосвязанных между собой. Визуально отразить эти процессы способна разработанная модель стратегических индикаторов (рис. 1).

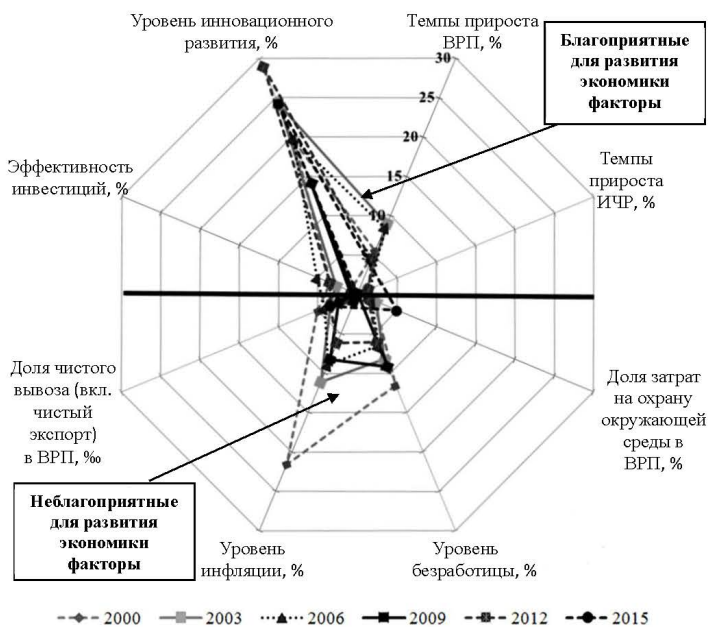


Рис. 1. Динамика объемов стратегических индикаторов в модели оценки регионального развития на примере Республики Башкортостан (Составлено автором)

В процессе построения модели и расположения показателей по осям учитывалась необходимость двустороннего анализа социально-экономического развития региона – через оценку благоприятных и неблагоприятных факторов. Следовательно, элементы, значения которых должны быть наибольшими для достижения развития экономики региона, расположены выше линии, разделяющей фигуру (на рисунке эта линия выделена), а показатели, которые необходимо сокращать или их малые значения подтверждают высокий уровень развития региона, – в нижней части. Согласно этому принципу выше линии, которая разделяет восьмиугольник на две половины, размещены темпы прироста ВРП, темпы прироста ИЧР, эффективность инвестиций и уровень инновационного развития, а ниже – уровень инфляции и уровень безработицы, доля затрат на охрану окружающей среды в ВРП и доля чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП.

Внесение показателя «доля затрат на охрану окружающей среды в ВРП» в состав индикаторов, отражающих влияние «неблагоприятных» факторов на региональное развитие, объясняется тем, что эти расходы осуществляют фирмы в качестве возмещения вреда от выбросов в воздух и водные источники, которые они создают в результате своей производственной деятельности. Происходит загрязнение окружающей среды и увеличиваются затраты государственного бюджета.

Доля чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП также размещена в нижней половине графика, так как рост этого показателя не является «благоприятным» фактором развития, в первую очередь в силу сырьевой составляющей. Подобные растущие доходы от экспорта, увеличивающие при этом объемы ВРП, формируют экстенсивный путь экономического развития региона. В ходе исследования выявлено, что более 80% экспорта Республики Башкортостан составляет продукция топливно-энергетического комплекса, в основном состоящая из нефти сырой. Напротив, при ситуации, когда в объемах экспорта наибольшую долю имеет конечная продукция и услуги, а не минеральные ресурсы, это свидетельствует о высоком уровне развития экономики региона и интенсивном ее росте. Для более наглядного анализа в модели оценки регионального развития значения доли чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП сокращены 10-кратно (представлены в промилле, а не в процентах), так как имеют большие объемы.

Согласно информации о стратегических индикаторах и построенной модели экономика Республики Башкортостан претерпевала и рост, и падение в течение рассматриваемого периода. По фигуре восьмиугольника, построенного в модели по данным 2000 г., видно, что в начале периода регион развивался с достаточно высокими темпами прироста ВРП, значителен был уровень инновационного развития, а объемы доходов республики от вывоза и экспорта превышали объемы ввоза и импорта. В то же время уровень безработицы и уровень инфляции имели свои максимальные за рассматриваемый период значения. Далее происходило ежегодное, кроме 2009 г., увеличение размеров индикаторов, «благоприятных» для развития

экономики региона, и сокращение «неблагоприятных». Одинаковая динамика постепенного снижения размеров наблюдается у темпов прироста ИЧР и доли затрат на охрану окружающей среды в ВРП. Наилучшими для Республики Башкортостан были 2003, 2006 гг., когда при высоких темпах прироста ВРП были достаточно низки уровень инфляции и уровень безработицы. Эффективность инвестиций и уровень инновационного развития были высоки и менее изменчивы по своим объемам в эти годы, кроме 2009 г. В последнем экономика региона, как и всей страны, имела наихудшие значения основных макроэкономических показателей. Падение отмечено и для объемов ВРП (–1 в 2009 г. и –1,7 в 2015 г.). Это отразилось и на построенной фигуре, которая не сформировала восьмиугольник за 2009 и 2015 гг. Произошедшее серьезное сокращение объемов инвестиций, вкладываемых в экономику РБ, повлияло на объемы ВРП и уровень инновационного развития.

Следовательно, по представленной модели анализ состояния экономики по стратегическим индикаторам регионального развития может дать объективную и комплексную оценку проводимой региональной политики. Однако для более точного анализа социально-экономического развития региона необходимо использовать как качественные, так и количественные показатели. Это позволяет определить, на каком этапе своего развития экономика была более эффективной, в каком году сочетание темпов роста или объемов различных показателей было более благоприятным для экономического роста.

По представленной модели регионального развития можно математически определить условия для развития и направление роста экономики (рис. 2). Так как горизонтальная линия, разделяющая модель на две части, группирует стратегические индикаторы на «благоприятные» и «неблагоприятные», то площадь верхнего многоугольника, образованная суммой площадей треугольников G, H и A и частями треугольников F и B (разделены линией), позволяет измерить влияние благоприятных для регионального развития факторов. Площадь нижнего многоугольника, образованная суммой площадей C, D и E и другими частями треугольников F и B, наоборот, позволяет измерить влияние неблагоприятных факторов развития.

Площадь каждого треугольника определяется по формуле

$$S = \frac{1}{2} \times a \times b \times \sin \alpha. \quad (3)$$

Все «не разделенные пополам» треугольники имеют одинаковые углы в 45° , а $\sin 45^\circ$ равен 0,7. Значения стратегических индикаторов регионального развития являются значениями сторон треугольников. Однако площади половин треугольников, размещенные по правому и левому краям модели, не равны друг другу. У треугольников F и B при разделении их площадей пополам образуются биссектрисы (отрезки L_1 и L_2 на выделенной линии соответственно). Измерив их, можно найти точные площади половин треугольников, а определяются они по формуле через две стороны и угол (45°):

$$L = \frac{2 \times a \times b \times \cos \frac{\alpha}{2}}{a + b}. \quad (4)$$

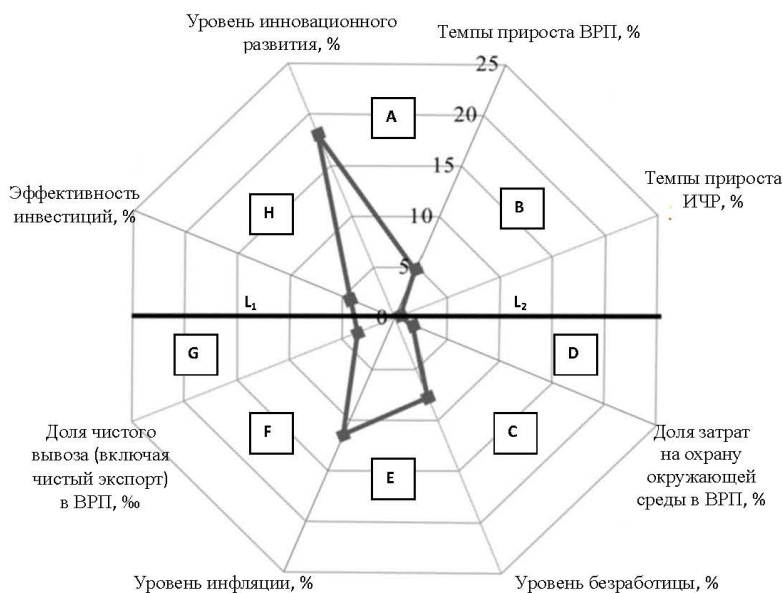


Рис. 2. Система построения площадей треугольников и многоугольников в модели стратегических индикаторов социально-экономического развития региона (Составлено автором)

Стороны известны, а $\cos 22,5^\circ$ (т.е. половина угла 45°) равен 0,92. Однако в последующих вычислениях площадей этих половинок треугольников должен будет использоваться угол β , так как углы целых треугольников 45° (угол α) разделены пополам; $\sin 45^\circ$ равен 0,7. Соответственно, площади верхнего и нижнего многоугольников можно рассчитать как суммы входящих в них трех треугольников и половин двух крайних треугольников:

$$S = (\frac{1}{2} \times L_1 \times a \times \sin \beta) + (\frac{1}{2} \times a \times b \times \sin \alpha) + (\frac{1}{2} \times b \times c \times \sin \alpha) + (\frac{1}{2} \times c \times d \times \sin \alpha) + (\frac{1}{2} \times L_2 \times d \times \sin \beta). \quad (5)$$

Полученные в результате расчетов значения объемов площадей верхнего и нижнего многоугольников в модели оценки состояния регионального развития представлены в табл. 5. Одной из частей анализа экономики по модели стратегических индикаторов регионального развития является процесс определения того, во сколько раз верхний многоугольник больше нижнего. Полученное при этом значение предлагается обозначить как коэффициент социально-экономического развития. Если коэффициент выше 5 ($K_{ср} \geq 5$), то экономика региона развивается интенсивно, если от 3 до 4,99 ($3 \leq K_{ср} < 4,99$) – происходит оживление (после стадии кризиса) либо замедление (после стадии роста), от 1 до 2,99 ($1 \leq K_{ср} < 2,99$) – стагнация. Значение ниже 1 ($K_{ср} < 1$) говорит о кризисе в экономике.

«Тяжелыми» для республики, как и для всей России, были кризисные 90-е гг., а их последствия еще несколько первых лет данного периода нега-

тивно влияли на развитие региона (так, в 2000–2001 гг. темпы прироста ИЧР были отрицательны). Мировой финансово-экономический кризис 2009 г. также отразился на коэффициенте социально-экономического развития (< 1) и на стратегических индикаторах. Отрицательные темпы прироста ВРП (-1%), высокий уровень безработицы ($9,2\%$), инфляции ($8,3\%$) и сокращение доли чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП до $23,7\%$ сопровождалось оттоком капитала (низкое значение эффективности инвестиций ($0,5\%$)) и снижением уровня инновационного развития ($14,1\%$).

Таблица 5. Соотношение площадей верхнего и нижнего многоугольников в модели стратегических индикаторов для экономики Республики Башкортостан*

Год	Площадь верхнего многоугольника, ед.	Площадь нижнего многоугольника, ед.	Коэффициент социально-экономического развития	Характер развития экономики региона
2000	63,1	145,8	0,4	Кризис
2003	108,0	60,1	1,8	Стагнация
2006	114,6	50,5	2,3	Стагнация
2009	-2,4	34,5	-0,1	Кризис
2012	92,1	31,2	3	Оживление
2015	-43,2	30,3	-1,4	Кризис

* Рассчитано автором.

Наибольшее превышение площади нижнего многоугольника над площадью верхнего выявлено по данным 2009 и в 2015 гг. (рис. 3). В период кризиса в экономике наблюдаются ослабление действия благоприятных для регионального развития факторов и усиление неблагоприятных.

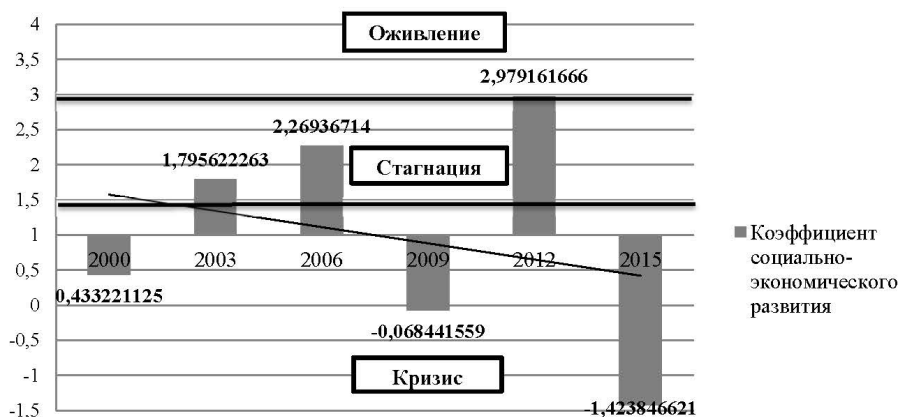


Рис. 3. Параметры развития экономики Республики Башкортостан (Составлено автором)

Оживление экономики (наблюдалось в 2012 г.) как противоположное кризису явление характеризуется значительными темпами прироста ВРП ($4,6\%$), невысоким уровнем безработицы ($6,1\%$) и умеренной инфляцией ($6,1\%$), хо-

рошей эффективностью инвестиций (3,5%), ростом чистого вывоза товаров и услуг (его доля в ВРП в – 34,4%) и уровня инновационного развития (28,9%). Стагнация – процесс очень медленного развития экономики, сопровождающегося незначительными темпами роста объемов валового продукта, высоким уровнем инфляции и незначительной эффективностью инвестиций. Все это происходило в Башкортостане в 2003 и 2006 гг., когда темпы прироста ВРП в среднем 8,75%, уровень безработицы – 7%, инфляция – 10%, доля чистого вывоза (включая чистый экспорт) в ВРП – 35,9%, эффективность инвестиций – 4,2%. Лишь уровень инновационного развития был близок к средне-статистическим для республики значениям – 21,6%.

За период 2000–2013 гг. лишь два стратегических индикатора имели устойчивую тенденцию характера и темпов изменения. Постепенно снижалась доля затрат на охрану окружающей среды в ВРП, а темпы прироста ИРЧ (кроме 2000 и 2001 гг.) всегда были положительными. Это говорит только о том, что качество жизни и социальные условия улучшаются.

Таким образом, с использованием модели стратегических индикаторов регионального развития имеется возможность оценить масштабы влияния на него различных благоприятных и неблагоприятных факторов. Результирующим показателем является коэффициент социально-экономического развития. Сопоставление уровня развития экономик регионов РФ может стать источником информации для многофакторного анализа и оценки прошлого и будущего их состояния.

Стратегические ориентиры в управлении социально-экономическим развитием региона, применяемые также в индикативном планировании, должны основываться на концепциях, программах и других документах такого рода, утверждаемых Правительством РФ, и не противоречить им.

Представленная методика анализа и оценки информации о стратегических индикаторах может быть использована для прогнозирования и планирования дальнейшего социально-экономического развития региона в соответствии с установленными стратегическими целями (в данном случае рассматривалась стратегия инновационного развития при активной модернизации экономики), при мониторинге достигнутых значений индикаторов, а также при анализе и оценке имеющегося уровня развития экономики региона.

Выводы

Стратегическими индикаторами являются показатели, которые позволяют оценить состояние и эффективность функционирования экономики, уровень жизни в регионе, а достижение их установленных значений способствует реализации основных задач стратегии социально-экономического развития. Существующие методы выбора индикаторов регионального социально-экономического развития и сами индикаторы не в полной мере учитывали наличие изъянов рыночной системы, степень отсталости в технологическом уровне производства и качестве мероприятий по развитию региона. Система принципов и критериев отбора

стратегических индикаторов, предложенная нами, и выбранные индикаторы позволяют провести оценку этих процессов.

Стратегическими индикаторами регионального развития являются темпы прироста валового регионального продукта, уровень безработицы, уровень инфляции, объемы чистого вывоза (включая чистый экспорт) в соотношении с объемами ВРП, инновационная активность и эффективность инвестиций. На основе комплексного подхода и системного анализа динамики значений показателей, оценивающих социально-экономическое развитие регионов, выявлены главные проблемы и вызовы, замедляющие реализацию стратегических задач.

Разработана модель оценки состояния регионального развития, которая позволяет математически определить степень влияния на экономику «благоприятных» и «неблагоприятных» факторов роста, количественно оценить масштабы их влияния и выявить характер развития экономики региона (кризис, стагнация, замедление или оживление).

Таким образом, с помощью результатов представленной исследовательской работы можно определить по ряду показателей и с учетом множества факторов, нисходящий или восходящий тренд экономического развития имели регионы Российской Федерации. Предложенный состав стратегических индикаторов целесообразно применять в оценке эффективности реализации в экономике регионов проводимой стратегии модернизации. Построенная с применением индикаторов модель оценки состояния регионального развития дает визуальное представление о взаимосвязи и влиянии друг на друга базовых экономических показателей региона и о характере его развития. Пороговые значения и параметры представленных в работе индикаторов могут быть использованы в качестве стратегических ориентиров при создании и реализации стратегии социально-экономического развития Российской Федерации и ее регионов.

Литература

1. *Анисимов Ю.П., Сироткина Н.В.* Инновационные подходы к управлению промышленными объектами на основе системы индикаторов. Воронеж : Научная книга, 2008. 144 с.
2. *Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Токтамышева Ю.С.* Оценка взаимосвязи индикаторов экономического роста, инфляции, безработицы, внешней торговли, инноваций и инвестиций в Российской Федерации на современном этапе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 42. С. 23–28.
3. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики : учеб. для вузов. 3-е изд. М. : ГУ ВШЭ, 2003. 495 с.
4. *Национальная экономика* : учеб. пособие / под ред. К.Н. Юсупова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2017. 286 с.
5. *Экономика* : учеб. / под ред. А.С. Булатова. 5-е изд., стер. М. : ИНФРА-М, 2010. 896 с.
6. *Климова Н.И., Кириллова С.А.* Самоидентификация территорий в контексте диагностики экономического пространства // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2009. Т. 12, № 3. С. 98–105.

7. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 8–9.
8. Новикова И.В., Красников Н.И. Индикаторы экономической безопасности региона // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 330. С. 132–138.
9. Ахунов Р.Р. Управление конкурентоспособностью в системе воспроизводственного потенциала региона. Уфа : РИЦ БашГУ, 2015. 242 с.
10. Погодина Т.В. Анализ и интегральная оценка социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 12. С. 7–13.
11. Комжова А.В., Плешанов Г.И. Тенденции формирования российской системы базисных социально-экономических индикаторов // Вестник Московского государственного открытого университета. Серия «Экономика и право». 2012. № 2. С. 19–23.
12. Мацкевич Т.Н. Проблемы социально-экономического развития региона. Ставрополь : Аргус, 2004. 120 с.
13. Бондаренко Г.А. Взаимосвязь индикаторов социально-экономического развития и занятости населения региона: статистическое исследование // Учет и статистика. 2011. № 2 (22). С. 99–105.
14. Токтамышева Ю.С. Оценка реализации стратегии инновационно-ориентированного развития экономики в регионах России // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2. С. 118–125.
15. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. URL: www.gks.ru (дата обращения: 09.08.2017).
16. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели устойчивого развития ООН и Россия // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf> (дата обращения: 09.08.2017).

Toktamysheva Y.S., Bashkir State University (Ufa, Russian Federation). E-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

METHODOLOGY FOR DETERMINING THE NATURE OF REGIONAL DEVELOPMENT BASED ON THE MODEL OF STRATEGIC INDICATORS

Keywords: region, socio-economic development, indicator, principles and criteria for selecting indicators, economic growth.

The paper presents the results of developing a methodology for analyzing and determining the nature of socio-economic development in the regions of the Russian Federation. The author suggests a toolkit and the construction of a system of indicators that will guide their development in the future. A system of strategic indicators for regional development has been formed. The coefficient of social and economic development of the region is developed. This allows us to characterize the state of the regional economy and determine the direction of state influence on the course of social and economic processes in order to achieve a certain level of regional development. The research was carried out on the basis of clarifying the concept of the "strategic indicator" by the author and applying the principles and criteria for selecting strategic indicators of regional development that were systematized and supplemented by the author. The article also presents the developed model for assessing the state of regional development. The basis for constructing this model is the visualization of the interrelation between the factors of regional development by applying information on strategic indicators and the coefficient of social and economic development. The model and coefficient determine the nature and direction of economic growth in the region. Recommendations are presented, the application of which is possible when planning activities in the sphere of state regulation of the economy of the region, while developing strategies and programs for social and economic development.

References

1. Anisimov YU.P. Innovacionnye podhody k upravleniyu promyshlennymi ob"ektami na osnove sistemy indikatorov. YU. P. Anisimov, N. V. Sirotkina. - Voronezh: Nauchnaya kniga. - 2008. - 144 s.
2. YUsupov K.N., YAngirov A.V., Toktamysheva YU.S. Ocenka vzaimosvyazi indikatorov ehkonomicheskogo rosta, inflyatsii, bezroboticy, vneshnej trgovli, innovacij i investitsij v Rossijskoj Federacii na sovremennom ehtape // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2012. № 42. S. 23-28.
3. Granberg, A. G. Osnovy regional'noj ehkonomiki: uchebnik dlya vuzov / A. G. Granberg. – 3-e izd. – M.: GU VSHEH, 2003. – 495 s.
4. Nacional'naya ehkonomika: uchebnoe posobie / pod red. K. N. YUsupova. – 3-e izd., pererab. i dop. — Moskva: KNORUS, 2017. – 286 s.
5. EHkonomika: uchebnik / pod red. A. S. Bulatova. – 5-e izd., ster. – M.: INFRA-M, 2010 – 896 s.
6. Klimova N. I., Kirillova S. A. Samoidentifikaciya territorij v kontekste diagnostiki ehkonomicheskogo prostranstva // Vestnik Ufimskogo gosudarstvennogo aviacionnogo tekhnicheskogo universiteta. – 2009. – T. 12. – № 3. – S. 98–105.
7. Glaz'ev S. YU. Osnova obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti strany: al'ternativnyj reformacionnyj kurs // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. – 1997. – № 1. – S. 8–9
8. Novikova I. V., Krasnikov N. I. Indikatory ehkonomicheskoy bezopasnosti regiona // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2010. – № 330. – S. 132–138.
9. Ahunov R.R. Upravlenie konkurentosposobnost'yu v sisteme vosproizvodstvennogo potenciala regiona: monografiya. – Ufa: RIC BashGU, 2015. – 242 s.
10. Pogodina T. V. Analiz i integral'naya ocenka social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. – 2005. – № 12. – S. 7–13.
11. Komkova A. V. Pleshanov G. I. Tendencii formirovaniya rossijskoj sistemy bazisnyh social'no-ehkonomicheskikh indikatorov // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo otkrytogo universiteta. Moskva. Seriya: EHkonomika i pravo. – 2012. – № 2. – S. 19–23.
12. Mackevich, T. N. Problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona: monografiya. – Stavropol': Argus, 2004. – 120 s.
13. Bondarenko, G. A. Vzaimosvyaz' indikatorov social'no-ehkonomicheskogo razvitiya i zanyatosti naseleniya regiona: statisticheskoe issledovanie // Uchet i statistika, RGEHU «RINH». – 2011. – № 2 (22). – S. 99–105.
14. Toktamysheva YU.S. Ocenka realizacii strategii innovacionno-orientirovannogo razvitiya ehkonomiki v regionah Rossii // Aktual'nye problemy ehkonomiki i prava. 2015. № 2. S. 118–125.
15. Oficial'naya statistika [ehlektronnyj resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii. – URL: www.gks.ru (data obrashcheniya 09.08.2017 g.).
16. Doklad o chelovecheskom razvitii v Rossijskoj Federacii. Celi ustojchivogo razvitiya OON i Rossiya [ehlektronnyj resurs] // Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf> (data obrashcheniya 09.08.2017 g.).

For referencing:

Toktamysheva Yu.S. Metodika opredeleniya haraktera regional'nogo razvitiya na osnove modeli strategicheskikh indikatorov [Methodology for determining the nature of regional development based on the model of strategic indicators]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 237–254.

УДК 371
DOI: 10.17223/19988648/41/17

Л.П. Салазкина

ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается актуальная проблема внедрения технологии эффективного менеджмента как фактора успешности некоммерческой общественной организации. В качестве определяющего фактора реализации этого процесса принимается внедрение в деятельность некоммерческой общественной организации модели технологии эффективного менеджмента, которая, по мнению автора, обеспечит устойчивость организации в изменяющейся внешней среде. Модель технологии эффективного менеджмента позволит руководителю организации применять элементы эффективного управления работниками, аккумулировать стратегический и ситуационный ресурсы, увидеть, как развивается целостный образ мышления и как формируются ресурсы менеджмента. Особое внимание уделяется исследованию возможности внедрения модели технологии эффективного менеджмента как фактора успешности некоммерческой общественной организации и привлечению населения к участию в благотворительных акциях. Данное исследование позволило предложить направления интегрирования модели технологии эффективного менеджмента в деятельность общественной организации.

Ключевые слова: технология, менеджмент, эффективный, технология эффективного менеджмента, управленческое решение, некоммерческая общественная организация.

Общественные организации, созданные по инициативе граждан, занимают значительное место в жизни россиян. Их деятельность координирует Федеральный закон «Об общественных объединениях» от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016)», определяющий общественный фонд как один из видов некоммерческих фондов и представляющий собой общественное объединение, не имеющее членства. Задача такого объединения заключается в формировании имущества на основе добровольных взносов и использовании этого имущества на общественно полезные цели [1. Ст. 10].

Для эффективного управления общественной организацией необходимо располагать знаниями о технологии менеджмента, ее составляющих и уметь использовать ту или иную технологию в своей профессиональной деятельности.

Сущность понятия «технология менеджмента» включает собственно понятие «технология», введенное Иоганном Бекманом (1739–1811), и «менеджмент», определяемый учеными «как искусство управлять людьми» (Ф. Тейлор).

Менеджмент объединяет несколько подходов, трактующих его как вид человеческой деятельности, науку и искусство, процесс разработки и при-

нения решений и пр. Менеджмент также определяется как практическая деятельность по управлению производством, направленная на повышение эффективности работы, увеличение прибыли (рис. 1).



Рис. 1. Содержание менеджмента

В большинстве определений менеджмента акцент делается на анализе и диагностировании ситуации в организации и за ее пределами; на определении главных задач, основных противоречий и доминирующих тенденций [2. С. 152]; на выдвижении управленческих целей и средств их решений; на определении факторов, влияющих на принятие решений; на разработке технологий; на оценке альтернатив и выборе оптимального решения; на разработке программы действий, которая будет эффективна [3. С. 12].

Многие авторы определяют основную цель менеджмента как обеспечение гармонии в развитии организации, т.е. согласованного и эффективного функционирования всех внешних и внутренних элементов организации. Эффективность рассматривается как особая технология в рамках организации и представляется важнейшим элементом саморазвития, развития организации и залогом жизнеспособности современного общества. Это комплексное понятие, описываемое такими характеристиками, как целесобразность, результативность, качество, полезность. Эффективность – это возможность оценки, сравнения альтернатив (результат, пути развития и т.д.) хотя бы в качественных категориях – лучше–хуже, хорошо–плохо, качественно–некачественно и т.д. От эффективности зависит мотивация работников. П.Ф. Друкер считает, что «отдача или производительность представителя определенного труда выражается в его способности решать активные задачи – это и называется эффективностью» [3. С. 14].

Эффективность является относительной характеристикой деятельности, причем относительно преследуемых этой деятельностью целей, это определенный конкретный результат и соответствие его максимально возможному, идеальному, плановому. Например, по Г.Л. Тульчинскому эффективность имеет три основных вида:

- отношение затрат к полученным результатам ($\text{Э} = \text{Р}/\text{З}$, где Э – эффективность, Р – результат, З – затраты);
- отношение результатов к целям ($\text{Э} = \text{Р}/\text{Ц}$, где Э – эффективность, Р – результат, Ц – цели);
- отношение целей к реальным потребностям, проблемам ($\text{Э} = \text{Ц}/\text{П}$, где Э – эффективность, Ц – цели, П – потребности) [4. С. 486].

Эффективность менеджмента проявляется через эффективность (результативность) основной деятельности, признаками которой являются: действенность, экономичность, качество, прибыльность, продуктивность, качество трудовой жизни, инновационная активность.

А.С. Дудин предлагает классификацию эффективного менеджмента, состоящую из четырех ключей и объединенных в повторяющийся цикл (рис. 2) [5. С. 12].

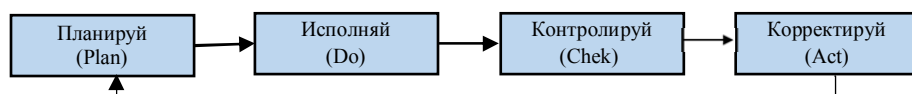


Рис. 2. Четыре ключа для эффективного менеджмента

Эффективный менеджмент обеспечивает выживание и долгосрочный успех организации в условиях рыночной конкуренции, требует ориентации на человека: в части внешней среды – на заказчика (потребителя, клиента, покупателя), в части внутренней среды – на персонал. Организация должна максимально удовлетворять потребности клиента не только в самом продукте (услуге), но и с точки зрения культуры пользоваться услугами данной организации. Любая организация нуждается в эффективной технологии, в ее методах работы, чтобы адаптироваться к меняющейся рыночной ситуации. Надо отметить, что в настоящее время имеется достаточное количество определений технологии в соответствующих словарях, а также в исследованиях таких авторов, как Е.Е. Вершигора, В.И. Королев, Л.В. Михайлов, И.Н. Герчикова, Т.К. Киселева и многие др., что технология является средством и способом для получения конечного результата. Она также является предметом пристального внимания со стороны менеджмента, потому что управление должно решать, какую технологию использовать и как сделать это наиболее эффективно.

Очень важно учитывать то, как использование технологии может повлиять на климат внутри организации, как она может подействовать на ее «организм». По нашему мнению, технология – это средства, формы, функции и методы социально-культурной деятельности, с помощью которых достигаются планируемые результаты в организации. Все они являются составляющими технологии эффективного менеджмента. Единого понятия составляющих технологии эффективного менеджмента нет. Поэтому, рассматривая это понятие, следует уделить внимание методам, которые используются как приемы, способы воздействия на управляемый объект, как методы моделирования процессов.

В.И. Королев считает, что технология эффективного менеджмента включает в себя три основных компонента: функции менеджмента, инструменты менеджмента, структуры менеджмента [6].

Функции менеджмента отражают общие подходы к управлению и включают в себя планирование, организацию, мотивацию, контроль и координацию. Функции менеджмента (что делать, чтобы управлять?) и методы менеджмента (посредством чего и как управлять?) взаимосвязаны. Выполнение любой функции менеджмента реализуется в виде последовательности процедур принятия решения, которое всегда сопровождает деятельность руководителя, вынужденного решать возникающие проблемы, чтобы наиболее эффективно достигнуть цели управления организацией. При этом одним из основных инструментов технологии эффективного менеджмента является информация. Она же является не только продуктом, но и исходным сырьем. Технология эффективного менеджмента широко применяется в деятельности общественных некоммерческих организаций, направленной на достижение культурных, образовательных, научных, благотворительных и иных общественно полезных целей.

«Под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан, юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки» [7. Ст. 1].

Некоммерческие организации существуют в форме учреждения, фонда, автономной некоммерческой организации, некоммерческого партнерства, ассоциации (союза), государственной корпорации, общественной организации, общественного движения [1. Ст. 4].

Распространенной и разнообразной формой некоммерческих организаций являются фонды. Имеется четыре основных вида фондов: частные, корпоративные, общественные, государственные.

Какой бы формой ни была общественная организация, она создается гражданами и общественными объединениями, имеющими статус юридического лица, в добровольном порядке для защиты общих интересов и достижения совместных целей.

В наши дни профессиональный навык работников общественных организаций сам по себе еще не обеспечивает успешное существование организации и не создает достойную репутацию. Для этого необходимо использовать ту или иную технологию эффективного менеджмента, расположить к себе аудиторию, благотворителей и партнеров. В Кемеровской области существует большое количество различных общественных организаций, занимающихся благотворительной деятельностью. Среди них общественная некоммерческая организация Кузбасский благотворительный фонд «Детское сердце», сокращенно – КБФ «Детское сердце» (рис. 3).

В офисе Кузбасского благотворительного фонда «Детское сердце» работают 4 специалиста, из них 3 менеджера и системный администратор.

Администрация фонда: президент, исполнительный директор, бухгалтер, попечительский совет, ревизионная комиссия.

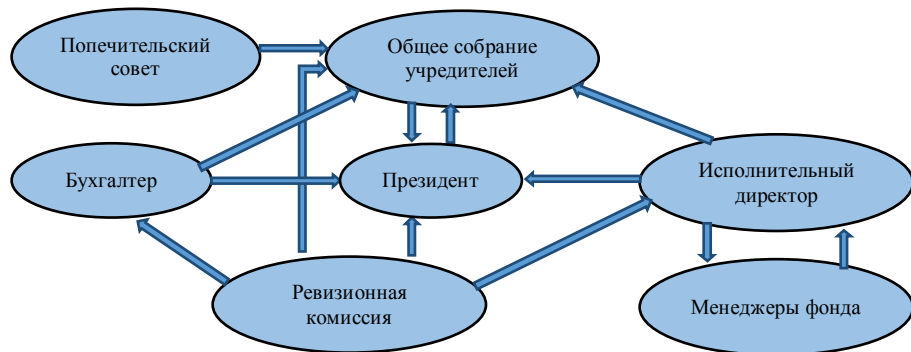


Рис. 3. Структура Кузбасского благотворительного фонда «Детское сердце»

Основной целью деятельности фонда является помощь детям с врожденными пороками сердца в проведении хирургических операций. Из основных видов деятельности фонда можно выделить такие, как благотворительная помощь; оказание адресной материальной и специализированной медицинской помощи детям, страдающим заболеваниями сердечно-сосудистой системы; укрепление материально-технической базы учреждений Кемеровской области кардиологического профиля; оказание материальной помощи при направлении специалистов – научных работников, студентов и аспирантов медицинских и учебных заведений в зарубежные научные и лечебные учреждения для прохождения обучения [8. С. 12].

Анализ социально-демографической и профессиональной характеристики сотрудников показал, что в КБФ «Детское сердце» работает 6 человек. Это в основном зрелый коллектив в возрасте от 25 до 60 лет. Из них 2 мужчин, 4 женщины. Образование: высшее у 5 чел. (100%), 5 человек из 6 работают со дня создания фонда, но только 1 из 6 оформлен в штате фонда, 5 сотрудников работают по совместительству.

Доход от деятельности фонда используется в соответствии с законодательством Российской Федерации и уставными целями. Всего за время деятельности фонда собрано 59,1 млн руб. (рис. 4).

К настоящему времени в оперативном лечении нуждаются более 400 детей Кемеровской области, но с каждым днем их число растет. Стоимость одной операции составляет около 200 тыс. руб. в зависимости от диагноза.

Мы проследили рост и расширение деятельности фонда.

Эффективный менеджмент – это в первую очередь фактор успешности работы с персоналом, это умелое использование технологии, способов мотивации и стимулирования к эффективному труду. Руководителю организации необходимо изучать природу индивидуальной удовлетворенности трудом, а значит, умело применять технологии эффективного менеджмента.

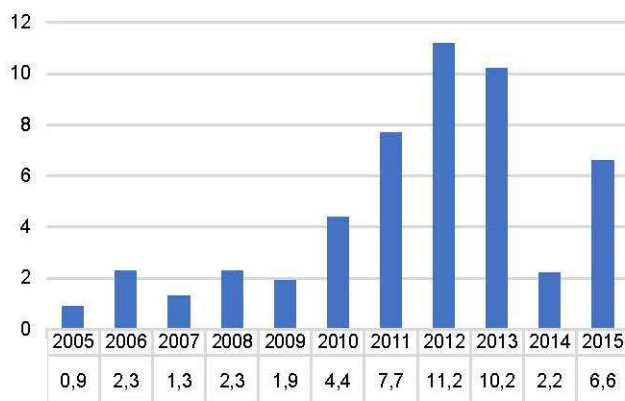


Рис. 4. Динамика привлечения финансовых средств, млн руб.

Успех любой организации зависит от правильно выбранной технологии менеджмента, которая будет эффективна в конкурентной среде. С целью изучения технологии эффективного менеджмента и ее внедрения в общественную организацию проведено социологического исследование.

Сотрудникам фонда предложено ответить на вопросы анкеты об использовании технологии эффективного менеджмента в работе. В анкетировании приняло участие 100% респондентов (13 чел.), присутствующих на совещании. По результатам анкетирования установлено:

- 66,6% (9 чел.) респондентов не знают, что такое технология эффективного менеджмента;
- 33,4% (4 чел.) не знают, но хотели бы узнать.

Из полученных ответов можно сделать вывод, что сотрудники фонда не имеют четкого представления о технологии эффективного менеджмента, но хотели бы узнать, как ее использовать. Поэтому на вопрос «Какие технологии менеджмента Вы используете в работе?» 3 респондента указали на планирование, 5 респондентов выделили контроль, 4 респондента работают согласно должностной инструкции.

Анкетирование показало, что сотрудники общественной организации КБФ «Детское сердце» не стремятся использовать в своей работе эффективные технологии менеджмента, ограничиваются нормативными документами. Возможно, это связано с тем, что большинство респондентов совместители.

Но на вопрос «Как Вы считаете, что необходимо для внедрения технологии эффективного менеджмента в Фонде?» 7 респондентов (53,8%) ответили, что необходимы профессиональные знания, и 6 респондентов (46,2%) указали на хорошую материально-техническую базу, на привлечение населения к деятельности фонда.

Для привлечения населения к участию в деятельности фонда «Детское сердце» широко используются мероприятия тематической направленности:

«Праздник детства», «Арбат добра», «Лови волну лета» и т.д. Нам важно было узнать мнение участников мероприятий, случайно или целенаправленно они присутствуют на празднике.

Был проведен опрос участников детского праздника, посвященного Дню защиты детей, в парке отдыха «Антошка». В анкетировании приняли участие 130 респондентов, что составляет 80% от количества всех присутствующих на мероприятии. Выборка считается репрезентативной. Участникам праздника было предложено ответить на вопросы, касающиеся проблем внедрения технологии эффективного менеджмента.

На вопрос «Знаете ли Вы, что такое благотворительный Фонд?» 110 респондентов (84,6%) дали утвердительный ответ, но 20 респондентов (15,4%) не знают.

Нам хотелось выяснить, знают ли присутствующие на мероприятии, для чего создаются благотворительные фонды. 10 респондентов (7,7%) указали «для осуществления социальных, благотворительных, культурных, образовательных или иных общественно полезных целей». Мы считаем, что на этот вопрос ответили сотрудники фонда. 60 респондентов (46,1%) сказали «для сбора пожертвований нуждающимся», и 40 респондентов (30,8%) ответили «для проведения благотворительных мероприятий», и только 15,4 % респондентов не знают.

Следующий вопрос касался непосредственно организаторов проводимого мероприятия – КБФ «Детское сердце». На вопрос «Знаете ли Вы о целях деятельности Кузбасского благотворительного Фонда «Детское сердце?»» (92,3%) 120 респондентов дали утвердительный ответ.

Таким образом, мы видим, что респонденты хорошо осведомлены о деятельности фонда «Детское сердце».

Нам важно было узнать, случайными были посетители благотворительного мероприятия или заинтересованные в оказании поддержки фонду. На вопрос «Принимаете ли Вы участие в каких-либо акциях Кузбасского благотворительного Фонда «Детское сердце?»» (76,9%) 100 респондентов дали утвердительный ответ, 30 респондентов (23,1%) сказали «нет, но хотели бы принять участие».

Можно сделать вывод, что большая часть присутствующих на мероприятии хорошо знают цели благотворительного фонда «Детское сердце» и присутствуют, чтобы оказать посильную помощь.

Мы решили уточнить, в каких акциях Кузбасского благотворительного фонда «Детское сердце» посетители мероприятия принимали участие. Выяснили, что большинство участвовали в нескольких акциях: в sms-акции «От сердца к сердцу» – 120 респондентов (92,3%); в акции по сбору макулатуры «Бумажный кораблик добра» – 100 респондентов (84,6%); «Подари ребенку будущее» – 110 респондентов (84,6%) (рис. 5).

Мы сделали вывод, что на проводимом детском празднике не случайные люди. Все они заинтересованы в оказании благотворительной помощи детям с врожденным пороком сердца.

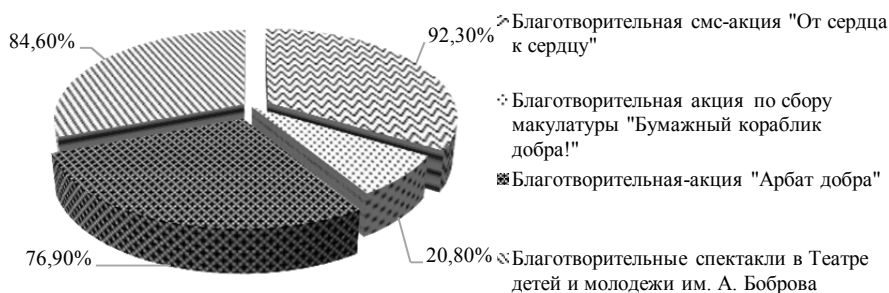


Рис. 5. Ответ на вопрос «В каких акциях Кузбасского благотворительного фонда «Детское сердце» Вы принимали участие?»

На последний вопрос анкеты «Как Вы считаете, что необходимо сделать, чтобы активизировать участие населения в благотворительных акциях?» респонденты ответили: «давать больше информации населению» – 100 человек (76,9%), «подключать к участию СМИ» – 110 человек (84,6%), «активизировать работу волонтеров» – 90 человек (62,2%).

По мнению Ф.А. Чепурова, «с экономической точки зрения благотворительность – механизм перераспределения финансовых ресурсов между его собственниками (индивидами, институциональными субъектами) и их потребителями. Данный механизм является инструментом прямого и адресного перераспределения финансовых средств. При определенных условиях этот механизм может являться более эффективным, поскольку изначально сопряжен с меньшими удельными издержками доведения ресурса до конечного потребителя, чем механизм налоговой. Важно также, что действие данного механизма обусловлено волеизъявлением донора» [9. С. 192].

По результатам исследования было предложено два направления интегрирования технологии эффективного менеджмента в деятельность фонда «Детское сердце».

Первое направление: для повышения профессиональных знаний сотрудников фонда провести семинар-практикум «Технологии эффективного менеджмента». Семинар состоит из 17 основных тем. Каждая тема включает освоение использования конкретной технологии и прогнозирование результатов при ее использовании, разбор конкретных ситуаций и выполнение практических заданий.

Второе направление: внедрение в деятельность фонда разработанной нами модели эффективного менеджмента, состоящей из 6 компонентов, в реализации которых используются технологии эффективного менеджмента. Изучение и освоение этой модели благотворно повлияет на повышение имиджа и результативности деятельности фонда «Детское сердце» (рис. 6).



Рис. 6. Модель эффективности менеджмента в общественной организации

Для совершенствования деятельности фонда «Детское сердце» необходимо:

1. Обеспечить организацию системой информирования сотрудников, которая позволит предотвратить распространение слухов (спонтанную реакцию на недостаточную информированность). Это будет способствовать наилучшему выполнению работниками своих обязанностей. Правильная система информирования работников может служить важным воспитательным фактором.

2. Разработать стратегию общественной организации, каждый пункт которой касается одной из сторон деятельности фонда. Стратегия развития общественной организации поможет руководителю объяснить причины временных затруднений, встречающихся в работе, сделать выводы и применить их в практической деятельности.

3. Поощрять не только конечные, но и промежуточные результаты деятельности сотрудников организации. Необходимо отметить, что эффективные руководители концентрируются на достижениях, выходящих за рамки их организации. Они нацелены не на выполнение работы как таковой, а на конечный результат. Эффективный руководитель, прежде чем приступить к выполнению того или иного задания, задает себе вопрос: «Каких результатов от меня ожидают?» Сам процесс работы, не говоря уже о конкретных методах ее выполнения, отводится на второй план.

4. Некоммерческие общественные организации характеризуются высокой мобильностью, коммуникативностью и оказанием различных видов социальных услуг. Для того чтобы расширить эти возможности, необходимо быть уверенным в высоком профессионализме персонала либо наличии возможностей и желания к росту профессионализма в названной сфере. Для решения этих проблем рекомендуется проводить семинары, круглые столы руководителей различных общественных организаций с органами государственной власти.

5. Позиционировать ценности организации партнерам и благотворителям. Привлекать население к деятельности общественных организаций возможно только тогда, когда общество разделяет ценности организации и стремится помочь в их реализации.

6. Общественные, в том числе благотворительные организации занимаются решением насущных проблем: вовлекают общество в социально значимые, благотворительные и добровольческие проекты, ориентируют граждан на здоровый образ жизни, пропагандируют идеи добра, милосердия и толерантности, помогают государству поддерживать благоприятную атмосферу в обществе. С использованием инструментария рекламы эффективность деятельности общественной организации повышается. Реклама помогает собирать средства на планируемые программы, привлекать волонтеров. Но главное – она позволяет привлечь общественный интерес к решению той или иной проблемы.

Все эти советы и рекомендации можно отработать на методических семинарах организации и внедрить в практику работы фонда.

Использование технологии эффективного менеджмента как фактора успешности некоммерческой общественной организации – основной путь активизации населения в благотворительных акциях, популяризации добровольческих идей и укрепления общественно-государственного партнерства в решении социальных проблем.

Литература

1. *Об общественных объединениях*: Федеральный закон от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016). URL: <http://docs.cntd.ru/document/9011562>.
2. *Герчикова И.Н.* Менеджмент. М., 2010. 516 с.
3. *Друкер П.Ф.* Эффективный управляющий. М. : Бук Чэмбэр Интернэшнл, 2004. 268 с.
4. *Тулчинский Г.Л., Шекова Е.Л.* Менеджмент в сфере культуры. СПб. : Лань: Планаета музыки, 2009. 528 с.
5. *Дудин А.С.* Четыре ключа для эффективного менеджмента // Деловой Волгоград. 2012. № 5 (57). URL: http://dv.ins.ru/html/Arxiv/_2012_god/Nomer_5_56/Cherire_kljucha_dlja_effektivnogo_menedzhmenta_.html
6. *Современные проблемы менеджмента в международном бизнесе* / ред. В.И. Королев. М. : Магистр: ИНФРА-М, 2013. 396 с.
7. *О благотворительной деятельности и благотворительных организациях*: Федеральный закон от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ (ред. от 30.12.2008 № 309-ФЗ). URL: <http://docs.cntd.ru/document/9012847>
8. *Детское сердце*. Кузбасский благотворительный фонд: официальный сайт. URL: <http://baby.kemcardio.ru/main.html>
9. *Чепуров Ф.А.* К вопросу об экономической сущности явления «благотворительность» // Вестник Тамбовского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». 2007. № 5. С. 191–195.

Salazkina L.P., Kemerovo State Institute of Culture (Kemerovo, Russian Federation). E-mail: e-mail: kafedra359551@yandex.ru

EFFICIENT MANAGEMENT AS A FACTOR OF SUCCESS OF THE NON-PROFIT PUBLIC ORGANIZATION

Keywords: technology, management, efficient, effective management technology, management decision, non-profit public organization.

The actual problem of introduction of the effective management technology as a factor of the success of a non-profit public organization is considered in the article.

As a determining factor in the implementation of this process is the introduction into the activity of a non-profit public organization of a model of effective management technology, which, in the author's opinion, will ensure the sustainability of the organization's survival in a changing external environment. The model of the effective management technology will allow the head of the organization to implement elements of the effective management of subordinates, to accumulate a strategic and situational resource, to see how the holistic way of thinking develops and how the management resource is formed.

Particular attention is paid to the study of the possibility of implementing model of the effective management technology as a factor in the success of a non-profit public organization and attracting the public to participate in charitable actions.

This study allowed to propose ways of implementing the model of the effective management technology into the activities of a public organization.

References

1. Ob obshchestvennyh ob"edineniyah [Elektronnyj resurs]: federal'nyj zakon ot 19 maya 1995 g. №82-FZ (red. ot 02.06.2016) – URL: <http://docs.cntd.ru/document/9011562>.
2. Gerchikova I. N. Menedzhment - Moskva, 2010. – 516 s.
3. Druker P. F. Effektivnyj upravlyayushchij. – Moskva: Buk CHehmbehr Internehshnl, 2004. – 268 s.
4. Tul'chinskij G.L. Shekova E.L. Menedzhment v sfere kul'tury – Sankt Peterburg: Lan'; «Planeta muzyki». – 2009. – 528 s.
5. Dudin A. S. Chetyre klyucha dlya ehffektivnogo menedzhmenta [EHlektronnyj resurs] // Delovoj Volgograd. - №5 (57). – 2012. – URL: http://dv.ins.ru/html/Arxiv/_2012_god/Nomer_5_56/Cherire_kljucha_dlja_effektivnogo_menedzhmenta_.html.
6. Sovremennye problemy menedzhmenta v mezhdunarodnom biznese: monografiya / red. V. I. Korolev. – Moskva: Magistr: INFRA-M, 2013. – 396 s.
7. O blagotvoritel'noj deyatel'nosti i blagotvoritel'nyh organizacijah [EHlektronnyj resurs]: federal'nyj zakon ot 11 avgusta 1995 g. №135-Fz (red. ot 30.12 2008.№309-fz) – URL: <http://docs.cntd.ru/document/9012847>.
8. Detskoe serdce. Kuzbasskij blagotvoritel'nyj fond [EHlektronnyj resurs]: oficial'nyj sajt – URL: <http://baby.kemcardio.ru/main.html>
9. Cepurov F. A. K voprosu ob ehkonomicheskoy sushchnosti yavleniya «blagotvoritel'nost'» // Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Gumanitarnye nauki. Tambov ,2007. - №5. - S.191-195.

For referencing:

Salazkina L.P. Effektivnyj menedzhment kak faktor uspešnosti nekommercheskoj obshchestvennoj organizacii [Efficient management as a factor of success of the non-profit public organisation]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 255–265.

УДК 330.142

DOI: 10.17223/19988648/41/18

М.С. Градович

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНСТРУМЕНТА И КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА В СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию корпоративной социальной ответственности на мезоуровне социальной политики и как фактора конкурентного преимущества предприятия. Рассматриваются теоретические предпосылки, движущие силы и препятствия корпоративной социальной ответственности (КСО). Предложены рекомендации по дальнейшему развитию КСО в современных экономических условиях.

Ключевые слова: социальная ответственность, КСО, концепция устойчивого развития, социальный капитал.

В современном мире, характеризующемся проблемой ограниченности ресурсов, необходимости оперативного реагирования на быстроизменяющиеся факторы внешней среды, потребности введения политики гибкого регулирования с целью достижения конкурентных преимуществ в стратегическом развитии, требуется внедрение новых высокоэффективных рычагов и развитие новых инструментов и рычагов воздействия. Эволюция требует новых подходов для максимального удовлетворения потребностей человека, и таким инструментом может стать социальный капитал.

Как отмечают исследователи, социальный капитал проявляется на следующих уровнях: микро- (уровень индивидуума), мезо- (уровень организации) и макро- (уровень сообщества) [1]. С точки зрения иерархии экономических отношений традиционно исследуют микро- (организация), мезо- (регион) и макро- (государство) уровни. В последние годы российские и зарубежные компании наращивают степень своей интеграции в глобальные экономические процессы; это актуализирует изучение мезоуровня социального капитала, проявляющегося в корпоративной социальной ответственности, как фактора устойчивого роста в современной экономической конъюнктуре [2]. Как отмечает В.С. Батаева, ответственность бизнеса может выступать в качестве социальной инновации, способствующей достижению экономико-социальных стратегических показателей на уровне регионов и государства в целом [3]. Более фундаментальным представляется подход с точки зрения смены парадигмы оценки эффективности общественного прогресса: «... в настоящий период, как никогда, производственная, экономическая деятельность компаний (для измерения которой используются стандартные рыночные критерии соотношения затрат и выгод) нуждаются в нерыночных целях и критериях эффективности» [4. С. 34].

В связи с этим в настоящей статье рассматривается взаимосвязь социального капитала и социальной политики организации. Целью статьи является разработка теоретических рекомендаций по дальнейшему развитию корпоративной социальной ответственности в современных экономических условиях. Поставленная цель определила необходимость решения следующих *задач*: проанализировать сущность и существующие подходы к изучению корпоративной социальной ответственности, предложить комплекс рекомендаций по развитию концепции КСО.

Корпоративная социальная ответственность – концепция, согласно которой компании должны учитывать интересы общества, возлагать ответственность за влияние их деятельности на иные компании и прочие заинтересованные стороны общественной сферы. Стоит отметить, что в современном мире данное «обязательство» выходит за рамки установленного законом обязательства и предполагает, что организации добровольно и по личной инициативе принимают дополнительные меры с целью повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.

Основные положения, касающиеся социальной ответственности, были заложены в трудах известных философов и ученых, таких как Аристотель, Т. Веблен, И. Кант, Э. Дюркгейм, Г. Гегель, Ф. Ницше, Н. Макиавелли, А. Камю, Платон.

Интерес к корпоративной социальной ответственности появился сравнительно недавно. Так, в начале 1950-х гг. были заложены основы деловой этики, рассматривающей моральные и этические проблемы, возникающие в бизнес-среде. Впервые данный термин был использован в работе Х. Боуэна, который рассматривал данную категорию как меценатство, благотворительность или так называемую спонсорскую активность, которая в конечном итоге оказывала благоприятное воздействие на формирование положительного имиджа компаний и предпринимателей, осуществляющих данную деятельность. В дальнейшем, в 60-е гг. XX в., многие авторы, среди которых В. Фредрик, У. Мак-Гайр, К. Дэви и К. Вэлтон, заинтересовались концепцией КСО и предприняли попытки по углублению знаний и расширению определения корпоративной социальной ответственности. Исследователи включили корпорации в теорию КСО в качестве субъекта социальной деятельности. Данный этап изучения категории КСО принято называть «переломным», поскольку фирмы стали впервые рассматриваться как самостоятельный субъект ответственности и термин «социальная ответственность предпринимателя» преобразуется в аббревиатуру КСО – корпоративная социальная ответственность.

Большой вклад в развитие теоретико-методологических основ корпоративной социальной ответственности внесли такие отечественные ученые, как Л.И. Полищук, А.Е. Чирикова, С.В. Шишкина, Ф.Т. Прокопов, А.А. Дынкин, И.Ю. Беляева, А.А. Деревянченко, Н.М. Горин, Н.Ю. Лапина, С.Е. Литовченко, А.Ю. Зудин, С.П. Перегудов, М.А. Эскиндаров, И.С. Семенов, А.Н. Шохин, А.А. Яковлев, Ю.Е. Благов.

Ряд ученых определяют развитие КСО в рамках влияния политических и социальных предпосылок, оформившихся в дальнейшем в теоретических направлениях концепции [5].

В табл. 1 представлен генезис развития концепции корпоративной социальной ответственности.

Таблица 1. Генезис развития концепции корпоративной социальной ответственности

№	Период	Описание
1	1950–1960-е гг.	Появление отдельных научных трудов и исследований в области экономики, в которых велась речь о новой модели развития фирмы и ее новой роли в меняющемся мире
2	1970–1980-е гг.	Выступления общественных групп, критикующих решения и действия компаний в разных странах мира, «потребительские бунты», развитие идей социального партнерства в трудовых отношениях, активизация профсоюзного движения
3	1990-е гг.	Ускорение процессов глобализации, революция информационных технологий, «волна» экологической отчетности, разработана новая модель стейкхолдеров (AA1000)
4	2000-е гг.	Продвижение идеи устойчивого развития, появление системы отчетности GRL
5	2010 г.	Появление руководства по социальной ответственности бизнеса ISO 26000. Главные тенденции в мире: как применить на практике? как рассказать обществу? Интеграция принципов КСО в стратегический менеджмент компаний

Несмотря на многочисленные теоретические и практические исследования КСО, понятие в настоящее время трактуется по-разному и его влияние по-разному проявляется в различных отраслях и регионах. Однако наиболее точное и полное определение, по мнению большинства исследователей, было представлено в 2010 г. в Международном стандарте ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности»: корпоративная социальная ответственность – это ответственность фирмы за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое [6]:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- введено во всей организации.

Таким образом, реализация компаниями КСО позволяет создавать благоприятную среду для их развития.

Однако ряд бизнесменов и предпринимателей утверждают, что решение социальных вопросов и проблем общества является обязанностью только государства, а под ответственностью бизнеса должны оставаться вопросы уплаты налогов. Данная позиция была отражена в теории корпоративного

эгоизма американского экономиста, обладателя премии по экономике памяти А. Нобеля, основоположника монетаризма Милтона Фридмана. Он утверждал, что при условии соблюдения всех требований законодательства единственной целью бизнеса является получение прибыли, поэтому обязанность за соблюдением и контролем благосостояния общества должна лечь на плечи государства и иных некоммерческих институтов [7].

Можно выделить два основных периода становления категории корпоративной социальной ответственности. На первом этапе возник сам термин КСО, были выделены фундаментальные моральные принципы ведения бизнеса, ставится под сомнение устоявшееся мнение о том, что ключевая и единственная цель бизнеса – извлечение максимальной прибыли, возникает практика составления отчетности об устойчивом развитии организаций.

Для второго периода, который продолжается по настоящее время, в рамках корпоративной культуры характерно развитие более практического функционирования данного явления.

В ходе становления концепции КСО выявились определенные противоречия, создавшие основу для формирования трех теоретических подходов в сфере КСО того времени: «разумный эгоизм», «корпоративный эгоизм» и «корпоративный альтруизм».

Основоположниками первого подхода являются экономисты Т. Дональдсон и Н. Боуи [8]. Главная идея подхода «разумного эгоизма» заключается в том, что доходность всегда остается в приоритете деятельности компаний, а забота об интересах общественности должна оставаться в приоритете государства. Однако данной теорией предполагается участие компаний в инвестировании в социальную сферу, поскольку они сами являются ее частью.

Второй подход – «корпоративный эгоизм», иначе называемый «либеральный подход», представлен в работах уже упоминавшегося Милтона Фридмана. Он утверждал, что обязательства предприятий в сфере социальной ответственности можно рассматривать как губительные и вредные для компании, поскольку мешают максимизировать прибыль предпринимателей и противоречат принципам минимизации издержек. Как отмечал У. Баумоль, если менеджер желает улучшить общество, то он в праве сделать это, но за свой счет и как частное лицо, в ином случае он «ворует» у акционеров, поскольку приоритетная задача бизнеса – получение прибыли. Актуальная стоимость бумаг, по мнению ученого, единственный показатель, который должен интересовать менеджера.

Согласно третьему подходу – «корпоративному альтруизму», отраженному в отчете Комитета по экономическому развитию США [9], представителем которого является известный американский экономист, автор теории «максимизации продаж» У. Баумоль [10], главной целью бизнеса является плодотворное служение обществу. Данный подход стал ответом на «эгоистическую теорию» Милтона Фридмана и в дальнейшем получил развитие в работе другого американского ученого Э. Фримана, который ввел понятие заинтересованных сторон (стейкхолдеров), способных воз-

действовать на деятельность компании или оказываться под ее влиянием. По его мнению, стейкхолдеров следует отличать по степени влияния на предприятие, поэтому руководители в разной степени должны уделять внимание каждому члену общества в зависимости от его степени влияния на предприятие, а не всему обществу в равной степени. Данная теория получила широкое распространение и поддержку ученых, завоевав позиции основного подхода при изучении понятия КСО.

Следующим этапом развития концепции КСО стало более детальное рассмотрение ее эффективности. По мнению исследователя К. Моррисон-Пол, предприятия сами должны выступать инициаторами социально ответственной деятельности лишь в случаях превышения выгоды над издержками. Многие другие ученые, в частности Д. Барон, М. Баньоли, С. Уоттс, изучали категорию КСО с позиции предполагаемых выгод, минимизации затрат и максимизации прибыли. Ученые отмечали, что компании могут быть вовлечены в корпоративную социальную деятельность с целью извлечения выгод. Эффективность корпоративной социальной деятельности исследователи предлагали оценивать динамикой уровня качества жизни стейкхолдеров и оказываемым влиянием на экономический рост [11].

В последнее время довольно актуальным направлением в сфере корпоративной социальной ответственности становится социально ответственное потребление. Интерес к данной теме представлен в работах таких авторов, как П. Дацин, Т. Браун, М. Бароне, В. Росс, Е. Крейер и Э. Шредер. Данные исследователи утверждают, что отнюдь не все социально ответственные действия предпринимателей могут быть оценены потребителями, которые могут «наказывать фирмы» за неискренность проводимых социальных инициатив. Исследователи исходят из того, что потребители вправе оценивать значимость и важность предпринимаемых социальных действий компаниями, сопоставлять их с корпоративной философией и ценностями. Предполагается, что к положительным эффектам для предприятий можно отнести только проактивные социальные действия, которые могут быть восприняты потребителями как согласующиеся с компанией инициативы.

Очевидно, что компании должны заниматься социальной деятельностью, нести ответственность перед своими работниками, клиентами, обществом. Таким образом, бизнес должен иметь более широкие обязанности, чем максимизация прибыли и минимизация издержек.

Однако в настоящее время многим работодателям сложно принять концепцию КСО, поскольку она предполагает выделение инвестиций на такую деятельность, снижение текущих прибылей, акционеры не осознают всего потенциала КСО, не понимают, что текущие затраты являются на самом деле перспективными инвестициями. В связи с этим можно предположить, что необходимо государственное регулирование, введение законодательных актов, обязывающих бизнес-структуры вести социальную деятельность. Поэтому предполагается, что в будущем данное поведение предприятий может войти в норму, компании смогут увидеть реальный значимый положительный эффект от проведения корпоративной социальной политики и уже без дополнительного

давления со стороны государства будут инициировать социальные активности. За государством должна закрепиться роль некоего катализатора, однако при этом оно не должно формировать политику одними санкционными мерами.

В настоящее время многие авторы продолжают дискутировать по поводу подходов к изучению КСО, в разных странах существуют свои способы реализации социальной ответственности. В современной российской экономике происходит становление модели корпоративной социальной ответственности. Для нашей страны характерна реализация КСО исключительно в крупном бизнесе, представленная в большей степени благотворительностью, не охваченными остаются средний и малый бизнес. Отсутствуют стимулирование и государственное регулирование ведения политики КСО. Поэтому с целью развития комплексной и эффективной модели корпоративной социальной ответственности необходимо активное комплексное взаимодействие бизнес-структур и государства.

В современной России распространенным подходом является понимание социальных инвестиций компании как вклада в системное преобразование социальной жизни городов, где расположены ее предприятия и живут поколения работников. Подход к корпоративной социальной ответственности, стремление быть эффективным социальным инвестором, который активно применяется и распространяется по всему миру, – это проекты развития, учитывающие интересы местного сообщества. Таким примером может быть участие «Газпромнефти» во внедрении передовых стандартов жизни. В настоящее время компания проводит комплексную программу социальных инвестиций «Родные города», объединяющую серию проектов, направленных на повышение качества жизни в городах присутствия компании, расширение доступа их жителей к качественной городской среде, образованию, культуре и спорту [12]. Довольно активные программы проводят и многие крупные банки в России. К примеру, «Альфа-банк» продолжительное время демонстрирует социальную активность. Так, в последние годы банк для оказания помощи тяжело больным детям учредил социально значимую программу «Линия жизни». РОСБАНК реализует в сотрудничестве с Детским фондом ООН социальный проект «Новый день» по помощи детям-инвалидам, одаренным детям, детям-сиротам, а также трудным подросткам. Другой пример проявления социальной политики демонстрирует компания «РУСАЛ»: в рамках реализации благотворительной деятельности предприятие проводит программу «Сто классных проектов» – детский открытый конкурс, направленный на поддержку общественно полезных инициатив учащихся, проживающих в ряде городов Сибири. Крупная компания «Интеррос» осуществляет программы поддержки лучших и перспективных студентов и преподавателей российских вузов. Проект является самым крупным с позиций инвестиций компании и одним из крупнейших проектов в России в сфере поддержки национального образования.

Можно резюмировать, что данные компании осознают значимость социальных инвестиций, которые должны быть эффективными и направлены на достижение устойчивых положительных результатов (табл. 2).

**Таблица 2. Объем социальных инвестиций в 2016 г.
(на основе нефинансовых отчетов Национального Регистра
и Библиотеки корпоративных нефинансовых отчетов)**

№ п/п	Компания	Программа	Объем социальных инвестиций, млрд руб.
1	ПАО «Газпром нефть» (ОАО «Сибнефть»)	«Родные города»	4,1
2	АО «Альфа-банк»	«Линия жизни»	0,43
3	ОК «РУСАЛ»	Поддержка школ в местных общинах, «Вернемся в школу», стипендии и гранты для молодежи, День труда в школах	0,82
4	АК «АЛРОСА» (ПАО)	Поддержка медицины, образования, благотворительных проектов, а также местной инфраструктуры	6,5
5	Банк ВТБ (ПАО)	Благотворительные проекты (культура, искусство, образование и наука, здравоохранение и пр.)	5,1

Н.В. Зубаревич отмечает, что в последние годы в разных трактовках концепция социально ответственного бизнеса начинает проникать в российские компании. По ее мнению, современная модель развития бизнеса крайне слабо распространена в России – переход от либеральной концепции поведения, основывающейся на максимизации прибыли, к концепции взаимодействия государства, бизнеса и местных сообществ. Сторонники данной концепции, основанной на формировании и развитии социальных сетей, норм и доверия, полагают, что от уровня и качества социального капитала зависит успешность социально-экономического развития компаний и всего общества [13. С. 73].

Поскольку, как было отмечено ранее, социальные инвестиции компаний – это вклад в системное преобразование социальной жизни территорий присутствия компаний, то, например, инвестируя в свои родные города, компании вовлекают местные сообщества, НКО, местную власть и работников как к процессу формирования портфеля проектов и программ, так и к их реализации, добиваются высочайшего класса выполнения проектов, часть из которых является проектами будущего или уникальными для России. Большую актуальность должны приобретать задачи по реализации корпоративных социальных программ. Необходимо распространение информации в массы об осуществляемых программах компаниями, о проводимых корпоративных социальных политиках, об оказываемых положительных эффектах и успехах от реализации.

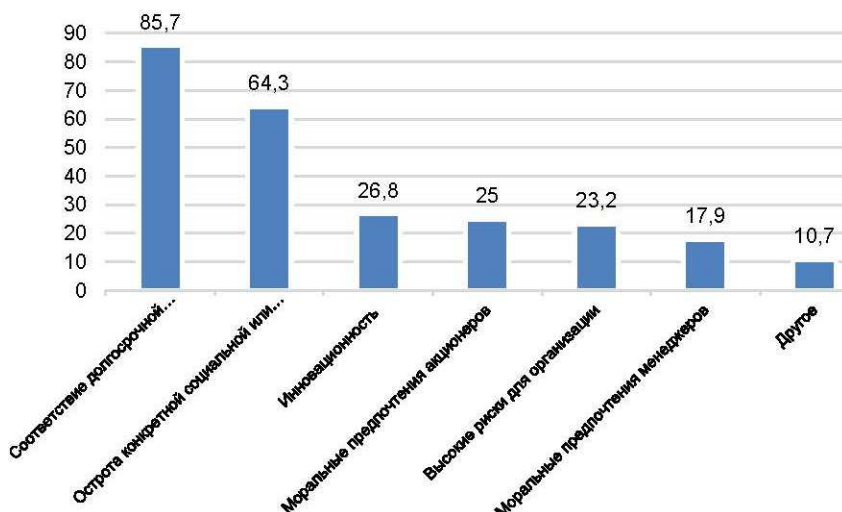
Объем и характер потенциальных преимуществ проведения корпоративной социальной ответственности для предприятий могут варьироваться в зависимости от характера организации. Однако довольно сложно поддается количественному измерению КСО. Исследователи Шмидт и Райнс

выявили зависимость между социальной, экономической и экологической эффективностью.

К основным преимуществам проведения политики корпоративной социальной ответственности на предприятии отечественные и зарубежные авторы относят [14–16]:

- снижение и ограничение судебных процессов;
- защиту имиджа компании и повышение репутации компании;
- повышение удовлетворенности клиентов;
- сокращение прогулов и текучести кадров;
- улучшение финансовых показателей компании;
- снижение эксплуатационных расходов;
- увеличение объема продаж и лояльности клиентов;
- повышение производительности и качества;
- увеличение способности привлечения новых высококвалифицированных сотрудников;
- повышение акционерной стоимости компании.

В 2013 г. Ассоциацией менеджеров России был проведен опрос 60 крупных компаний нашей страны, на основании которого были получены данные о причинах, побуждающих руководство компаний выбирать направления корпоративных социальных инвестиций компании (рис. 1).



Данные приведены в процентах от числа компаний-респондентов, ответивших на вопрос. Сумма ответов превышает 100%, так как респонденты могли выбирать более одного варианта

Рис. 1. Критерии выбора направлений корпоративных социальных инвестиций (программ)

Стоит отметить, что фирмы, осуществляющие корпоративную социальную политику, повышают и лояльность своих клиентов. Люди сохраняют хорошие эмоции и воспоминания о фирмах, социальная деятельность ко-

торых оказала на их жизнь положительный эффект, что, в свою очередь, положительно влияет на успешность бизнеса компаний.

Компании, в которых проводится качественная работа в области социальной политики, получают свою награду и за счет приверженности персонала, и за счет более высокой вероятности привлечения лучших кадров. Человек, который любит свою работу, будет работать более качественно и продуктивно, будет стараться угодить клиентам, и последний, в свою очередь, с большей вероятностью вернется вновь.

Однако организации не должны ориентироваться лишь на краткосрочные экономические результаты деятельности при формировании своей стратегии КСО, а также не должны ограничиваться только благотворительными акциями и добровольными мероприятиями.

Безусловно, фирмы сталкиваются с некоторыми препятствиями, поэтому существуют и отрицательные стороны проведения корпоративной социальной политики: увеличение расходов на обучение; возникновение трудностей, таких как нехватка времени и человеческих ресурсов.

В настоящее время высокие затраты на корпоративную социальную ответственность являются одним из основных препятствий для ее становления и развития. Однако согласно эмпирическим исследованиям инвестиции в решение социальных, экологических вопросов в перспективе способствуют сокращению издержек компании, поскольку инновационные разработки позволяют открыть новые возможности, избежать рисков, оптимизировать процессы [17]. Крайне важно информирование руководителей со стороны государства о необходимости инвестиций в КСО, другими словами, требуется более тесное сотрудничество государства с бизнес-структурами.

В настоящее время ученые активно обсуждают влияние на КСО особенностей рынка труда, социально ответственного поведения конкурирующих фирм, активности заинтересованных лиц, формата социальных инвестиций, уровня государственного контроля, необходимости внедрения программ по подготовке специалистов в сфере экономики и менеджмента в образовательные программы, интеграции понятия с категорией человеческого капитала и теории устойчивого развития государства, потребности включения КСО в систему корпоративного управления.

В отечественной литературе выделяется ряд объективных причин, препятствующих развитию КСО в нашей стране. К основным можно отнести следующие [18]:

- продолжительную нестабильную экономическую ситуацию;
- географическое положение страны;
- особенный менталитет граждан и жажда к накоплениям;
- часто меняющиеся экономическую и политическую ситуации в стране;
- большую территорию страны и удаленность населенных пунктов от центра и столицы;
- концентрацию капитала в определенных базово-ресурсных регионах страны;

- привязку моногородов к отдельному градообразующему предприятию, снижающую готовность бизнесменов «делиться» с общественностью;
- социальную пассивность граждан;
- высокий уровень бедности.

Также к основным препятствиям повсеместного внедрения политики КСО, не позволяющим бизнесменам акцентировать свое внимание на социальных проблемах общества и представляющим собой преграду для решения проблем образования, здравоохранения, трудовых конфликтов, можно отнести отсутствие опыта осуществления этой деятельности и государственной инфраструктуры для реализации данных целей, законодательных актов. Российские компании, с одной стороны, стремятся к выработке индивидуальных и общих подходов к социальной ответственности, к внедрению в практику международных принципов прозрачности и отчетности, экологической безопасности, трудовых отношений, поддержки общества. С другой стороны, на них лежит большой груз ответственности за выплату заработной платы сотрудникам и иных льгот для них, необходимость инвестиций в развитие собственного бизнеса, выплаты налогов государству.

Несмотря на то, что с каждым годом повышается информационная открытость компаний, на данный период в России не сформированы устойчивые тенденции по раскрытию нефинансовой отчетности и выполнению социальных обязательств. Поэтому перед учеными и специалистами социально-экономической сферы в настоящее время стоит приоритетная задача – разработать подходы и инструменты к реализации социальной ответственности бизнеса, учитывающие существующие барьеры и особенности нашей страны, но при этом основанные на международных стандартах. Во-первых, данный шаг позволит российским компаниям получить признание на международной арене; во-вторых, завоевать имидж социально ответственных предприятий, что, в свою очередь, расширит экспорт, компании смогут получать дополнительную прибыль, государство – дополнительные налоги от бизнеса и социальную открытость для иностранных граждан.

Направления реализации корпоративной социальной ответственности носят многоуровневый характер, их можно разделить на внутренние и внешние действия. Внутренние действия направлены на улучшение социальных условий и положения самих работников организации, внешние направления – это действия, способствующие улучшению взаимодействия в обществе, росту экономического и социального благосостояния страны.

К внутренней социальной ответственности относятся:

- создание безопасных условий труда;
- введение дополнительного медицинского и социального страхования работников;
- оказание финансовой и нематериальной помощи работникам в критических ситуациях;
- развитие сотрудников посредством обучающих программ и программ подготовки и повышения квалификации;
- поддержание стабильной и социально значимой заработной платы.

На основе анализа различных источников нами выделены следующие элементы внешней социальной ответственности, которые позволяют компаниям получать ряд преимуществ (укрепление своей деловой репутации, рост инвестиционной привлекательности фирмы, рентабельности, поддержание социальной стабильности в обществе) [19, 20]:

- корпоративная благотворительность и спонсорство;
- соблюдение норм и оказание содействия охране окружающей среды;
- материальная помощь местным властям и государству в кризисных ситуациях;
- взаимодействие с местным сообществом и властью;
- ответственность перед клиентами компаний, предоставление качественного сервиса и услуг.

Таким образом, в условиях глобализации экономики, перенасыщенности рынка, жестких конкурентных взаимодействий бизнес-структур важной становится, помимо ведения эффективной управленческой и экономической деятельности, реализация предприятиями иных действий, учитывающих интересы компании, государства и общества. Такой активностью может стать реализация корпоративной социальной ответственности, способ завоевания и устойчивого удержания конкурентного преимущества перед другими бизнес-структурами. Концепция КСО выступает в настоящее время в качестве важного инструмента для минимизации конфликтов с заинтересованными сторонами.

На уровне государства социальные инвестиции позволяют формировать более значительный вклад в создание добавленной ценности, нежели инвестиции в количественный рост экономики. Сотрудники компаний, осознающие высокую степень социальных капиталовложений в их собственный уровень жизни, мотивированы к более качественной реализации функциональных обязанностей не только в рамках заданной компетенции, а также в рамках коллективной работы и на устойчивое долгосрочное функционирование компании. Если сотрудник заинтересован только в выполнении своих непосредственных прямых обязанностей и не беспокоится об остальных участках производственного процесса, то начинают появляться многочисленные проблемы на смежных участках, что в конечном счете отражается на экономике предприятия и экономике страны в целом.

Со стороны государства должен быть предусмотрен комплекс мер с целью развития эффективности использования социального капитала на предприятиях:

- проведение политики по диверсификации моногородов и комплексному социально-экономическому развитию территорий страны;
- осуществление экономически стимулирующих мер по повышению значимости проведения российскими организациями внутренней социальной политики;
- реализация программ по развитию социального капитала и социальной защищенности населения страны;
- стимулирование роста отраслевой конкуренции;

– снижение уровня административных барьеров.

Перед исследователями стоит важная задача по изучению проблем, препятствующих развитию корпоративной социальной ответственности бизнеса, важно интегрировать международные принципы КСО с учетом российских условий. На уровне государства должны быть предприняты меры по борьбе с коррупцией и непрозрачностью российского бизнеса, которые в настоящее время мешают становлению КСО. Решением данных проблем могут стать введение системной модели устойчивого развития, стратегического планирования и социально-экологической ответственности, предоставления интегрированных отчетов по триединому итогу (экономическая, социальная, экологическая деятельность). Это сложная задача, но она является важным элементом становления и развития КСО в компаниях.

Концепция КСО в России может эффективно развиваться при условии системных усилий государства, общества и компаний. Для успешного функционирования КСО на предприятиях государству следует решить задачу о совмещении «технологического плато» компаний с социальным и экологическим контекстом деятельности. Представляется важным активное вовлечение высшего руководства компаний, поэтому с целью решения данного вопроса требуется четкое определение ответственных лиц по вопросам устойчивого развития в компаниях. Выработка приоритетных направлений КСО должна стать прерогативой топ-менеджмента независимо от того, в ведении какого подразделения в компании находится функция развития практик КСО. В настоящее время, по статистике, в большинстве случаев решение данных вопросов происходит на уровне различных подразделений.

Важным является также создание платформы для формирования процесса постоянного повышения качества жизни, необходимы коренная модернизация системы национальных стандартов в соответствии с глобальными критериями, организация международных сообществ по выработке универсальных стандартов в области КСО и устойчивого развития. Кроме того, необходимы модернизация образовательной политики, а именно взаимодействие образовательных учреждений и организаций, реализующих современные методы организации производства, разработка и проведение различных конкурсов, направленных на улучшение производства в компаниях, проведение мероприятий среди организаций по обмену успешным опытом ведения политики КСО.

Развитие концепции КСО имеет очень большие перспективы, которые в настоящий момент связаны с изменением общественных ценностей и социально-экономических взаимоотношений, с осознанием новой роли бизнеса в обществе, с организацией общественного контроля и становлением гражданского общества. Комплексное и систематическое понимание функционирования института корпоративной социальной ответственности будет способствовать росту экономических и социальных показателей предприятий, повышению уровня благосостояния граждан и росту значимости социальной политики в обществе. Также необходима разработка российской модели КСО, которая будет учитывать национальные особен-

ности, социокультурные и географические условия нашей страны. Целесообразно создавать собственные кодексы корпоративной этики и этических подходов к ведению бизнеса.

Следует согласиться с теми авторами, которые признают КСО «...внешне навязанной нормой. Для большинства как зарубежных, так и российских компаний она пока не стала внутренней потребностью и общей ценностью, ее реализация по-прежнему связывается с максимизацией полезности и теми ограничениями (вынужденными издержками), которые накладываются на деятельность компании внутренними и внешними держателями интересов (давление со стороны государства, общественных организаций, потребителей, конкуренция за квалифицированных работников), и внешними инструментами признания (конкурсы, рейтинги и т.п.)». Для российских компаний главной движущей силой внедрения корпоративной социальной ответственности выступает повышенный интерес международных компаний к данной концепции, а также глобализация экономических процессов. Многие руководители начинают осознавать значимость и важность данной концепции, процесс наращивания темпов распространения КСО увеличивается с каждым годом.

Развитие корпоративной социальной ответственности в России может стать конкурентным преимуществом бизнес-структур и в будущем позволит предприятиям завоевать большую долю рынка и лояльность потребителей. Компании обязаны согласовывать свою деятельность с требованиями международных стандартов, законодательных актов и заинтересованных сторон. Необходимо осознание, что социальные инвестиции должны стать нормой для компаний и приносить бизнесу и всем заинтересованным сторонам выгоды в будущем. Корпоративная социальная ответственность – новейший инструмент, который способствует реальному положительному воздействию на социально-экономическую ситуацию в стране, в равной степени влияет на экономический рост и социальный прогресс.

Теоретическая значимость статьи заключается в дальнейшем развитии теоретических подходов к КСО и интеграции ее принципов в повседневную бизнес-деятельность. Практическая значимость заключается в том, что органы власти смогут выработать стратегии развития социальной и экономической политики с учетом развития КСО, а сами компании – инкорпорировать КСО в стратегическую деятельность для целей устойчивой конкурентоспособности.

Литература

1. *Claridge Tr.* Social capital. URL: <http://www.socialcapitalresearch.com>
2. *Клейнер Г.* Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12.
3. *Батаева В.С.* Стратегические приоритеты социально-экономического развития России и концепция корпоративной социальной ответственности : дис. ... д-ра экон. наук М., 2010.
4. *Нехода Е.В.* Социальные функции бизнеса и предпосылки формирования социального капитала // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 3 (27). С. 33–44.

5. Жойдик А.П., Лихачев Д.В. Социальный баланс как инструмент учета корпоративной социальной ответственности на предприятиях с обособленными подразделениями // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. URL: <http://www.uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/2077-2013-04-04-08-25-10>.
6. ИСО 26000 – Социальная ответственность. URL: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>
7. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times Magazine. 1970. 13 September.
8. Bowie N. Does It Pay to Bluff in Business? // Ethical Theory and Business / eds. by T.L. Beaupre, N. Bowie. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1993. P. 460–462.
9. Social Responsibilities of Business Corporations. N.Y., 1971.
10. Baumol W.J. (ed.) A New rationale for corporate social policy. N.Y., 1970.
11. Morrison-Paul C.J., Siegel D.S. Corporate Social Responsibility and Economic Performance // Working paper. March. 2006.
12. URL: <http://www.rodnyegoroda.ru/>
13. Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии и социальные интересы: аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. М. : Поматур, 2005.
14. Толстоброва Н.А., Осунова М.Ю. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития социально-экономических систем разного уровня // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. URL: http://www.uecs.ru/index.php?id=2879&option=com_flexicontent&view=items
15. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. М. : КНОРУС, 2008.
16. Corporate Social Responsibility / ed. by J. Allouche. Vol. 1: Concepts, Accountability and Reporting. N.Y. : Palgrave Macmillan, 2006. P. 333–355.
17. Петухов К.А. Современные тенденции развития корпоративной социальной ответственности // Вестник Пермского университета. Серия «Социология». 2009. № 8 (34). С. 66–75.
18. Краснолободцев А.А., Дайриух Я. Маркетинг качества в российской практике // Стандарты и качество. 2013. № 7. С. 87–90.
19. Леонова В.И. Социально ответственные инвестиции как инструмент формирования корпоративной социальной ответственности // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2013. № 15. С. 69–77.
20. Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States. 2010 // The Forum for Sustainable and Responsible Investments. URL: http://www.ussif.org/files/Publications/10_Trends_Exec_Summary.pdf

Gradovich M.S., Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev (Kemerovo, Russian Federation). E-mail: Masha_gradovich@mail.ru.

DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A KEY TOOL AND COMPETITIVE ADVANTAGE IN STRATEGIC DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL

Keywords: social responsibility, CSR, the concept of sustainable development, social capital.

The article is devoted to the study of corporate social responsibility at the meso level of social policy as a factor in the formation of the social capital of an enterprise. The theoretical assumptions, driving forces and obstacles to CSR are considered. Recommendations are proposed for further development of CSR in the current economic conditions.

References

1. Claridge Tr. Social capital [Электронный ресурс] // <http://www.socialcapitalresearch.com/>.

2. Klejner G. Nanoehkonomika [Tekst] // Voprosy ehkonomiki, 2004, № 12.
3. Bataeva B.C. Strategicheskie priorityety social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii i koncepciya korporativnoj social'noj otvetstvennosti (na pravah rukopisi). - M., 2010.
4. Nekhoda E. V. Social'nye funkcii biznesa i predposylki formirovaniya social'nogo kapitala // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2014. №3 (27): S. 33–44.
5. Zhodjik A.P., Lihachev D.V. Social'nyj balans kak instrument ucheta korporativnoj social'noj otvetstvennosti na predpriyatiyah s obosoblennymi podrazdeleniyami // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami. EHlektronnyj nauchnyj zhurnal. URL: <http://www.uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/2077-2013-04-04-08-25-10>.
6. ISO 26000 – Social'naya otvetstvennost'. URL: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>.
7. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times Magazine. 1970. 13 September.
8. Bowie N. Does It Pay to Bluff in Business? // Ethical Theory and Business / Eds. T.L. Beaupre, N. Bowie. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1993. P. 460–462.
9. Social Responsibilities of Business Corporations 1971, N.Y.
10. Baumol, WJ (ed.) 1970, A New rationale for corporate social policy, N.Y.
11. Morrison-Paul, CJ & Siegel, DS 2006, 'Corporate Social Responsibility and Economic Performance', Working paper, March.
12. URL: <http://www.rodnygoroda.ru/>
13. Zubarevich N.V. Krupnyj biznes v regionah Rossii: territorial'nye strategii i social'nye interesy: Analiticheskij doklad / Nezavisimyj institut social'noj politiki. M.: Pomatur, 2005. S. 101.
14. Tolstobrova N.A., Osipova M.YU. Korporativnaya social'naya otvetstvennost' kak faktor ustojchivogo razvitiya social'no-ehkonomicheskikh sistem raznogo urovnya // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami. EHlektronnyj nauchnyj zhurnal. URL: http://www.uecs.ru/index.php?id=2879&option=com_flexicontent&view=items
15. Belyaeva I.YU., EHskindarov M.A. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': upravlencheskij aspekt: monografiya. M.: KNORUS, 2008.
16. Corporate Social Responsibility / Ed. J. Allouche. – V. 1: Concepts, Accountability and Reporting. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2006. P. 333–355.
17. Petuhov K.A. Sovremennye tendencii razvitiya korporativnoj social'noj otvetstvennosti // Vestnik Permskogo universiteta. Seriya Sociologiya №8(34). Perm': PGU. 2009. S. 66-75.
18. Krasnoslobodcev A.A., Dajriah YA. Marketing kachestva v rossijskoj praktike // Standarty i kachestvo. 2013. № 7. S. 87-90.
19. Leonova V.I. Social'no otvetstvennye investicii kak instrument formirovaniya korporativnoj social'noj otvetstvennosti // Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. 2013. № 15. S. 69-77.
20. Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States. 2010 [EHlektronnyj resurs] // The Forum for Sustainable and Responsible Investments. URL: http://www.ussif.org/files/Publications/10_Trends_Exec_Summary.pdf.

For referencing:

Gradovich M.S. Razvitie korporativnoj social'noj otvetstvennosti kak klyuchevogo instrumenta i konkurentnogo preimushchestva v strategii organizacii [Development of corporate social responsibility as a key tool and competitive advantage in strategic development of social capital]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 266–280.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 338.51

DOI: 10.17223/19988648/41/19

Ю.С. Гембик, С.А. Городкова

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

Статья посвящена анализу существующих методов регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения, в ней систематизированы основные недостатки и преимущества каждого метода в отдельности. Показано, что в настоящее время требуются корректировка, изменения и актуализация отдельных элементов метода долгосрочной индексации как наиболее распространенного в сфере регулирования коммунальных услуг, сформулированы основные идеи нового метода регулирования тарифов коммунального сектора, основанные на принципах нормирования.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, тариф на водоснабжение и водоотведение, методы регулирования тарифов, объем реализации услуг, необходимая валовая выручка, фонд оплаты труда, нормирование.

В настоящее время «в условиях сдержанной государственной политики в сфере жилищно-коммунального хозяйства» [1], ориентированной на первоочередность учета интересов потребителей, перед участниками этого бизнес-процесса ставится задача максимального точного планирования и расчета необходимой валовой выручки компании на очередной период регулирования. Безошибочное решение этой задачи будет обеспечивать стабильность работы компании, выполнение всех необходимых обязательств, реализацию производственной и инвестиционной программ.

В этой связи представляется актуальным исследование в рамках анализа существующих методов регулирования тарифов, их преимуществ и недостатков, а также непрременность и насущность их реновации.

По мнению Л.Н. Чернышова, «жилищно-коммунальный комплекс – один из наиболее значимых элементов городского хозяйства, важнейшая часть территориальной инфраструктуры. Его деятельность в значительной степени формирует жизненную среду каждого человека, осуществляет функции его жизнеобеспечения» [2].

В настоящее время жилищно-коммунальное хозяйство «является одной из наиболее сложных сфер для модернизации как в силу своей высокой социальной значимости, так и по причине весьма непростой ситуации, сложившейся в этой отрасли, с точки зрения износа инфраструктуры жилищно-коммунального сектора. Блага, предоставляемые системой жилищ-

но-коммунального хозяйства, являются в современном обществе благами первой необходимости. При этом они занимают значительное место в структуре расходов граждан и в то же время предоставляются зачастую де-факто на монопольной основе. В этой связи ценообразование в этой сфере требует особого контроля» [3].

Целью данной работы является анализ существующих методов регулирования тарифов на коммунальные услуги, результатов их применения в различных сферах и поиск оптимального метода регулирования для всех участников жилищно-коммунального рынка.

Вопросами модернизации отрасли жилищно-коммунального хозяйства регулярно занимаются и ученые, и законодатели. Однако во все времена основным принципом реформирования системы коммунального хозяйства «является настройка системы её финансирования. Попытки перевода этой системы на рыночные рельсы с развитием свободной конкуренции и частной собственности в секторе, а следовательно, и формированием эффективных рыночных стимулов пока что привели лишь к частичным сдвигам» [3].

По данным Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения, «водоснабжение – самый отсталый с точки зрения финансового наполнения сектор ЖКХ, при этом очень капиталоемкий и отличается медленным возвратом инвестиций. В итоге 82% водоканалов убыточны. В отличие от тепловых сетей, где результатом модернизации может быть серьезная экономия на топливе, у водоканалов нет прямой зависимости между модернизацией и снижением издержек» [4].

Авторы статьи разделяют мнение Алексея Макрушина, руководителя ассоциации ЖКХ «Развитие», о том, что «тарифы в сфере водоснабжения и водоотведения «зажаты» по сравнению с другими отраслями. На фоне роста цен на газ и электроэнергию рост тарифов в теплоснабжении, водоснабжении и водоотведении был резко ограничен, что поставило эти отрасли на грань выживания. При этом если в теплоснабжении есть ресурсы для снижения расходов и повышения эффективности – инвестиции окупаются за счет сокращения расходов на топливо, то инвестиции в сфере водоснабжения без повышения тарифов не окупаются. Например, строительство очистных сооружений приводит не к снижению расходов, а к появлению дополнительных затрат» [4].

В работе Д.А. Матвиенко, которая обращалась к вопросам методологии регулирования тарифов в сфере жилищно-коммунального хозяйства, отмечено, что «сфера жилищно-коммунального хозяйства обладает целым рядом особенностей, которые должны учитываться при принятии управленческих решений. К ним относятся:

- отсутствие у потребителей возможности выбора исполнителей услуг и практическое отсутствие возможности отказа от их потребления;
- использование в ходе технологического процесса предоставления услуг сложной инженерной инфраструктуры;
- необходимость четкой взаимосвязи на всех стадиях производственного процесса» [7].

Следует заметить, что одной из важных особенностей сферы коммунального хозяйства является государственное регулирование данного сектора услуг. При этом основным потребителем услуг выступает население. И для государства, как регулятора в данном политическом направлении работы, становится приоритетным выполнение задачи по нахождению финансового баланса интереса поставщиков и потребителей услуг.

Все вышеперечисленные проблемы побуждали законодателей к разработке и внедрению документа, который бы способствовал решению всех накопленных проблем работы водоснабжающей отрасли.

В целях недопущения дальнейшей убыточной работы водоканалов, срывов в предоставлении услуг, аварийности на производственных объектах и создания условий для инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ был принят Приказ Федеральной службы по тарифам от 27 декабря 2013 г. № 1746-э «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения». Вышеназванный нормативный документ разработан на основании Федерального закона от 7 декабря 2011 г. № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении».

В соответствии со ст. 32 Федерального закона № 416-ФЗ «расчет тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения осуществляется исходя из объема поставленных товаров, оказанных услуг и величины необходимой валовой выручки» [5]. Основные методы регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения представлены на рис. 1.

Применение метода экономически обоснованных расходов (затрат) может происходить в двух случаях: при первичном регулировании деятельности компании и если оставшийся срок действия договоров, подтверждающих право временного владения и (или) пользования централизованными системами водоснабжения и (или) водоотведения, составляет менее 3 лет.

Метод сравнения аналогов применяется при установлении тарифов на услуги регулируемой организации, осуществляющей транспортировку холодной воды и (или) транспортировку сточных вод в условиях, сопоставимых с осуществлением аналогичной. При этом «протяженность сетей водоснабжения или водоотведения, эксплуатируемых регулируемой организацией, не превышает 10 процентов общей протяженности сетей в указанных системах либо протяженность сетей регулируемой организации составляет не более 10 километров» [6].

Применение вышеназванных методов регулирования тарифов не приемлемо для уже работающих компаний, осуществляющих поставку ресурсов и регулируемых свыше двух лет. Для таких компаний регулирование возможно одним из двух долгосрочных методов: методом доходности инвестированного капитала или методом индексации. В настоящее время в России нет предприятия сферы водоснабжения и водоотведения, регулирование тарифов которого осуществлено методом доходности инвестированного капитала. Поэтому подвести итоги по применению этого метода считаем возможным на примере энергетической сферы.



Рис. 1. Методы расчета необходимой валовой выручки в сфере водоснабжения и водоотведения (Рисунок составлен авторами)

В энергетическом секторе экономики переход на RAB-регулирование было обязательным. 31 декабря 2017 г. у большинства теплоснабжающих организаций закончился первый период долгосрочного регулирования вышеназванным методом. Однако уже сегодня просматривается тенденция неисполнения тех целевых показателей, которых требовалось достичь при переходе на такое регулирование.

Ученые, аспиранты неоднократно в своих работах рассматривали регулирование отрасли жилищно-коммунального хозяйства методом RAB. Так, Д.А. Матвиенко в 2013 г. в своей статье «Использование компромиссного анализа при расчете оптимальных тарифов на жилищно-коммунальные услуги» отмечала, что этот метод «является неприемлемым для использования в России в сфере жилищно-коммунального хозяйства в силу своих особенностей. В первую очередь использование данного метода базируется на больших объемах частных инвестиций в отрасль, что в настоящее время практически неосуществимо» [7].

Цитата Ю.В. Зеленского и Е.В. Кириченко говорит о том, что применение этого метода «...спровоцировало конфликт интересов компании и потребителей. С одной стороны, компания получает дополнительные источ-

ники финансирования программ развития или поддержания своего сетевого хозяйства, с другой стороны, потребители получают электроэнергию по повышенным тарифам. При этом широко оглашаемые позитивные влияния нового метода на качество предоставляемой услуги по энергоснабжению достаточно сложно отследить и показать (электроэнергия либо подается, либо нет). Возникает предположение, что метод RAB выгоден исключительно энергосетевой компании, которая получила инструмент для повышения НВВ, соответственно и тарифа.

В поддержку сделанного вывода можно привести факты значительного роста стоимости электроэнергии в районах плотного перехода на метод RAB (например, в г. Тверь), неоднократные судебные разбирательства потребителей-предпринимателей с энергосетевыми компаниями, перешедшими на метод RAB (например, с ОАО «МРСК Центра и Приволжья») [8].

В августе 2016 г. в своем докладе «О совершенствовании методологии регулирования электросетевого комплекса (отмена или продление RAB-регулирования)» С.А. Дудкин, заместитель начальника Управления регулирования электроэнергетики ФАС России, поднимает основные проблемы практического применения метода доходности инвестированного капитала и результатов его работы. Среди них:

- методология расчета тарифов предполагает начисление доходности на накопленное перераспределение необходимой валовой выручки в течение долгосрочного периода;

- методология предполагает полный возврат накопленного капитала в последний год долгосрочного периода регулирования;

- методология не предусматривает переход от метода доходности инвестированного капитала к методу долгосрочной индексации необходимой валовой выручки, при котором возврат накопленного капитала в экономически обоснованном размере мог бы быть осуществлен после изменения метода регулирования;

- в отдельных случаях накопленный доход превышает величину экономически обоснованных расходов, обеспечиваемых его возвратом. Результат анализа: из 107,7 млрд руб. накопленного «сглаживания» по РФ на конец 2016 г. подтверждено обязательствами, по данным регулирующих органов субъектов РФ, 84,3 млрд руб.

В вышеназванном докладе предлагаются три варианта по совершенствованию регулирования сетевого комплекса, которые представлены на рис. 2.

Таким образом, законодатель не планирует переходить на краткосрочные методы регулирования и возможными методами регулирования по-прежнему остаются долгосрочные, пятилетние, периоды регулирования, которые, по мнению авторов, в современных экономических условиях неприемлемы, они продолжают оставлять бизнес сферы жилищно-коммунального хозяйства позади всех остальных субъектов рынка.

Учитывая требования действующего законодательства, наиболее оптимальным методом регулирования тарифов на водоснабжение и водоотве-

дение является метод индексации. Это также долгосрочный метод регулирования. При первичном регулировании – 3 года, при последующем – не менее 5 лет. Модель «индексации» и модель «доходности инвестированного капитала» во многом схожи. Обе учитывают операционные затраты компании и поощряют их снижение, обе задают регулируемой компании ряд нормативных показателей, которые она должна достичь или не превысить, при этом положительная разница остается в компании, отрицательная влечет за собой снижение тарифа. Однако если в RAB-модели делается упор на стабильную доходность вложенного капитала, долгосрочная индексация в большей степени ориентирована на мотивирование самой компании к повышению эффективности.

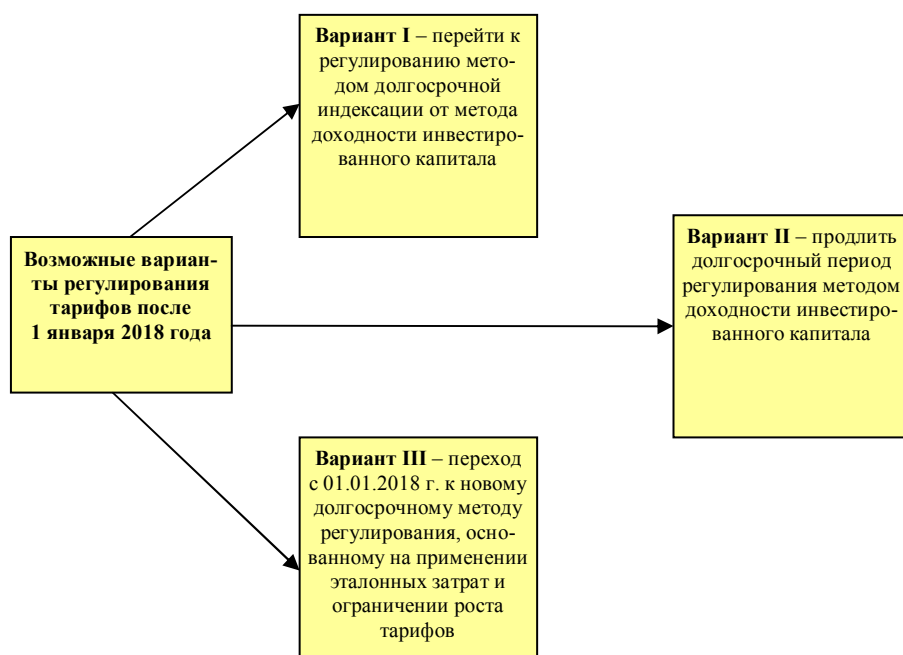


Рис. 2. Варианты совершенствования регулирования сетевого комплекса
(Рисунок составлен авторами)

Следует заметить, что использование такого метода регулирования тарифов может принести желаемый экономический эффект только при отсутствии инфляции и развития предприятия. Однако сфера ЖКХ, так же как и другие сферы производства, регулярно автоматизируется, модернизируется и совершенствуется.

Несмотря на обширную нормативную и правовую базу тарифного регулирования, по мнению ряда авторов, занимающихся этой проблематикой, она нуждается в совершенствовании, особенно в сфере водоснабжения и водоотведения, как наиболее убыточной.

В работах С.Б. Сиваева при тарифном регулировании компаний сферы водоснабжения и водоотведения, осуществляющих поставку ресурса на основании концессионных соглашений, предлагалось использовать «формирование договорных тарифов на жилищно-коммунальные услуги» [9, 10].

В своей статье «Совершенствование методов регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения региона» М.И. Щаблыккин отмечает, что основным направлением совершенствования тарифной политики сектора водоснабжения и водоотведения является увеличение периода регулирования, равного пяти годам, «как минимум до величины периода полного окончания строительства или модернизации объектов водопроводно-канализационного хозяйства» [11]. Эта позиция не разделяется авторами настоящей статьи, поскольку срок модернизации оборудования может составлять около 20 и более лет и сумма возврата вложенного капитала после окончания срока модернизации с учетом инфляции достигнет 200% и более.

В настоящей статье авторами предпринята попытка выделения и систематизации основных недостатков и преимуществ действующих методов расчета тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения (табл. 1).

Таблица 1. Недостатки и преимущества действующих методов тарифообразования в сфере водоснабжения и водоотведения*

Наименование метода	Недостатки	Преимущества
Метод экономически обоснованных расходов (затрат)	Первичность регулирования	Полнота и своевременность учета расходов компании
Метод сравнения аналогов	Ограниченность регулирования по видам услуг	Эффективность использования в мелких компаниях
Метод индексации	Эффективность использования при отсутствии изменений технологий и инфляции. Обязательство долгосрочности	
Метод доходности инвестированного капитала	Отсутствие потенциального инвестора. Высокая стоимость метода с точки зрения потребителя	Стимулирование инвестиций. Наличие возможности модернизации и обновления основных фондов компании

* Таблица составлена авторами.

Ввиду ограниченности, множества условий при использовании того или иного метода регулирования остро встает вопрос о разработке более оптимальных, экономически обоснованных, сбалансированных, легко применяемых, достоверных методов расчета. Авторами данной статьи в результате анализа возможности, преимуществ и недостатков методов, имеющихся в действующем законодательстве, предлагается разработка нового метода – метода прототипа. Сущность данного метода заключается в разработке

основ нормирования (нормативов сырья, материалов, численности сотрудников, ремонтов) по всем статьям затрат компании. Период действия тарифов, отрегулированных данным методом, должен составлять не более одного года. Например, при определении расходов на заработную плату методом прототипа будут определяться нормативная численность сотрудников и нормативный фонд заработной платы. Необходимость разработки метода прототипа в определении затрат компании на фонд оплаты труда основана на исследовании и анализе действующего механизма расчета, установленного Методикой расчета регулируемых тарифов, выявлении его основных недостатков. Группировка основных элементов расчета расходов на оплату труда представлена в табл. 2.

Таблица 2. Предложения по изменению принципа расчета расходов на оплату труда*

Действующая система расчета	Недостатки действующего метода расчета	Предлагаемый метод расчета
Расчет фонда оплаты труда на очередной период регулирования исходя из среднесписочной численности персонала и фактических затрат с последующей индексацией	Трудности расчета регулируемой компании при первичном регулировании или существенном изменении технологии, объемов, объемов обслуживания. Необновленные либо отсутствующие нормативы численности отдельных должностей. Отсутствие для акционерных обществ (в случае отказа от отраслевого тарифного соглашения) единого размера минимальной месячной тарифной ставки рабочих первого разряда	Разработка методических рекомендаций по определению нормативной численности. Установление для акционерных обществ жилищно-коммунальной сферы России единой минимальной месячной ставки рабочих первого разряда исходя из минимального размера оплаты труда

* Таблица составлена авторами.

Действующий механизм определения расходов на оплату труда основан на двух переменных – среднесписочной численности и среднем уровне заработной платы. Также приоритетными при определении расходов на оплату труда являются условия отраслевых тарифных соглашений. Однако акционерные общества в сфере коммунального хозяйства имеют возможность отказаться от условий соглашений и минимальную месячную ставку рабочего первого разряда установить самостоятельно.

Внедрение и использование метода прототипа позволит представителям общественных организаций, регуляторам, потребителям услуг довольно просто проверить обоснованность той или иной статьи затрат компании. Именно этот способ расчета будет являться самым прозрачным, обеспечивающим баланс интересов поставщика и потребителя.

Основой для разработки метода прототипа могут послужить имеющиеся нормативные документы по нормированию: Приказ Госстроя от 22 марта 1999 г. № 66 «Об утверждении Рекомендации по нормированию труда

работников водопроводно-канализационного хозяйства); Приказ Госстроя от 16 августа 2000 г. № 184 «Об утверждении Рекомендаций по нормированию труда на установку, обслуживание и ремонт приборов учета и регулирования в ЖКХ»; Постановление Минтруда РФ от 16 декабря 1997 г. № 63 «Об утверждении Типовых отраслевых норм бесплатной выдачи работникам специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты»; протокол Госстроя РСФСР от 1 июня 1989 г. № 13-8 «Об утверждении Положения о проведении планово-предупредительного ремонта на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства»; Приказ Госстроя РФ от 30 декабря 1999 г. № 168 «Об утверждении Правил технической эксплуатации систем и сооружений коммунального водоснабжения и канализации МДК 3-02.2001»; Постановление Госстроя РФ от 23 февраля 1999 г. № 9 «Об утверждении методики планирования, учета и калькулирования себестоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства».

В России и за рубежом накоплен большой опыт по определению нормативов и работе с ними. В рамках плановой социалистической экономики очень широко применялись различные методы нормирования труда и материальных затрат, а также учета затрат по нормативам, которые позднее были незаслуженно забыты российскими менеджерами [12]. В настоящее время авторы статьи заняты разработкой основ метода нормирования.

С высокой долей вероятности можно прогнозировать, что разработанные основы в сфере коммунального водоснабжения и водоотведения станут главным инструментом при регулировании отрасли, а также в значительной степени будут способствовать снижению убыточности работы и подъему предприятий водоснабжения и водоотведения на уровень энергетических компаний, повышению экономической эффективности работы отрасли и инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Гембик Ю.С., Городкова С.А. Основные проблемы практического применения отдельных положений методических рекомендаций по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения // *Universum: Экономика и юриспруденция: электронный научный журнал*. 2017. № 9 (42). С. 12–14.

2. Чернышев Л.Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. М.: Книжный мир, 1998. 248 с.

3. Аналитический доклад Института энергетики и финансов Газпромбанка Фонда содействия реформированию ЖКХ «Тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации в 2000–2010 годах»: сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации. URL: <https://genproc.gov.ru/documents/nauka/execution/document-70963/> (дата обращения: 21.08.2017).

4. Коваленко А. Деньги в канализацию // *Эксперт*. 2014. № 16 (597). URL: <http://expert.ru/ural/2014/16/> (дата обращения: 22.08.2017).

5. Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122867/ (дата обращения: 07.08.2017).

6. *Постановление* Правительства РФ от 13 мая 2013 г. № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146317/ (дата обращения: 05.08.2017).

7. *Матвиенко Д.А.* Использование компромиссного анализа при расчете оптимальных тарифов на жилищно-коммунальные услуги // *Наука Кубани*. 2013. № 1. С. 69–72.

8. *Зеленский Ю.В., Кириченко Е.В.* Кому выгоден метод RAB? Рассуждения экономиста // *Energosovet.ru*. URL: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=20 (дата обращения: 14.08.2017).

9. *Сиваев С.Б., Шакиров Т.А., Прокофьев В.Ю.* Анализ практики проведения конкурсов на проведение конкурсов на заключение договоров государственно-частного партнерства в коммунальном секторе // *Городской альманах*. 2012. № 5. С. 24–33.

10. *Сиваев С.Б., Шакиров Т.А.* Выбор критериев конкурсов на заключение договоров государственно-частного партнерства в коммунальном секторе // *Демография и социальная экономика*. 2012. № 1. С. 155–164.

11. *Щаблыкин М.И.* Совершенствование методов регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения региона // *Инженерный вестник Дона*. 2014. № 3. URL: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2014/2520>

12. *Алексеева Е., Иванова Н.* Нормирование затрат на предприятии // *eg-online.ru*. URL: <https://www.eg-online.ru/article/92047/> (дата обращения: 28.08.2017).

Gembik Y.S., Zabaykalsky state University (Chita, Russian Federation). E-mail: gembik2000@mail.ru

Gorodkova S.A., Zabaikalsky Institute of entrepreneurship – branch of the Siberian University of consumer cooperation (Chita, Russian Federation). E-mail: gorsa77@mail.ru

PROBLEMS OF PRACTICAL APPLICATION THE LEGAL METHODS OF REGULATION TARIFFS IN WATER SUPPLY AND SANITATION

Keywords: housing and communal services, the tariff for water and wastewater, methods of regulation of tariffs, the volume of realization of services, required gross revenue, payroll, standardization.

The article is devoted to analysis of existing methods of regulation of tariffs in sphere of water supply and sanitation, systematized advantages and disadvantages of each method separately. It is shown that currently it is necessary to correct, modify and update individual elements of the method of long-term index as the most common in the field of regulation of public services, formulated the basic ideas of a new method of regulation of tariffs of communal sector and based on the principles of regulation.

References

1. Gembik Yu. S., Gorodkova S. A. Osnovnye problemy prakticheskogo primeneniya otdel'nyh polozhenij metodicheskikh rekomendacij po raschetu reguliruemym tarifov v sfere vodosnabzheniya i vodootvedeniya // *Universum: Ekonomika i yurisprudenciya: ehlektron. Nauchn. Zhurn.* 2017. № 9(42). S. 12-14.

2. Chernyshev L. N. Cenovaya i tarifnaya politika v zhilishchno-kommunal'nom hozyajstve/L. N. Chernyshev. M. Knizhnyj mir. 1998. 248 s.

3. Sajt General'noj Prokuratury Rossijskoj Federacii: Analiticheskij doklad Instituta ehnergetiki i finansov Gazprombanka Fonda sodejstviya reformirovaniyu ZHKH «Tarify na uslugi zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva v Rossijskoj Federacii v 2000 – 2010 godah»/[EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://genproc.gov.ru/documents/nauka/execution/document-70963/> (data obrashcheniya 21.08.2017).

4. Kovalenko A. Den'gi v kanalizaciyu/EHkspert. - № 16 (597). – 2014. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. - <http://expert.ru/ural/2014/16/> (data obrashcheniya 22.08.2017).

5. Federal'nyj zakon ot 7 dekabrya 2011 g. № 416-FZ «O vodosnabzhenii i vodootvedenii» (s izmeneniyami i dopolneniyami). [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122867/ (data obrashcheniya 07.08.2017).

6. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 13 maya 2013 g. № 406 «O gosudarstvennom regulirovanii tarifov v sfere vodosnabzheniya i vodootvedeniya» (s izmeneniyami i dopolneniyami). [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146317/ (data obrashcheniya 05.08.2017).

7. Matvienko D. A. Ispol'zovanie kompromissnogo analiza pri raschete optimal'nyh tarifov na zhilishchno-kommunal'nye uslugi// Nauka Kubani. – Krasnodar. «Nauka Kubani». – 2013. – № 1. – S. 69-72.

8. Sajt Energosovet.ru YU.V. Zelenskij, E.V. Kirichenko, Komu vygoden metod RAB? Rassuzhdeniya ehkonomista/ [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. - http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=20 (data obrashcheniya 14.08.2017).

9. Sivaev S. B., SHakirov T. A., Prokofev V. YU. Analiz praktiki provedeniya konkursov na provedenie konkursov na zaklyuchenie dogovorov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v kommunal'nom sektore // Gorodskoj al'manah. 2012, № 5. S. 24-33.

10. Sivaev S. B., SHakirov T. A. Vybory kriteriev konkursov na zaklyuchenie dogovorov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v kommunal'nom sektore // Demografiya i social'naya ehkonomika. – 2012, № 1. S. 155-164.

11. Shchablykin M. I. Sovershenstvovanie metodov regulirovaniya tarifov v sfere vodosnabzheniya i vodootvedeniya regiona // Inzhenernyj vestnik Dona. – 2014, № 3. / [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. - <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2014/2520>.

12. Sajt eg-online.ru Alekseeva Elena, Ivanova Nadezhda, Normirovanie zatrat na predpriyatii/ [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. - <https://www.eg-online.ru/article/92047/> (data obrashcheniya 28.08.2017).

For referencing:

Gembik Y.S., Gorodkova S.A. Problemy prakticheskogo primeneniya zakonodatel'nyh metodov regulirovaniya tarifov v sfere vodosnabzheniya i vodootvedeniya [Problems of practical application the legal methods of regulation tariffs in water supply and sanitation]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 281–291.

УДК 330.354

DOI: 10.17223/19988648/41/20

О.В. Баженов, И.А. Зильбер

СПОРТИВНАЯ ПОДГОТОВКА КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ НАВЫКОВ

В последнее время все большее внимание уделяется развитию инноваций и поддержке различных форм предпринимательской деятельности, поскольку именно они призваны обеспечить устойчивое развитие российской экономики в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. При этом главной площадкой зарождения предпринимательского мышления и инновационной среды все чаще называется университет как место консолидации «талантов». Однако, по мнению авторов, ошибочно недооценивается более ранний этап жизни человека (4–11 лет), на котором и закладываются основы психофизических, интеллектуальных и социализационных качеств личности. Именно на нем, по мнению авторов, посредством занятия физической культурой и спортом могут быть заложены целевые метакомпетенции. Предметом исследования является совокупность социально-экономических отношений и категорий, возникающих в процессе спортивной подготовки. В рамках данного предмета сформулирована гипотеза о том, что спортивная подготовка может выступать в качестве инструмента развития предпринимательских и инновационных навыков. Таким образом, целью статьи является теоретическое обоснование сформулированной гипотезы. Достижение указанной цели обеспечивается последовательным выполнением поставленных задач. Полученные результаты могут быть использованы органами исполнительной власти различных уровней для целей формулировки положений внутренней социальной политики, а также учеными и исследователями, занятыми изучением аспектов: экономики труда и экономики спорта. Ключевые слова: тренерский труд, «мягкие компетенции», инновационная деятельность, предпринимательская деятельность, теория решения исследовательских задач, инновационные навыки, предпринимательские навыки, спортивная подготовка, спорт, физическая культура.

Актуальность темы. На протяжении долгого времени в отечественной и зарубежной экономической и социологической литературе роль физической культуры и спорта и связанная с ними роль тренера сводились зачастую исключительно к педагогике и полностью относились к сфере образования. С введением в действие Федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 03.11.2015) физическая культура и спорт приобрели статус отдельной социально-экономической отрасли.

При этом согласно положениям данного закона основные функции спортивных занятий проявляются через их характеристики. Так, *спорт* характеризуется как «социально-культурная деятельность...»; *физическая культура* – «часть культуры, представляющая собой совокупность ценно-

стей, норм и знаний, создаваемых и используемых обществом в целях физического и интеллектуального развития способностей человека... социальной адаптации путем физического воспитания, физической подготовки и физического развития», а физическое воспитание при этом направлено «на воспитание личности, развитие физических возможностей человека, приобретение им умений и знаний в области физической культуры и спорта в целях формирования всесторонне развитого человека...»¹ Таким образом, в Российской Федерации даже на законодательном уровне продекларирована существенная общественная значимость физической культуры, спорта.

Однако, кроме озвученных выше функций, авторы акцентируют внимание на априорном развитии широкого круга метакомпетенций («мягких навыков», «soft skills-компетенций») у людей, прошедших хотя бы начальную спортивную подготовку, а именно:

- коммуникативные навыки;
- умение работать в команде;
- целеполагание;
- креативность и пр.

Все эти навыки являются основой формирования предпринимательского (инновационного) мышления и, как следствие, подобного стиля поведения. Неслучайно большинство успешных бизнесменов и политиков активно занимались и (или) продолжают заниматься физической культурой и спортом даже после достижения высоких должностей и позиций.

Целью данного исследования является теоретическое обоснование спортивной подготовки (в частности, начальной спортивной подготовки) в качестве одного из способов развития предпринимательских и инновационных навыков личности.

Для достижения поставленной цели в статье решены следующие *задачи*:

1. Рассмотрен творческий подход к решению задач в рамках предпринимательской и инновационной деятельности, основанный на методологическом базисе теории решения изобретательских задач Генриха Сауловича Альтшуллера, а также представлены и охарактеризованы основные метакомпетенции, развивающиеся посредством занятия физической культурой и спортом, и обозначено их место в парадигме предпринимательского и инновационного мышления.

2. Рассмотрен тренерский труд в качестве комплексной деятельности, объединяющей категории: спорт, труд, воспитание, наставничество и пр.

3. Сформулированы рекомендации по продвижению начальной спортивной подготовки в качестве одного из способов развития предпринимательских и инновационных навыков.

Объектом исследования является система физической культуры и спорта Российской Федерации.

¹ Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 03.11.2015).

В качестве *предмета* исследования выступает совокупность социально-экономических отношений и категорий, возникающих в процессе реализации системы спортивной подготовки.

Степень разработанности проблемы. Проблема взаимодействия экономики и спорта – относительно молодая сфера отечественных научных интересов. Более того, зарубежных трудов по данной тематике также немного. К числу представителей российского научного сообщества, затрагивающих взаимоотношения экономики и спорта, можно отнести В.В. Кузина, М.И. Золотова, М.Е. Кутепова, С.Г. Сейранова, В.В. Галкина, А.Н. Попова, В.И. Сысоева, Р.М. Орлова и др. Несмотря на то, что они в своих исследованиях делали попытку комплексного изучения данной проблематики, в основном их труды носили описательный характер и посвящались анализу существующей нормативно-правовой базы, регламентирующей отношения в области физической культуры и спорта.

Ведущая роль в исследовании экономики спорта за рубежом принадлежит американским ученым. Их опыт исследования данного вопроса насчитывает практически полувековую историю и имеет отправной точкой публикацию С. Розенбергом в 1956 г. статьи, посвященной рынку профессиональных игроков в баскетбол. Другие ученые развили исследования: Т. Хоггерти, Г. Паттон – взаимоотношения коммерческих спортивных организаций США; М. Розентроб – взаимоотношения местных органов власти и спортивных картелей; Дж. Мейсон, Д. Клатель – отношения государства и спорта. Также необходимо отметить большой вклад европейских ученых: Дж. Кейрнс, Н. Дженнет, П. Дж. Слоан рассматривали вопросы экономического поведения продавцов спортивных услуг; М. Брун, А. Херманнс, К. Рот проработали вопросы спортивного спонсорства; исследования У. Андрееффа и И.Ф. Нисса посвящены фундаментальным вопросам экономики спорта [1]. Отдельно стоит отметить исследование П. Доунварда, в котором он с коллегами представляет спортивную экономику как комплексную систему, изучая ее теоретические аспекты и приводя практические примеры [12].

Вопросы развития предпринимательских (инновационных) навыков и компетенций в своих трудах рассматривали Л.А. Медуханова [2], З.Л. Тульженкова [3], А.Э. Федорова [4], В.А. Платов, В.М. Капустян [5] и др.

Таким образом, существует широкое разнообразие отечественных и зарубежных трудов, направленных на изучение отдельных аспектов: экономики спорта, экономики труда (в частности, тренерского), развития предпринимательских и инновационных навыков, однако гипотеза о взаимосвязи спортивной подготовки с предпринимательским и инновационным развитием общества до сегодняшнего дня даже логически не обосновывалась, что и определило выбор темы исследования.

Предлагаемые методы и подходы и их оригинальность. Для целей рассмотрения особенностей предмета исследования представим определение предпринимательской и инновационной деятельности.

Понятие инновации и соответственно инновационная деятельность достаточно широко трактуются в различных нормативно-правовых и науч-

ных литературных источниках, в этой связи авторами будет сформулировано собственное определение на основе систематизации мнений, представленных в официальных документах РФ, утвержденных Правительством РФ, отдельными министерствами или даже имеющими статус закона (табл. 1).

Таблица 1. **Официальные определения терминов «инновация» и «инновационная деятельность»**

№ п/п	Источник	Определение инноваций (инновационной деятельности)
1	Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7) [15]	<p>Инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); – создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; – применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии. <p>Инновационная продукция – результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации</p>
2	Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2016) [16]	<p>Инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.</p> <p>Инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности</p>
3	ГОСТ Р 56261–2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения (утв. и введены в действие Приказом Росстандарта от 26.11.2014 № 1847-ст) [17]	<p>Инновация (innovation) – внедрение нового или существенно улучшенного продукта (товара, услуги), процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода ведения бизнеса, организации рабочего места или внешних взаимодействий</p>

Таким образом, несмотря на официальный статус источников, в них не содержится единой трактовки терминов «инновации» и «инновационная деятельность». Для целей данного исследования под *инновациями* авторы

будут понимать определение, представленное в национальном стандарте, как в полной мере консолидирующее положения прочих нормативных актов по данной тематике, отраженных в табл. 1. Тогда *инновационная деятельность* будет пониматься как деятельность, направленная на создание инноваций.

Что касается предпринимательской деятельности, то она целиком регламентируется Гражданским кодексом РФ, в этой связи официальным считается следующее определение *предпринимательской деятельности*: «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами...»²

Анализируя представленные определения инновационной и предпринимательской деятельности, можно выявить следующие аспекты, объединяющие оба вида активности:

1. Инновационная деятельность может рассматриваться в разрезе двух составляющих: инженерной (создание нового продукта) и предпринимательской (внедрение нового продукта в деятельность конкретного предприятия).

2. Создание нового продукта в рамках инновационной деятельности и минимизация рисков в рамках предпринимательской деятельности требуют применения творческого подхода.

3. Изобретательская и предпринимательская деятельность – это деятельность, направленная на достижение конкретного результата.

4. Инновационная и предпринимательская активности – это комплексные виды деятельности, требующие глубоко проработанных специальных навыков и «soft skills-компетенций».

Следовательно, характеристики субъектов деятельности, обеспечивающие алгоритм решения поставленных задач, будут актуальны как для предпринимательской деятельности, так и для инновационной. При этом за методологическую основу решения подобных задач примем теорию решения изобретательских задач (ТРИЗ) Г.С. Альтшуллера [6].

Итак, в качестве ключевой характеристики прмем творческий подход как обеспечивающий консолидацию в себе основных «мягких навыков» и компетенций. Рассмотрим его более детально с целью определения необходимых для его реализации «soft skills-компетенций».

Творческое решение новой задачи в рамках творческого подхода в основном включает три стадии, получившие условные названия: аналитическая, оперативная и синтетическая. Аналитическая стадия имеет целью проведение аналитических процедур, направленных на оценку текущего уровня развития рассматриваемого объекта для выявления основного на данном этапе противоречия и выявления причины этого противоречия. Оперативная стадия строится на целевом систематическом исследовании возможных способов устранения выявленной причины противоречия.

² Статья 2, ч. 1 ГК РФ.

На синтетической стадии вносятся изменения в остальные элементы системы, обоснованные природой найденного способа устранения выявленного технического противоречия.

Далее подробнее. Аналитическая стадия – наиболее «логизированная» часть творческого процесса. У субъекта инновационной и предпринимательской деятельности она представляет собой логическую последовательность суждений, основанных на статистическом, историческом, техническом, экономическом материале и прочих фактах, включая результаты целенаправленных экспериментов.

При этом значение результатов аналитической стадии бесспорно. В большинстве случаев правильно проведенный анализ позволяет устранить причину, возникшую на этапе формулировки задачи, противоречия и тем самым облегчить следующую – оперативную стадию творческого процесса.

Успех получения необходимого результата на аналитическом этапе определяется специальными знаниями исследуемой области, пониманием логики ее развития, наличием необходимых для выполнения анализа данных, а также умением проводить логический анализ. Следовательно, для развития инновационной и предпринимательской деятельности нужна регулярная тренировка аналитических навыков (например, за счет анализа сделанных ранее изобретений или реализованных предпринимательских практик).

Вторая составляющая творческого процесса – оперативная стадия – существенно отличается от первой и представляет собой сочетание логических и нелогических операций. Здесь субъекту деятельности приходится проводить системный, планомерный «мыслительный эксперимент», в результате которого должна сложиться рациональная система поисков, очищенная на аналитическом этапе от поиска абстрактных идей и направленная на поиск путей устранения конкретного противоречия.

Во многих случаях противоречия, с которыми приходится сталкиваться в процессе творческой работы, имеют прямые аналогии. Поэтому целесообразно прежде всего исследовать аналогичные противоречия и типичные способы их устранения.

В случае, когда исследование аналогов и прообразов не дает результата, субъект деятельности переходит к следующему этапу стадии – поискам новых решений. При этом сначала исследуются возможные изменения в самой системе (что наиболее просто и малозатратно), а затем – во внешней среде, в частности, целесообразно проанализировать рассмотрение возможности изменения параметров среды функционирования или замены данной среды другой, обладающей более благоприятными характеристиками, в ряде случаев достаточным будет установления взаимосвязи между ранее независимыми процессами.

Таким образом, резюмируя отличия аналитической стадии творческого процесса от оперативной, можно отметить, что аналитическая стадия дает почти всегда однозначный ответ, оперативная стадия такой однозначностью не отличается: одно и то же противоречие может быть устранено раз-

личными путями. В этой связи на оперативной стадии эксперимент играет главную роль, являясь критерием для окончательного выбора того или иного способа, приема, схемы и т.д.

Третья стадия творческого процесса – синтетическая – включает четыре этапа: введение функционально обусловленных изменений в систему, введение функционально обусловленных изменений в методы применения системы, проверку применимости полученного принципа к решению других технических задач и оценку результата. Так же как и аналитическая, синтетическая стадия может быть представлена в виде последовательности логических суждений, при необходимости проверяемых экспериментальным путем.

Найденный вариант устранения противоречия почти всегда вызывает необходимость внесения в систему дополнительных изменений, которые обеспечивают придание системе новой формы, соответствующей новому содержанию. Следующий этап синтетической стадии творческого процесса – внесение изменений в методы применения системы обуславливается тем, что создание новой системы (или изменение старой системы) вызывает потребность в поиске новых методов ее практического использования.

Третий этап синтетической стадии творческого процесса – проверка возможностей применения найденного способа устранения противоречия к решению прочих, зачастую неаналогичных исходной задач. Так, в ряде случаев полученный принцип решения задачи представляет собой большую ценность, чем само решение, и может быть использован при решении других, более важных задач.

Последний этап творческой работы – оценка полученного результата. На этом этапе происходит выявление соотношения между положительным эффектом от результата решения задачи и затратами, необходимыми для его реализации – расчет показателей эффективности. Чем выше значение показателя эффективности, тем более ценно сформулированное решение [7].

Таким образом, реализация творческого подхода к решению задачи требует от субъекта предпринимательской и инновационной деятельности не только специальных навыков, но и ряда «soft skills-компетенций» («мягких навыков»), перечень которых вариативен в зависимости от стадий реализации творческого подхода (табл. 2).

При этом под компетенцией будем понимать область вопросов, в которых человек должным образом осведомлен, обладает необходимыми знаниями и опытом [8]. Компетенции проявляют себя посредством личностных характеристик, считающихся необходимыми при выполнении данных трудовых обязанностей. Компетенции способствуют соотношению характерных, индивидуальных черт отдельных сотрудников с особенностями их труда.

«Мягкие навыки» в разрезе данного определения можно представить как специальные компетенции, обеспечивающие взаимодействие между людьми и в этой связи не представляемые моментно [12, 13].

Таблица 2. Перечень «мягких навыков», необходимых для реализации творческого подхода к решению задач*

№ п/п	Стадия	Перечень «soft skills-компетенций»
1	Аналитическая	Целеполагание, коммуникативные навыки, умение работать в команде, умение вести исследовательскую деятельность, способность выстраивать логические связи между событиями и явлениями, критический анализ, способность строить идеальные объекты, управление временем, обучаемость, стрессоустойчивость, креативность, ответственность
2	Оперативная	Целеполагание, коммуникативные навыки, осознанное мышление, освоение категориального аппарата, умение работать с понятиями, умение работать в команде, способность строить идеальные объекты, организационные навыки, управление временем, стрессоустойчивость, креативность, ответственность
3	Синтетическая	Целеполагание, коммуникативные навыки, умение работать в команде, проведение рефлексивного анализа по результатам деятельности, организационные навыки, управление временем, стрессоустойчивость, ответственность

* Таблица составлена авторами с учетом [11, 14].

Под компетентностью будем понимать владение, обладание человеком соответствующей компетенцией с учетом его личностного отношения к ней и к предмету трудовой деятельности. Компетентность связывает между собой личностные качества человека (ценностно-смысловые ориентации, знания, умения, навыки, способности) и опыт в определенной области деятельности. Кроме того, компетентность проявляется в виде способности и готовности личности к осуществлению самостоятельных вариативных и проектировочных действий при необходимости решения различных задач поведенческого и действенно-практического характера [8].

Как видно из табл. 2, некоторые «мягкие навыки» актуальны для каждой стадии реализации творческого подхода к решению задач. К их числу относятся: умение работать в команде, целеполагание, коммуникативные навыки, управление временем, стрессоустойчивость, ответственность.

Анализ полученных результатов. По мнению авторов, подобные компетенции могут быть развиты посредством занятия физической культурой и спортом (в том числе в рамках начальной спортивной подготовки), основным субъектом которой является тренер и тренерский труд, как деятельность, направленная на развитие не только специальных физических характеристик спортсмена, но и ключевых метакомпетенций, в частности

за счет реализации аспектов образовательной, воспитательной и наставнической деятельности.

Тренерская работа, безусловно, относится к трудовой деятельности. Во-первых, действия тренера характеризуются целесообразностью и социальной значимостью: спортивные победы на международной арене демонстрируют потенциал и силу государства. Во-вторых, на рынке труда в сфере физической культуры и спорта происходит воспроизводство рабочей силы, что является необходимым условием существования такого труда. И, наконец, деятельность тренера многоаспектна, включает в себя социально-экономическую, организационно-техническую и морально-личностную стороны [9].

При этом под тренерским трудом в рамках заявленной специфики предмета исследования – спортивной подготовки – будем понимать целесообразный общественно значимый труд профессионально подготовленного спортивно квалифицированного человека, обеспечивающий постановку совокупности ценностей, норм и знаний, создаваемых и используемых обществом в целях физического и интеллектуального развития способностей человека в раннем возрасте.

Раскрывая некоторые положения авторского определения тренерского труда, стоит отметить, что функционал работы тренера в силу его комплексного общественно значимого контента включает в себя: научно-исследовательскую составляющую, связанную с актуализацией знаний по существующим методикам преподавания (не реже одного раза в четыре года проходить повышение квалификации), с обеспечением разработки учебных планов и методических рекомендаций, а также с анализом динамики развития подопечных и выявлением резервов их спортивного роста; текущую тренерскую работу, связанную с обеспечением тренировочного занятия и тренировочного процесса в рамках обязанностей, предусмотренных Федеральным законом «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», и с решением организационных вопросов, выстраиванием системы коммуникации, мотивации, контроля и поощрения. Более того, постановка «неспортивных» навыков обязывает тренера находиться в роли наставника и воспитателя, обеспечивая молодых спортсменов базовым набором ценностей и навыков работы в команде, целеполагания, планирования, самодисциплины и пр.

Представленные выше характеристики тренерского труда влияют на его содержание и характер. При этом содержание тренерского труда зависит от функционала, используемых техник и технологий ведения тренировочного процесса, а также от результатов субъекта труда и в этой связи может динамично изменяться. Тренерский труд определяется рядом факторов, характеризующих условия профессионального и карьерного роста, физической и психологической напряженностью, преобладающим бюджетным финансированием, сезонностью и цикличностью, связанной с особенностью тренировочной деятельности под целевые спортивные мероприятия [10].

Таким образом, особенностью организации тренерского труда в России является наличие сформированного тренда на смену нормативно-правового регулирования его деятельности. Общеобразовательные программы, регламентированные Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации», сменяются согласно положениям Федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» программами спортивной подготовки, в результате чего произойдет переход тренерского труда из образовательной сферы в область физической культуры и спорта, что обосновано его комплексным характером. При этом результаты тренерского труда выходят далеко за достижение определенных квалификационных показателей в рамках этапов развития спортсмена (от этапа начальной спортивной подготовки до этапа высшего спортивного мастерства), затрагивая элементы воспитательного аспекта личности и развития у спортсмена ряда метанавыков, таких как командная работа, целеполагание, коммуникация, умение применять творческий (нестандартный) подход, оперативно реагировать на сложные ситуации и пр. – все это, согласно выдвинутой авторами гипотезе, должно привести к развитию предпринимательских и инновационных навыков у объекта тренерского труда.

Итак, на каком этапе и каким образом посредством системы начальной спортивной подготовки могут развиваться необходимые для появления предпринимательских и инновационных навыков «мягкие компетенции»?

**Таблица 3. Приемы развития «мягких компетенций»
в рамках начальной спортивной подготовки**

№ п/п	Компетенция	Приемы развития в рамках начальной спортивной подготовки
1	Умение работать в команде	Групповая спортивная подготовка (игровые виды спорта, эстафеты, тренинги и пр.)
2	Целеполагание	Все виды спортивной активности в совокупности с целевым мотивированием (настройкой на общий и промежуточный результаты)
3	Коммуникативные навыки	Все виды спортивной групповой подготовки
4	Управление временем	Индивидуальная и (или) групповая спортивная подготовка в рамках отведенного времени с целью достижения определенного результата
5	Стрессоустойчивость	Спортивные сборы, перевод замечания тренера в конструктивное русло
6	Ответственность	Групповая и (или) индивидуальная спортивная активность с персональной ответственностью за целевой результат (игровые виды спорта, эстафеты, соревнования и пр.)

Прежде всего, сформулируем рамки понятия «начальная спортивная подготовка». Начальная спортивная подготовка – это вид подготовительной спортивной активности, осуществляемой в основном в раннем возрасте (4–11 лет), исключаяющей специфическое воздействие на конкретное спортивное качество и направленной на развитие координации, общей физической, функцио-

нальной, игровой, оздоровительной подготовки, целью которой является приучение к регулярному тренировочному процессу и его содержательной структуре (разминка, общая часть, заминка), формирование физической подготовленности и знакомство с базовыми спортивными элементами. Все это определяет приемы развития «soft skills-компетенций» в рамках начальной спортивной подготовки, которые представлены в табл. 3.

Раскрывая содержание табл. 3, кратко охарактеризуем основные представленные в ней приемы развития «мягких навыков» в рамках начальной спортивной подготовки.

Групповая спортивная подготовка – коллективный вид спортивной активности, целью которой является достижение результата не индивидом, а командой, в которой каждый участник выполняет определенную функцию. При этом вероятность достижения положительного спортивного результата зависит от слаженности команды – умения находить общий язык (коммуницировать), формулировать и декомпозировать цель, ответственно подходить к поставленной задаче.

Индивидуальная спортивная подготовка – вид спортивной активности, в которой достижение результата персонифицировано. При этом данный вид подготовки предполагает максимально эффективное использование ограниченных ресурсов индивида: временных, психофизиологических, материальных и пр., направленное на достижение сформулированной личной, личностной или коллективной цели.

Спортивные сборы – многодневные тренировочные мероприятия (в большинстве случаев за пределами традиционного места осуществления спортивной активности), обеспечивающие подготовку к новому сезону или целевым стартам. Характеризуются высокой интенсивностью и трудоемкостью процесса. В ходе спортивных сборов в стрессовых условиях выявляются реальные возможности спортсменов после межсезонья, а также формулируются цели на предстоящий сезон.

Таким образом, представление и расшифровка основных приемов начальной спортивной подготовки ярко свидетельствуют об их направленности на формирование и развитие «soft skills-компетенций», представленных в табл. 3 как универсальных при создании основ предпринимательских и инновационных навыков.

Основные выводы. Таким образом, авторами была обоснована гипотеза о том, что занятия физической культурой и спортом, реализованные посредством начальной спортивной подготовки, способны создать почву для появления у субъектов деятельности «мягких навыков», необходимых для развития предпринимательских и инновационных навыков. Следовательно, чтобы увеличить масштаб развития предпринимательского и инновационного потенциала, авторами было сформулировано предложение о включении начальной спортивной подготовки в обязательную часть образовательного процесса для детей 4–11 лет. При этом занятия исключительно физкультурой в рамках школьной программы, по мнению авторов, основные функции по развитию метакомпетенций обеспечить неспособны.

В этой связи начальная спортивная подготовка должна осуществляться на базе существующих спортивных комплексов под патронажем спортивных организаций, имеющих соответствующие лицензии, с привлечением тренерского состава, отвечающего всем требованиям Федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Однако необходимо организовать возможность реализации индивидуальных спортивных траекторий (с различным уровнем физических нагрузок и акцентом на развитие целевых физических качеств) для различных категорий детей, в частности:

- 1) детей с ограниченными физическими способностями;
- 2) детей, ориентированных на спорт высоких достижений;
- 3) детей, не относящихся к первой и второй группам.

При этом основными характеристиками подобной системы начальной спортивной подготовки, по мнению авторов, должны стать:

- бесплатность для субъектов спортивной деятельности (финансирование за счет бюджетных средств – муниципальное задание);
- возможность участия частных организаций на принципах частно-государственного партнерства или концессионных соглашений;
- обеспечение равного доступа всех участников;
- целенаправленный акцент на воспитательную деятельность, наряду с организацией физической активности;
- обязательность для всех в соответствии с уровнем физического развития и выбранными подготовительными траекториями.

Для того чтобы иметь возможность контролировать результаты реализации системы обязательной начальной спортивной подготовки, авторы считают обязательным организовать регулярный (ежегодный) мониторинг компетентностного состояния по сформулированным «мягким навыкам». На начальном этапе это необходимо делать для отражения динамики изменений (сформулировать вывод о целесообразности внедрения системы и продолжения ее реализации), затем при сравнении с ведущими зарубежными бенчмарками или научно обоснованными ориентирами формулировать направления повышения эффективности реализации системы или ее интенсификации.

Заключение. Итак, в данной статье авторы рассмотрели спортивную подготовку (в частности, начальную спортивную подготовку) как способ развития предпринимательских и инновационных навыков. Для этого последовательно были решены некоторые задачи:

Рассмотрен творческий подход к решению задач в рамках предпринимательской и инновационной деятельности, основанный на методологическом базисе теории решения изобретательских задач Генриха Сауловича Альтшуллера. В ходе решения первой задачи были кратко представлены стадии реализации творческого подхода, а также сформулированы основные типы «мягких навыков», которыми необходимо обладать на каждой из стадий. В заключение были выявлены «soft skills-компетенции», развитие которых можно посредством занятия физической культурой и спортом.

Второй решенной задачей стало представление тренерского труда в качестве комплексной деятельности, объединяющей категории: спорт, труд, воспитание, наставничество и пр. В данной части исследования авторам удалось обосновать тезис о том, что тренерский труд бесспорно относится к трудовой деятельности и в этой связи входит в сферу интересов экономики труда в силу его организации и результатов его деятельности.

В заключение авторами формулируются рекомендации по продвижению начальной спортивной подготовки в качестве одного из способов развития предпринимательских и инновационных навыков, а также описываются принципы и возможности реализации системы в зависимости от уровня физической подготовки.

Литература

1. *Касимов Р.Х.* Экономический аспект управления спортивными сооружениями муниципального образования : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2004. 29 с.
2. *Медуханова Л.А.* Развитие и повышение эффективности использования человеческого потенциала как условие перехода к инновационному развитию экономики // Проблемы экономики. 2007. № 5. С. 11–16.
3. *Тульженкова З.Л.* Инновационный подход к развитию креативного мышления современной молодежи // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». 2010. № 1. С. 17–21.
4. *Гиниева С.Б., Федорова А.Э.* Эффективное управление человеческими ресурсами – путь к инновационному развитию региона // Управленец. 2010. № 9-10. С. 44–54.
5. *Платов В.А., Капустян В.М.* Некоторые особенности образовательных программ по развитию предпринимательских навыков в сфере подготовки кадров для инновационного процесса // В мире научных открытий. 2010. № 2-1. С. 117–120.
6. *Петров В.* Алгоритм решения изобретательских задач: учеб. пособие. Тель-Авив, 1999. 256 с.
7. *Альтшуллер Г.С., Шапиро Р.Б.* О психологии изобретательского творчества // Вопросы психологии. 1956. № 6. С. 37–49.
8. *Компетентностный подход в образовательном процессе* / А.Э. Федоров, С.Е. Метелев А.А. Соловьев, Е.В. Шлякова. Омск : Омскбланкиздат, 2012. 210 с.
9. *Сапожникова К.А.* Тренерский труд и методика оценки его эффективности // Дискуссия. 2016. № 3 (66). С. 51–57.
10. *Багирова А.П., Сапожникова К.А.* Тренерский труд в Российской Федерации: трудности и противоречия // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. 2015. № 4 (37). С. 60–65.
11. *Клаус П.* Софт для карьериста. М. : Попурри, 2009. 192 с.
12. *Downward P., Dawson A., Dejonghe T.* Sports economics: Theory, evidence and policy. Elsevier, 2009. 417 p.
13. *Phoewhawm R., Ratana P.* Making the knowledge worker as a lifestyle learner // International Journal of Innovation and Learning. 2011. № 10 (3). P. 241–267.
14. *Galabova L., McKie L.* «The five fingers of my hand»: Human capital and well-being in SMEs // Personnel Review. 2013. № 42 (6). P. 662–683.
15. *Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года* (утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7).
16. *Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ* (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2016).

17. ГОСТ Р 56261–2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 26.11.2014 № 1847-ст).

Bazhenov O.V., Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeitsin (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: 6819@list.ru.

Zilber I.A., Rhythmic Gymnastics Federation of the Sverdlovsk region (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: irina_veselova_83@mail.ru.

INITIAL SPORTS TRAINING AS A METHOD OF ENTREPRENEURIAL AND INNOVATIVE POTENTIAL

Keywords: coaching work, soft skills, innovation, entrepreneurship, decision theory research tasks, competence potential initial sports training, sports, physical culture.

In recent years, more and more attention paid to the development and innovation, and support for various forms of business, because they are designed to ensure the sustainable development of the Russian economy in the changing market conditions. In this case the main area of origin of entrepreneurial thinking and the emergence of an innovative environment is increasingly called the university as a place of consolidation of "talent." However, the authors believe, mistakenly overlooked an earlier stage of human life, and which laid the basis of the individual behavioristic - 4-11 years, which targeted metakompetences can be laid through the physical culture and sports. The subject of the research is a set of socio-economic relations and categories arising in the implementation of initial sports training system. Within the framework of this subject the authors formulated the hypothesis that the initial sports training can act as a tool for the development of entrepreneurial and innovative potential, thus, the purpose of the article is a theoretical study of the hypothesis formulated. Achieving this goal is provided by sequential execution of tasks. Methodological tools stated in the title of the work is based on the perspective of general scientific methods of knowledge (dialectical analysis, synthesis, abstraction, etc.), Allow as objectively as possible in an integrated form to submit results of the study. The main results are the following: Considered a creative approach to solving problems within the framework of entrepreneurship and innovation, based on the methodological basis of the theory of inventive problem solving G.S. Altshuller, as well as presented and characterized the main metakompetences, by developing physical culture and sports and presented their place in the paradigm of entrepreneurial and innovative thinking. Considered coaching work as an integrated activity of the subject, combining categories: sport, work, education, mentoring, etc. Recommendations to promote initial sports training as a way of developing the entrepreneurial and innovative potential of society.. The results can be used by the executive authorities of different levels for the purpose of the wording of the provisions of domestic social policy, as well as scientists and researchers engaged in the development areas: labor economics and economies of sports.

References

1. Kasimov, A.D. (2004). Jekonomicheskij aspekt upravlenija sportivnymi sooruzhenijami municipal'nogo obrazovaniya [Economic aspects of management of sports facilities of the municipality]. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk [Abstract of dissertation for the degree of candidate of economic sciences]. Izhevsk. 29 p.

2. Meduhanova, L.A. (2007). Razvitie i povyshenie jeffektivnosti ispol'zovaniya chelovecheskogo potenciala kak uslovie perehoda k innovacionnomu razvitiju jekonomiki [Development and more efficient use of human resources as a condition for transition to innovative development of the economy]. Problemy jekonomiki [Problems of Economics] № 5. Pp. 11-16.

3. Tulzhenkova, Z.L. (2010). Innovacionnyj podhod k razvitiyu kreativnogo myshlenija sovremennoj molodezhi [An innovative approach to the development of creative thinking of today's youth]. Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Serija: Psihologicheskie nauki [Bulletin of Moscow State Regional University. Series: Psychological Science]. № 1. Pp. 17-21.
4. Ginieva, S.B., Fedorov, A.E. (2010). Jeffektivnoe upravlenie chelovecheskimi resursami - put' k innovacionnomu razvitiyu regiona [Effective human resource management - the way to innovative development of the region]. Upravlenec [Manager]. № 9-10. Pp. 44-54.
5. Platov, V.A., Kapustyan, V.M. (2010). Nekotorye osobennosti obrazovatel'nyh programm po razvitiyu predprinimatel'skih navykov v sfere podgotovki kadrov dlja innovacionnogo processa [Some features of educational programs for the development of entrepreneurial skills in the field of training for the innovation process]. V mire nauchnyh otkrytij [In the world of scientific discoveries]. № 2-1. Pp 117-120.
6. Petrov, V. (1999) Algoritm reshenija izobretatel'skih zadach [Algorithm of Inventive Problem Solving. Tutorial]. Tel Aviv. 256 p.
7. Altshuller, G.S., Shapiro, R.B. (1956) O psihologii izobretatel'skogo tvorcestva [About the psychology inventive creativity]. Voprosy psihologii [Questions of psychology]. №6. Pp.37-49.
8. Fedorov, A.E., Metelev, S.E., Soloviev, A.A., Shlyakova, E.V. (2012) Kompetentnostnyj podhod v obrazovatel'nom processe [Competence approach in the educational process]. Omsk: Publishing House Ltd. "Omskblankizdat". 210 p.
9. Sapozhnikova K. A. (2016). Trenerskij trud i metodika ocenki ego jeffektivnosti [Coaching work and methods of evaluation of its effectiveness]. Diskussija [Discussion]. №3 (66). Pp. 51-57.
10. Bagirova, A.P., Sapozhnikova K.A. (2015). Trenerskij trud v rossijskoj federacii: trudnosti i protivorechija [Coaching work in the Russian Federation: the difficulties and contradictions]. Vestnik Surgut'skogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta [Bulletin of the Surgut State Pedagogical University]. №4 (37). Pp. 60-65.
11. Claus Peggy (2009). Soft dlja karierista [The Hard Truth about Soft Skills]. Moskva: "Popurpy". 192 p.
12. Downward P., Dawson A., Dejonghe T. Sports economics: Theory, evidence and policy. Elsevier, 2009. 417 p.
13. Phoewhawm R., Ratana P. Making the knowledge worker as a lifestyle learner // International Journal of Innovation and Learning. 2011. №10 (3). Pp. 241-267
14. Galabova L., McKie L. "The five fingers of my hand": Human capital and well-being in SMEs // Personnel Review. 2013. №42 (6). Pp. 662-683
15. "The main directions of the Russian Federation in the field of development of innovation system policy for the period up to 2010" (approved by the. Government of the RF 05.08.2005 N 2473p-P7)
16. Federal Law of 23.08.1996 № 127-FZ (ed. From 23.05.2016) "On Science and State Scientific and Technical Policy" (rev. And ext., Joined. In force from 03.06.2016)
17. "GOST R 56261-2014. Russian Federation National Standard. Innovation Management. Innovation. The main provisions" (app. And put into effect by Order of 26.11.2014 №1847)

For referencing:

Bazhenov O.V., Zilber I.A. Sportivnaya podgotovka kak sposob formirovaniya osnov predprinimatel'skih i innovacionnyh navykov [Initial sports training as a method of entrepreneurial and innovative potncial]. Vestnik Tom'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 41, pp. 292–306.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АДОВА Ирина Борисовна – профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления; профессор кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. E-mail: adovaib@sibmail.ru

АНДРИЕНКО Елена Александровна – доцент, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры Информационных технологий и бизнес-аналитики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: lashenko@ef.tsu.ru

АНДРИЕНКО Олег Владимирович – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: auditsystem@ya.ru

АРТЮШИНА Светлана Евгеньевна – магистрант кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. E-mail: LanaArt007@mail.ru

БАЖЕНОВ Олег Викторович – канд. экон. наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: 6819@list.ru

БАЛАНДИНА Анна Сергеевна – доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: anbalandina@mail.ru

ГЕМБИК Юлия Сергеевна – аспирант кафедры экономики Забайкальского государственного университета (г. Чита). E-mail: gembik2000@mail.ru

ГОРЕЕВА Надежда Михайловна – доцент, канд. экон. наук, доцент Калужского филиала Российского государственного аграрного университета – МСХА им. К.А. Тимирязева (г. Калуга). E-mail: goreeva.filina@gmail.com

ГОРОДКОВА Светлана Александровна – д-р экон. наук, Забайкальский институт предпринимательства Сибирского университета потребительской кооперации (г. Чита). E-mail: gorsa77@mail.ru

ГРАДОВИЧ Мария Сергеевна – аспирант Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачёва (г. Кемерово). E-mail: Masha_gradovich@mail.ru

ДЕМИДОВА Лариса Николаевна – доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры высшей математики и статистики Калужского филиала Финуниверситета. E-mail: demidova-ln@mail.ru

ДИМОВ Эдуард Владимирович – руководитель сервисного центра ООО «ФЦ Кемерово». E-mail: ed_dimov@mail.ru

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: fbd@bk.ru

ЗИЛЬБЕР Ирина Александровна – президент Свердловской областной физкультурно-спортивной организации «Федерация художественной гимнастики» (г. Екатеринбург). E-mail: irina_veselova_83@mail.ru

ЗУЕВА Ольга Николаевна – д-р экон. наук, доцент кафедры товароведения и экспертизы Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург). E-mail: zuevaon@mail.ru

ИЛЬИНА Татьяна Геннадьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ilinatg@mail.ru

КРАСНОВ Олег Сергеевич – д-р экон. наук, профессор, заместитель генерального директора по науке Всероссийского нефтяного научно-исследовательского геологоразведочного института (г. Санкт-Петербург). E-mail: okrasnov@vnigri.ru

КУДЕЛИНА Ольга Владимировна – канд. мед. наук, доцент кафедры организации здравоохранения и общественного здоровья Сибирского государственного медицинского университета (г. Томск). E-mail: koudelina@ngs.ru.

МАКАРОВ Павел Юрьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Владимирского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». E-mail: makarovpu@ya.ru.

МАМАЕВ Сиражутдин Магомедгаирович – соискатель лаборатории социально-экономических проблем человеческого развития Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук (г. Москва). E-mail: serjik777@mail.ru

МОРГУНОВ Евгений Владимирович – канд. экон. наук, зав. лабораторией социально-экономических проблем человеческого развития Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук (г. Москва). E-mail: morgun1976@mail.ru

МУХАЧЁВА Анна Валентиновна – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры менеджмента им. И.П. Поварича Кемеровского государственного университета. E-mail: oblakkko@mail.ru

НЕДОЛУЖКО Ольга Вячеславовна – доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры управления Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. E-mail: technosorb@mail.ru.

ОГОРОДНИКОВА Екатерина Сергеевна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург). E-mail: cmb_8@mail.ru.

ПЕВЧЕНКО Елена Николаевна – магистрант 1-го курса Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: revchenko_elena1995@mail.ru

ПИЧУГИНА Жанна Сергеевна – магистр кафедры информационных технологий и бизнес-аналитики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: pichuginazhanna@yandex.ru

ПОЗДНЯКОВ Алексей Николаевич – соискатель кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: pan1173@mail.ru

САЛАЗКИНА Лидия Павловна – канд. пед. наук, доцент кафедры управления и экономики социально-культурной сферы Кемеровского государственного института культуры, заслуженный работник культуры РФ. E-mail: kafedra359551@yandex.ru

САЛИХОВ Валерий Альбертович – канд. техн. наук, доцент кафедры экономики, финансов и учета Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета. E-mail: Salihov-VA@yandex.ru

СЕРЕБРЕННИКОВ Сергей Сергеевич – канд. экон. наук, декан факультета инженерного менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва). E-mail: serzhesilver@gmail.com

СИДОРЕНКО Александр Михайлович – соискатель Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург). E-mail: ment@mail.ru

ТЕТИН Илья Алексеевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Южно-Уральского государственного университета (национально-исследовательского университета) (г. Челябинск). E-mail: ilya.tetin@susu.ru

ТОКТАМЫШЕВА Юлия Семеновна – канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления Башкирского государственного университета (г. Уфа). E-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

ТУЛУПОВА Ольга Николаевна – зам. руководителя Департамента здравоохранения Томской области. E-mail: tulupova@yandex.ru

ЧЕРНЯЕВ Сергей Иванович – д-р техн. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. E-mail: ambler@list.ru

ШЕВАРЛИ Игорь Анатольевич – соискатель Института проблем рынка РАН (г. Москва). E-mail: shervig@yandex.ru

ЭЛЬМУРЗАЕВА Раиса Ахмедовна – канд. экон. наук, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: raissa@yandex.ru

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2018. № 41

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелоюр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 26.03.2018 г. Формат 70×100¹/₁₆.
Печ. л. 19,3; усл. печ. л. 25,1. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 3076.

Дата выхода в свет 30.03.2018 г.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 52-98-49
сайт: <http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru