

Научный журнал

Scientific Journal

Учредитель

Founder

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»
(ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»)

Plekhanov Russian University of Economics
(PRUE)

Основан в 2003 г.

Founded in 2003

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-64709 от 22 января 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for communication,
informational technologies and media control:
PI N FS77-64709 dated 22 January 2016

Журнал включен в Перечень российских
рецензируемых научных журналов, в которых
должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертаций
на соискание ученых степеней доктора
и кандидата наук

The journal was included in the List of leading
scientific journals and publications
of the Higher Attestation Board, publication
in which is mandatory for defending
PhD and Doctorate dissertations

Журнал включен в систему
Российского индекса научного цитирования

The journal is included in the Russian index
of scientific citing

Подписка по каталогу Агентства «Роспечать».
Подписной индекс 84670

Subscription by 'Rospechat' catalogue
Index 84670

При перепечатке материалов ссылка на
журнал «Вестник Российского экономического уни-
верситета имени Г. В. Плеханова» обязательна.
Рукописи, не принятые к публикации, не возвра-
щаются.
Мнение редакции и членов редколлегии
может не совпадать с точкой зрения авторов публи-
каций.

In case materials from 'Vestnik of the Plekhanov
Russian University of Economics' are reproduced,
the reference to the source is mandatory. Materials not
accepted for publication are not returned.
Opinions of editorial council and editorial board
may not coincide with those of the authors of
publications.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Гришин В. И., д-р экон. наук, профессор, ректор
Российского экономического университета имени
Г. В. Плеханова, Москва, Россия

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Рюдигер Ульрих, д-р наук, профессор, ректор Рейнско-
Вестфальского технического университета, Ахен, Германия

Шромник Анджей, доктор наук, профессор, заведующий
кафедрой торговли и рыночных учреждений Краковского
экономического университета, Польша

Франц Террилл Л., кандидат наук, директор по развитию
и старший преподаватель HSBC Business School
Пекинского университета, Шэньжень, Китай

Асалиев А. М., д-р экон. наук, профессор, проректор
по дополнительному образованию и филиалам
Российского экономического университета имени
Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Бахтизин А. Р., чл.-корр. РАН, профессор РАН, доцент,
д-р экон. наук, директор ЦЭМИ РАН,
Москва, Россия

Брагина З. В., д-р техн. наук, профессор, профессор кафедры
экономики и экономической безопасности Костромского
государственного университета, Кострома, Россия

Гагарина Г. Ю., д-р экон. наук, доцент, заведующая
кафедрой национальной и региональной экономики
Российского экономического университета имени
Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Галанов В. А., д-р экон. наук, профессор, профессор
кафедры «Финансовые рынки» Российского
экономического университета имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Деметьев В. Е., чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор,
главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, Россия

Екимова К. В., д-р экон. наук, профессор, проректор
Государственного университета управления, Москва, Россия

Зарова Е. В., д-р экон. наук, профессор, начальник отдела
обработки и анализа статистической информации
Департамента экономической политики и развития города
Москвы; руководитель Центрально-Евразийского
представительства Международного статистического
института, Москва, Россия

Караваяева И. В., д-р экон. наук, профессор, заведующая
кафедрой экономической теории Института экономики РАН,
Москва, Россия

Кореньков В. В., д-р техн. наук, профессор, директор
лаборатории информационных технологий Объединенного
института ядерных исследований, Москва, Россия

Косоруков О. А., д-р техн. наук, профессор, профессор
факультета Высшей школы управления и инноваций
Московского государственного университета имени
М. В. Ломоносова, Москва, Россия

Ленчук Е. Б., д-р экон. наук, директор Института
экономики РАН, Москва, Россия

Масленников В. В., д-р экон. наук, профессор, профессор
кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий
Российского экономического университета имени
Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Скоробогатых И. И., д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой маркетинга Российского
экономического университета имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Тихомиров Н. П., д-р экон. наук, профессор, заведующий
кафедрой математических методов в экономике
Российского экономического университета имени
Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Устюжанина Е. В., д-р экон. наук, профессор, заведующая
кафедрой экономической теории Российского экономического
университета имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Фитунни Л. Л., чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор,
заместитель директора Института Африки РАН,
Москва, Россия

CHIEF EDITOR

Viktor I. Grishin, Doctor of Economics, Professor,
Rector of the Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

EDITORIAL BOARD

Ulrich Ruediger, Dr. Sc., Professor, Rector, Rhenish-Westphalian
Technical University, Aachen, Germany

Andrzej Szromnik, Doctor of Science, Professor, the Head
of the Department for Trade and Market Institutions
of the Krakow University of Economics, Poland
Terrill L. Franz, PhD, Director for Development
and Senior Lecturer of HSBC Business School,
Peking University, Shenzhen, China

Asali M. Asaliev, Doctor of Economics, Professor,
Vice-rector for Further Education and Branches
of the Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Albert R. Bakhtizin, Corresponding member of RAS,
Professor of RAS, Assistant Professor, Doctor of Economics,
Director of CEMI RAS, Moscow, Russia

Zinaida V. Bragina, Doctor of Tech. Sciences, Professor,
Professor of the Department for Economics and Economic Security
of Kostroma State University, Kostroma, Russia

Galina Yu. Gagarina, Doctor of Economics, Assistant Professor,
the Head of the Department for National and Regional
Economy of the Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Vladimir A. Galanov, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department for Financial Markets
of the Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Victor E. Dementiev, Corresponding member of RAS, Doctor
of Economics, Professor, chief researcher CEMI RAS, Moscow, Russia

Kseniya V. Ekimova, Doctor of Economics, Professor,
Vice-rector of the State University of Management, Moscow, Russia

Elena V. Zarova, Doctor of Economics, Professor, the Head
of the Section of Processing and Analyzing Statistic
Information of the Department for Economic Policy
and Development of Moscow; the Head of the Central-Eurasian
Representation Office of the International Statistics Institution,
Moscow, Russia

Irina V. Karavaeva, Doctor of Economics, Professor,
the Head of the Department for Economic Theory
of the Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia

Vladimir V. Korenkov, Doctor of Tech. Sciences, Professor,
Director of the Informational Technologies Laboratory
of the Joint Institute of Nuclear Research, Moscow, Russia

Oleg A. Kosorukov, Doctor of Tech. Sciences, Professor,
Professor of the Graduate School of Management
and Innovation Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia

Elena B. Lenchuk, Doctor of Economics, Director
of the Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia
Valeriy V. Maslennikov, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department for Management Theory
and Business Technologies of the Plekhanov Russian
University of Economics, Moscow, Russia

Irina I. Skorobogatikh, Doctor of Economics,
Professor, the Head of the Department for Marketing
of the Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Nikolay P. Tikhomirov, Doctor of Economics,
Professor, the Head of the Department for Mathematical
Methods in Economics of the Plekhanov Russian University
of Economics, Moscow, Russia

Elena V. Ustyuzhanina, Doctor of Economics, Professor,
the Head of the Department for Economic Theory
of the Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Leonid L. Fituni, Corresponding member of RAS,
Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Institute
of Africa of RAS, Moscow, Russia

Содержание

Экономика	
<i>Каленов О. Е.</i> Формирование экономики информационного общества в России	5
<i>Богатырев С. Ю.</i> График настроений: теория и реалии	17
Управление инновациями	
<i>Фукина О. В., Кокорев С. С.</i> Использование инновационных технологий для измерения складов сыпучих гигроскопичных материалов с неоднородной плотностью и влажностью	30
<i>Ашурметова Н. А., Рустамова И. Б.</i> Виды инноваций и анализ их использования в экономике Узбекистана	39
Региональная экономика	
<i>Ерохина Е. В., Гагарина Г. Ю.</i> Особенности развития цифровой экономики в Северо-Западном федеральном округе: проблемы и перспективы	49
<i>Гришин А. И., Строганов И. А.</i> Вопросы обеспечения устойчивого развития малых городов – исторических поселений федерального значения	69
<i>Самойлов М. А., Смирнов Ю. И., Рященко В. П.</i> Анализ взаимосвязи конкурентоспособности вузов и социально-экономического состояния регионов	81
Экономика труда	
<i>Бабынина Л. С., Аркадьева Т. В.</i> Методические аспекты совершенствования корпоративных систем оплаты труда	94
Экономика предпринимательства	
<i>Леонтьева Л. С., Чурашкина А. В.</i> Сущность и особенности стратегического развития предпринимательских структур	103
Теория и практика управления	
<i>Мясникова Е. Н., Жубрева Т. В.</i> Положительный опыт организации питания в образовательных учреждениях Подольска	114
<i>Панкратов О. Е.</i> О состоянии незавершенного строительства и его вовлечении в хозяйственный оборот	121
<i>Жигарев В. А.</i> Современные тенденции на рынке мебели в России и возможные стратегии конкурентоустойчивости мебельных предприятий	129
<i>Соловьёв П. А.</i> Анализ способов оценки социально-экономической эффективности функционирования спортивных комплексов в российских вузах	140
Маркетинг, логистика, сфера услуг	
<i>Дементьев В. Е., Евсюков С. Г., Устюжанина Е. В.</i> Сравнительный анализ стратегий ценообразования и продвижения продуктов и услуг на рынках сетевых благ	152
<i>Баринова Н. В.</i> Современные тренды в продвижении товаров и услуг на рынке	167
<i>Катернюк А. В., Межевая Е. В.</i> Оценка конкурентоспособности рекламной фирмы с помощью интегральных показателей	176
<i>Ерыгин К. В.</i> Выявление факторов и концептуальных оснований устойчивости функционирования цепей поставок	185
<i>Махлюф А.</i> Современные методы развития туристских и гостиничных предприятий в Сирийской Арабской Республике	194
Экономическая безопасность	
<i>Кристиневич С. А.</i> Институциональные интервенции на наднациональном уровне: типология и механизмы реализации	202
<i>Кузьмина М. В.</i> Риски организации: угроза или возможность?	215
Научная жизнь	
Информационные технологии и математические методы в экономике и управлении (ИТиММ-2019) (по материалам IX Международной научно-практической конференции имени А. И. Китова)	222

Contents

Economics

- Kalenov O. E.* Developing Economy of Information Society in Russia 5
Bogatyrev S. Yu. The Diagram of Moods: Theory and Reality 17

Innovation Management

- Fukina O. V., Kokorev S. S.* Using Innovation Technologies to Measure Storehouses of Dry Hygroscopic Materials with Dissimilar Density and Humidity 30
Ashurmetova N. A., Rustamova I. B. Types of Innovation and Analysis of their Usage in Economy of Uzbekistan 39

Regional Economy

- Erohina E. V., Gagarina G. Yu.* Specific Features of Developing Digital Economy in the North-West Federal District: Challenges and Prospects 49
Grishin A. I., Stroganov I. A. Providing Sustainable Development of Small Towns – Historic Localities of Federal Importance 69
Samoylov M. A., Smirnov Yu. I., Riashchenko V. P. Analyzing Interrelation between University Competitiveness and Social-Economic Situation in Regions 81

Economics of Labour

- Babynina L. S., Arkadeva T. V.* Methodological Aspects of Improving Corporate Remuneration Systems 94

Economics of Entrepreneurship

- Leont'eva L. S., Churashkina A. V.* The Essence and Specific Features of Entrepreneurial Structures' Strategic Development 103

Theory and Practice of Management

- Myasnikova E. N., Zhubreva T. V.* Positive Experience of Organizing Catering in Education Institutions of Podolsk 114
Pankratov O. E. About the Situation with Unfinished Construction and its Involvement in Economic Turnover 121
Zhigarev V. A. Current Trends on Russian Furniture Market and Possible Competitiveness Strategies of Furniture-Making Enterprises 129
Solovov P. A. Analyzing Methods of Assessing Social and Economic Efficiency of Sports Centers in Russian Universities 140

Marketing, Logistics, Service Sector

- Dementiev V. E., Evsukov S. G., Ustyuzhanina E. V.* Comparative Analysis of Strategies of Pricing and Promotion of Products and Services on Network Values Market 152
Barinova N. V. Present Trends of Goods and Services Promotion on Market ... 167
Katerynyuk A. V., Mezhevaya E. V. Estimating Competitiveness of Advertising Company Through Integral Indexes 176
Erygin K. V. Determination of Factors and Conceptual Foundations of Supply Chain Functioning Resilience 185
Makhlouf A. Modern Techniques and Methods to Ensure the Development of Tourism and Hotel Enterprises in the Syrian Arab Republic 194

Economic Security

- Kristinevich S. A.* Institutional Interventions on Supranational Level: Typology and Mechanisms of Realization 202
Kuzmina M. V. Organization Risks: Threat or Opportunity? 215

Scientific News

- Information Technologies and Mathematic Methods in Economics and Management (IT & MM-2018) (on materials of the 9th International Conference named after A. I. Kitov) 222

ВЕСТНИК
РОССИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ИМЕНИ Г. В. ПЛЕХАНОВА
№ 3 (105) 2019

Ответственный секретарь
и редактор **Н. В. Прядко**
Переводчик **Н. Г. Пучкова**
Оформление обложки
К. Г. Жигалов

Адрес редакции:
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.
Тел.: **8 (499) 236-13-31**
E-mail: izdatelstvo@rea.ru

Подписано в печать 26.06.19.
Формат 60 x 84 1/8.
Печ. л. 28.
Усл. печ. л. 26,04.
Уч.-изд. л. 21,04.
Тираж 1000 экз.
Заказ
Цена свободная.

Отпечатано в ФГБОУ ВО
«РЭУ им. Г. В. Плеханова».
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.

VESTNIK
OF THE PLEKHANOV
RUSSIAN UNIVERSITY
OF ECONOMICS
N 3 (105) 2019

Executive secretary and editor
N. V. Pryadko
Translator **N. G. Puchkova**
Cover design **K. G. Zhigalov**

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.
Tel.: **8 (499) 236-13-31**
E-mail: izdatelstvo@rea.ru

Signed for print: 26.06.19.
Format 60 x 84 1/8.
Printed sheets 28.
Conv. sheets 26,04.
Publ. sheets 21,04.
Circulation 1,000.
Order
Free price.

Printed in Plekhanov
Russian University
of Economics.
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2019-3-5-16>

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ¹

О. Е. Каленов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В настоящее время наблюдается тенденция к возрастанию роли знаний и нематериальных активов, что обусловливается формированием нового этапа экономического развития – экономики информационного общества. Вопрос формирования информационного общества напрямую связан с технологическими инновациями. В статье рассматривается сущность информационного общества, показаны основные определяющие его факторы, к которым относятся человеческий капитал, инновационный потенциал, информационно-коммуникационная инфраструктура, информационная безопасность, экономическая среда и др. Автор подробно анализирует динамику этих факторов у нас в стране, производит международные сопоставления. Все это позволяет прийти к выводу, что по большинству показателей Россия значительно отстает от стран-лидеров. Кроме того, формирование экономики информационного общества у нас в стране отождествляется преимущественно с применением информационных технологий без учета социальной компоненты. При этом подчеркивается, что особая роль в этом процессе должна отводиться развитию института доверия. Автором выдвигается гипотеза о будущих изменениях в экономике и обществе, в производственных процессах, в самом человеке. В заключение предлагается комплекс мер по активизации процесса формирования экономики информационного общества в стране, а также рассматриваются соответствующие перспективы.

Ключевые слова: экономика, производство, потребности, ресурсы, инновационный потенциал, технологии.

DEVELOPING ECONOMY OF INFORMATION SOCIETY IN RUSSIA

Oleg E. Kalenov

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Today we can observe the trend of the rising role of knowledge and intangible assets, which is stipulated by the new stage of economic development, i.e. economy of information society. The issue of the information society development is directly connected with technological innovation. The article shows the essence of information society, its principle determining factors, including human capital, innovation potential, information-communication infrastructure, information security, information environment, etc. The author analyzes dynamics of these factors in our country and makes international comparisons. It brings us to the conclusion that Russia is lagging behind the world leaders by key indicators. Apart from that, developing economy of information society in our country is mainly identified with the use of information technologies without taking into account social components. It is underlined that the essential role in this process should be attributed to institute of trust. The author puts forward the hypothesis about future changes in economy and society, in production processes and in man himself and proposes a set of steps aimed at intensifying the process of developing economy of information society in the country and discusses the related prospects.

Keywords: economy, production, needs, resources, innovation potential, technologies.

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-00325.

Термин «информационное общество» имеет уже более чем полувековую историю. Он появился практически одновременно в 1960-х гг. в США и Японии в работах Ф. Махлупа и Т. Умесао. Однако до сих пор данная теория находится в стадии разработки. В ее формировании участвовали и продолжают участвовать многие авторы, в том числе отечественные. Идеи нового индустриального (Дж. Гэлбрейт) и постиндустриального (Д. Рисмен, Д. Белл) общества постепенно модифицировались в концепции информационного общества. В настоящее время существует множество понятий, предложенных для обозначения отдельных его признаков, однако общепризнанной концепции так и нет [4].

Международные принципы создания информационного общества и подходы к его формированию определены Окинавской хартией глобального информационного общества (2000 г.), Декларацией принципов «Построение информационного общества – глобальная задача в новом тысячелетии» (2003 г.), Планом действий Туниского обязательства (2005 г.).

В России первым документом, определившим направления развития информационного общества, стала Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (2017 г.), согласно которой:

- информационное общество – это общество, в котором информация и уровень ее применения и доступности кардинальным образом влияют на экономические и социокультурные условия жизни граждан;

- общество знаний – это общество, в котором преобладающее значение для развития гражданина, экономики и государства имеют получение, сохранение, производство и распространение достоверной информации с учетом стратегических национальных приоритетов России;

- цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются

данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Отдельного внимания заслуживает принятая 31 июля 2017 г. программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Она содержит в себе много положительных моментов. Например, в ней говорится о необходимости стимулирования импортозамещения и реализации экспортно ориентированных проектов в области цифровых технологий, развития механизмов венчурного инвестирования и государственно-частного партнерства в области цифровой экономики. Однако все эти цели очень похожи на содержание Концепции-2020, которая так и остается нереализованной.

Федеральная служба государственной статистики выделяет следующие направления использования информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в развитии информационного общества:

- электронное правительство;
- электронный бизнес;
- электронное образование;
- электронное здравоохранение;
- электронная культура;

– использование ИКТ домохозяйствами и населением.

При этом основными факторами, определяющими развитие информационного общества, являются:

- *человеческий капитал*, в том числе уровень образования и профессиональной подготовки населения, его информационная грамотность;

- *инновационный потенциал*, включающий в себя институциональную и инфраструктурную среду, ресурсную базу и результативность НИОКР и инновационной деятельности;

- *ИКТ – инфраструктура и доступ*, в том числе фиксированная телефонная связь,

подвижная сотовая связь, телевидение и радиовещание, персональные компьютеры и доступ в Интернет, развитие сетей связи и передачи данных, ценовая доступность услуг ИКТ, средние потребительские тарифы, средние тарифы на услуги связи для юридических лиц;

– *экономическая среда* – общее состояние экономики, покупательская способность населения, бюджетной сферы и корпоративных потребителей, доступность финансовых ресурсов;

- *информационная индустрия*;
- *информационная безопасность*.

Рассмотрим инновационный потенциал, обратившись к показателям ресурсной базы НИОКР и инновационной деятельности, а также к ее результатам.

В период 2010–2017 гг. доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП менялась незначительно (рис. 1). В 2010 г. этот показатель был равен 1,13%. В 2011 г. произошло снижение до 1,01%, а затем наблюдался медленный рост до 1,11% в 2017 г.

Доля внутренних затрат на НИР сектора ИКТ в общем объеме внутренних затрат на НИР изменялась скачкообразно. График представляет собой S-образную кривую. В 2010 г. этот показатель был равен 1,3%, в 2012 г. – 2,9%, в 2013 г. – 2,2%, в 2015 г. – 3,7%. К 2017 г. доля снизилась до 2,5%. Это объясняется высокой динамичностью рынка ИТ-продукции и периодичностью разработки и внедрения инноваций в этой сфере.

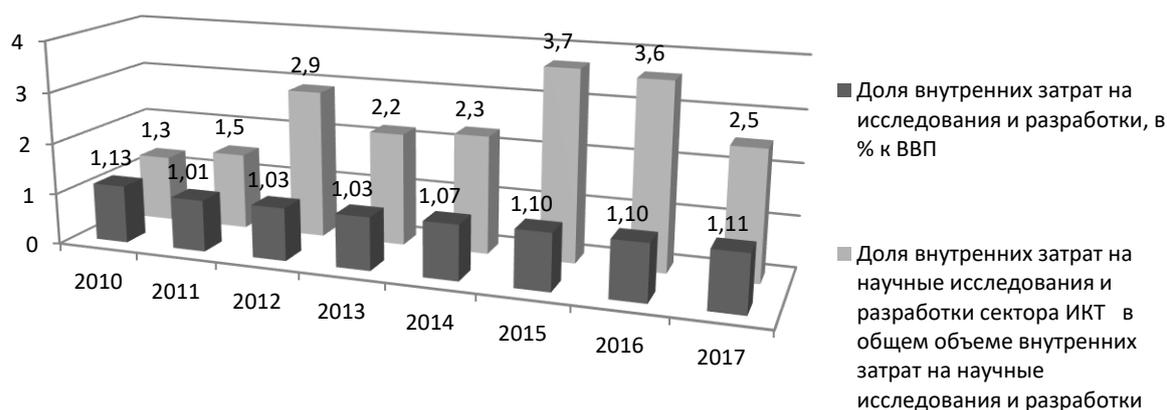


Рис. 1. Доля затрат в финансово-экономических показателях (в %)

Численность исследователей, выполнявших научные исследования и разработки, на 10 000 занятых в экономике за рассматриваемый период меняется скачкообразно, но незначительно (рис. 2). Пик пришелся на 2011 и 2014 гг. и составил 55,3 и 55,1 человека соответственно, затем произошел постепенный спад до 50,1 человека.

Приведенный на рис. 3 график удельного веса затрат на исследования и разработки, нацеленные на развитие экономики, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки меняется незначительно, но волнообразно: начиная с 2014 г. – спад, с 2016 г. – медленный подъем, что также объяснимо кризисными явлениями и попытками выйти из них.

Увеличение числа патентов на изобретения (рис. 4) с 2012 по 2015 г. связано с желанием защитить продукты интеллектуальной собственности, в том числе и за рубежом, в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию в 2012 г. Ведь патенты представляют собой защиту инноваций от быстрого копирования конкурентами, причем эта защита допускает определенную открытость, не снижая, хотя бы теоретически, стимулы к инновациям. Однако в целом патентная активность в стране достаточно низкая и продолжает снижаться, так как инновации просто невыгодно коммерциализировать из-за бюрократических процедур.

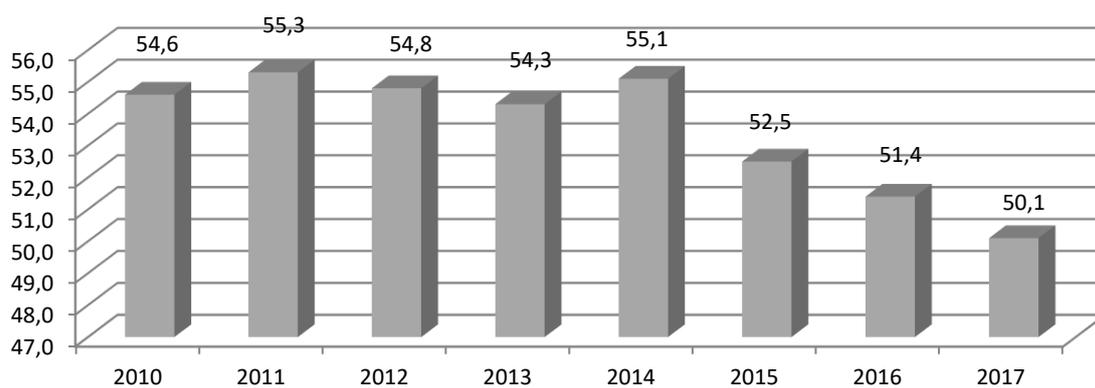


Рис. 2. Численность исследователей, выполнявших научные исследования и разработки, на 10 000 занятых в экономике (в чел.)

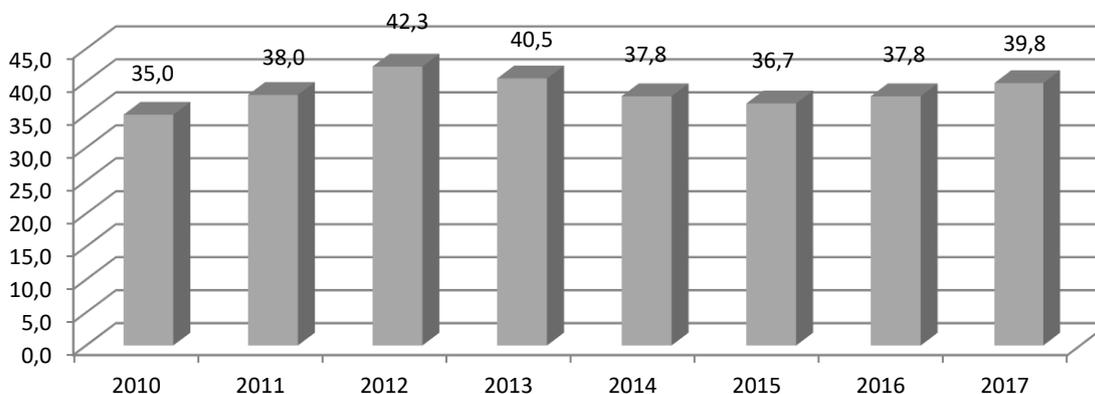


Рис. 3. Удельный вес затрат на исследования и разработки, нацеленные на развитие экономики, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки (в %)

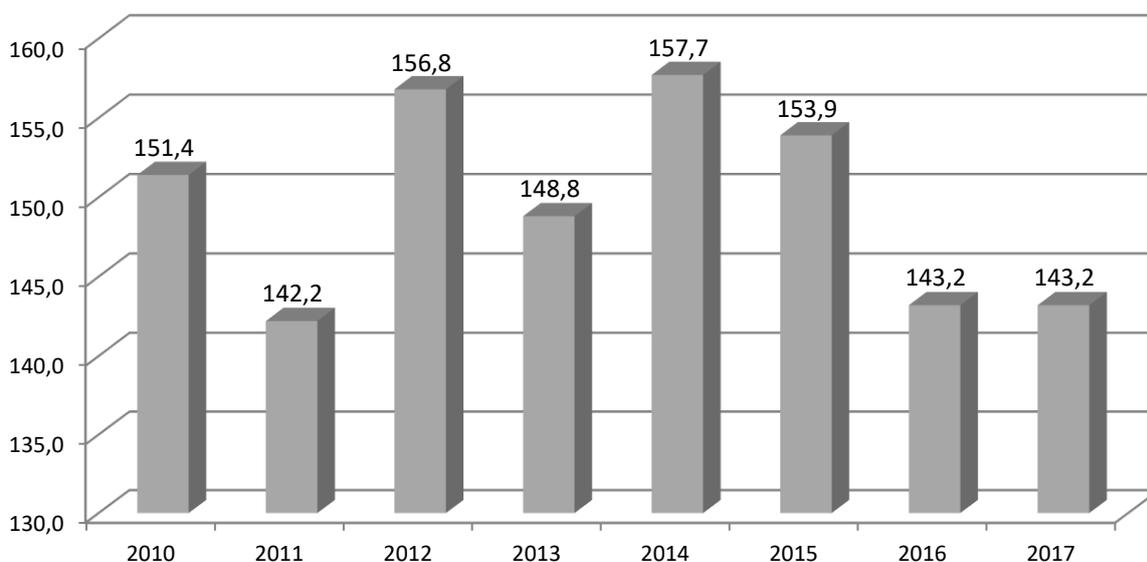


Рис. 4. Число патентов на изобретения, выданных Роспатентом российским заявителям, в расчете на 1 млн человек населения (в ед.)

Удельный вес инновационных технологий в общем объеме производственных технологий (рис. 5) после спада 2011 г.

(9,7%) показывает стабильный ежегодный рост и к 2017 г. составил 13,6%.

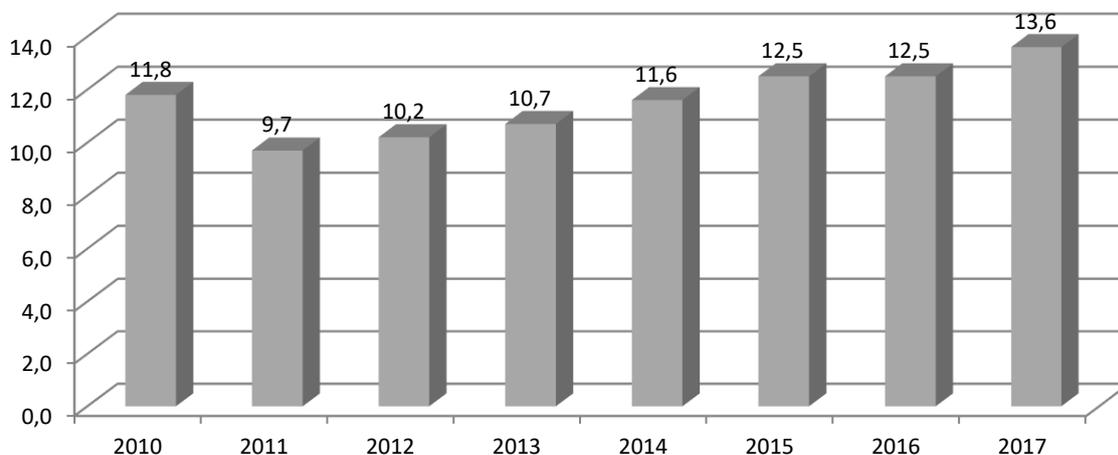


Рис. 5. Удельный вес инновационных технологий в общем числе производственных технологий (в %)

Доля инновационных продуктов в общем объеме экспорта показывает значительный рост в период 2009–2013 гг., а затем начиная с 2014 г. идет на спад (рис. 6).

Это связано с уже упомянутой ранее санкционной политикой и сокращением торговых связей Российской Федерации.

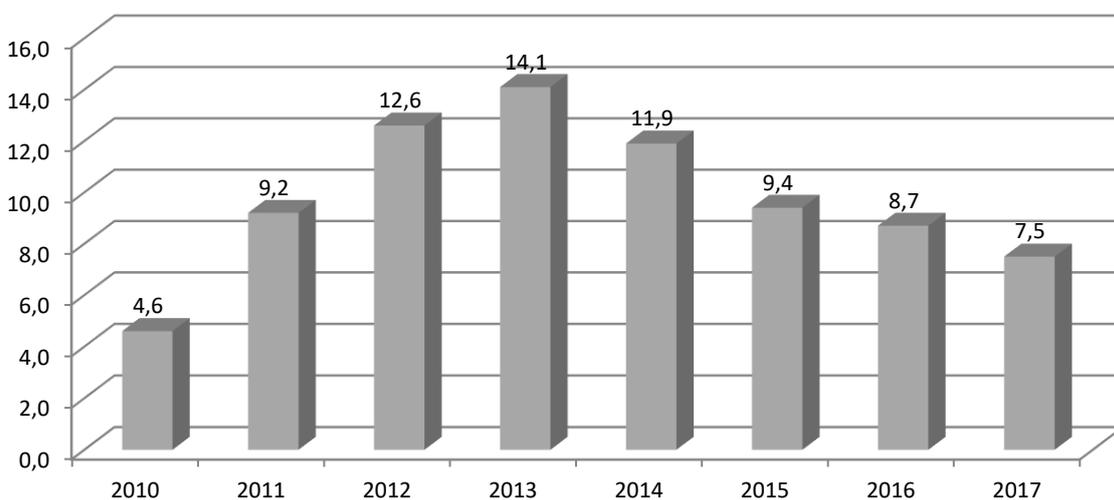


Рис. 6. Доля инновационных продуктов в общем объеме экспорта (в %)

Анализ числа единиц фиксированной и радиотелефонной (сотовой) связи на 100 человек населения (рис. 7) показывает, что традиционные услуги голосовой связи постепенно сокращаются. Причинами этого являются рост тарифов для проводных

аппаратов, а также развитие сотовой связи и различных интернет-приложений, таких как *Viber*, *WhatsApp*, *Skype* и т. д. Мобильность сотовой связи способствовала взрывному спросу на эти услуги и, как следствие, резкому увеличению числа ее або-

нентов. Развитие доступности сети Интернет подтверждается диаграммами на рис. 8. За период 2011–2017 гг. число абонентов

фиксированного и мобильного доступа возросло более чем на 1/3.

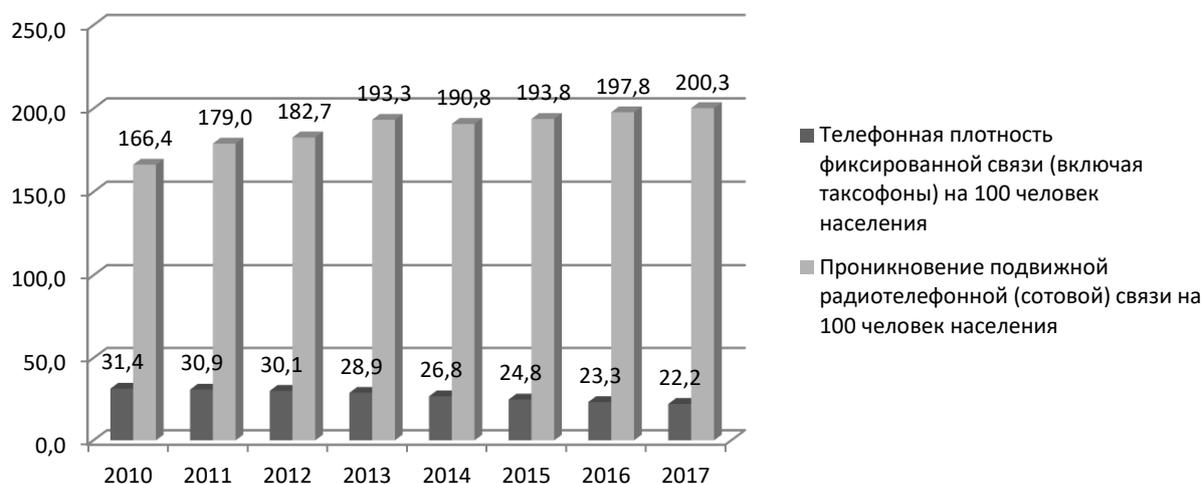


Рис. 7. Число единиц фиксированной и радиотелефонной (сотовой) связи на 100 человек населения

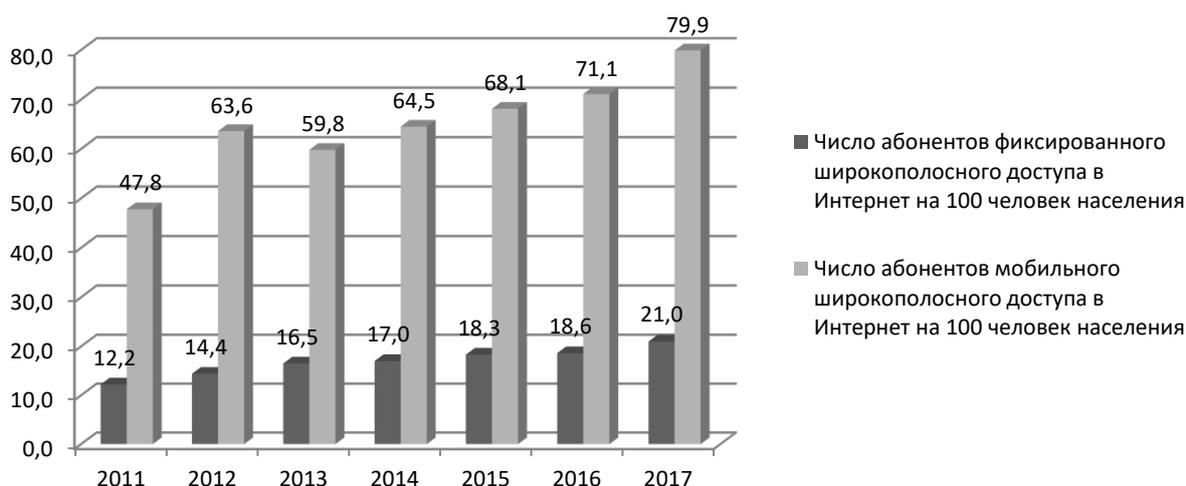


Рис. 8. Число абонентов фиксированного и мобильного доступа в Интернет на 100 человек населения

Покупательная способность населения снижается. Доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств в период с 2014 г. резко возрастает (рис. 9). В данном случае все просто: чем больше денежных средств уходит на удовлетворение первичных потребностей (в пищу), тем меньше их остается на удовлетворение потребностей более высокого порядка (связанных в том или ином виде с информацией и знаниями).

Удельный вес занятых в секторе ИКТ в общей численности занятого населения в период с 2010 по 2014 г. остается стабильным (2,1%), а затем снижается до отметки в 1,7% (рис. 10). Отсутствие положительной динамики свидетельствует о процессе стагнации в информационной индустрии.

Важнейшим вопросом цифровизации процессов является информационная безопасность. За последние годы ощутимо возросло количество киберугроз, вредоносное программное обеспечение непре-

ривно совершенствуется. В настоящее время предприятия стали уделять больше внимания организации информационной безопасности. Доля организаций, использующих средства защиты информации, с

2010 г. увеличилась почти на 17% и составила 87,2% (рис. 11). Однако, по мнению экспертов, эффективность методов защиты в среднем можно оценить в 5–10%.

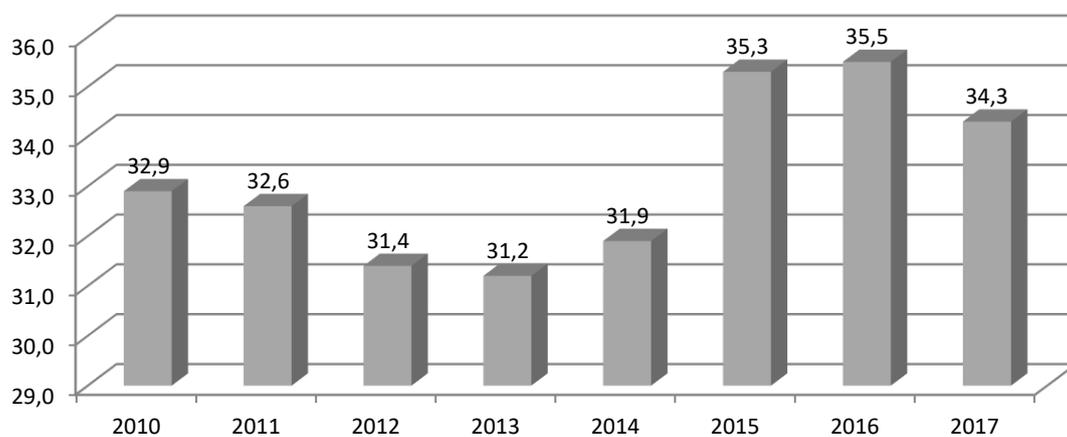


Рис. 9. Доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств (в %)

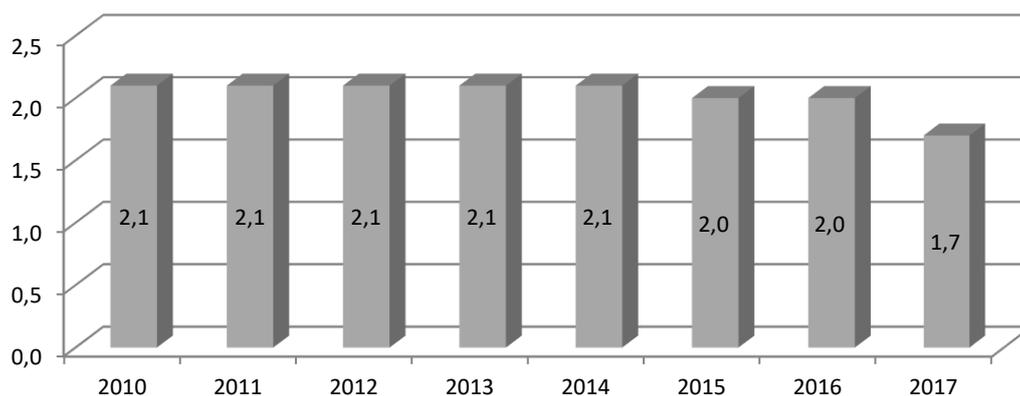


Рис. 10. Удельный вес занятых в секторе ИКТ в общей численности занятого населения (в %)

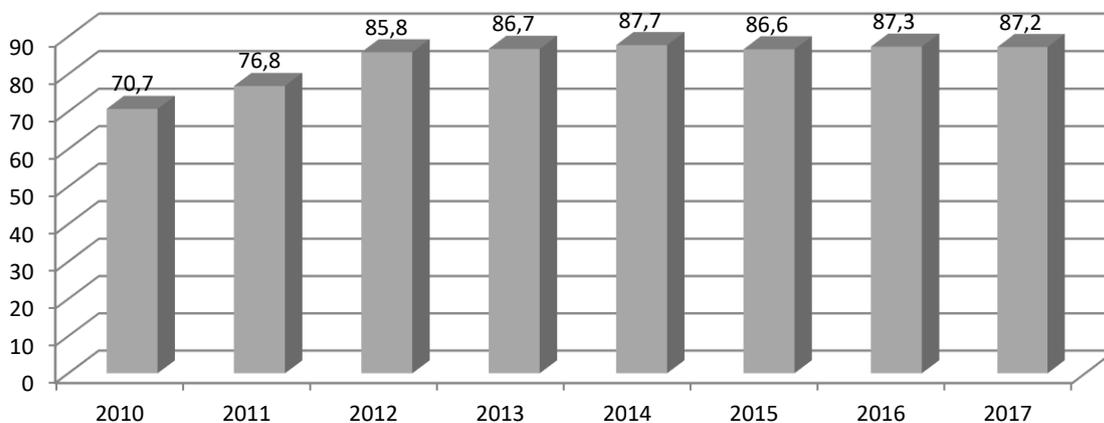


Рис. 11. Доля организаций, использовавших средства защиты информации, передаваемой по глобальным сетям, в общем числе обследованных организаций (в %)

С госфинансированием информационной безопасности у нас пока тоже не все хорошо. Но это не должно толкать нашу страну на путь информационной изоляции. Возможности цифровизации несут в себе огромные перспективы в мировой торговле. Поэтому правильное направление – это открытость при условии обеспечения безопасности.

Проведенный анализ показывает, что хотя по некоторым показателям и наблюдается положительная динамика, но в целом по стране отмечаются отрицательные тенденции. А уж если сравнить показатели Российской Федерации с аналогичными показателями стран – передовиков экономики информационного общества (США, Японии, Германии, Кореи, Китая), то такое сравнение будет явно не в нашу пользу [2; 3]. По большинству показателей Россия отстает в разы, а порой и в десятки раз. Например, Швеция, Корея и Япония по показателю «затраты на НИР в % к ВВП» опережают Российскую Федерацию более чем в 3 раза. По показателю «численность исследователей, осуществляющих НИР» от США и Китая мы отстаем более чем в 10 раз. Однако даже гипотетическое наличие высоких значений рассмотренных показателей (а они в первую очередь касаются информационно-коммуникационных технологий) еще не может свидетельствовать о том, что информационное общество с присущей ему экономикой наступило. Необходимо что-то еще.

По нашему мнению, термины «информационное общество» и «общество знаний» тождественны и отражают определенный аспект интерпретации знаниевой доминанты как конкурентного источника современного экономического развития. При этом их следует отличать от понятия «постиндустриальное общество», для которого в первую очередь характерен переход от преимущественного производства товаров к производству (оказанию) услуг.

Экономику информационного общества (экономику знаний) можно охарактеризовать как отношения, возникающие

между людьми в процессе создания, изготовления и потребления экономических благ с использованием имеющихся и полученных новых знаний. Более того, она представляет собой составляющую информационного общества, в которой знания выступают как фактор производства, а земля, труд и капитал являются условиями создания экономических благ. Цифровая же экономика – это не этап развития экономики, а инфраструктура, обеспечивающая функционирование экономики.

Важно отметить, что цифровая экономика как характеристика инфраструктуры существовала задолго до представления одноименной программы. Например, мы используем банковские карты, широкодоступными стали мобильная связь и *Wi-Fi*, работает портал госуслуг и т. д. Однако, согласно программе «Цифровая экономика Российской Федерации», ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности выступают данные в цифровой форме. По задумке это должно повысить конкурентоспособность страны, качество жизни населения, обеспечить экономический рост и национальный суверенитет. Но сами по себе данные в цифровой форме не могут обеспечить экономический рост и улучшить качество жизни граждан – именно данные, а не информация и знания. Важно понимать, что цифровая экономика – это не новое качественное состояние экономики, не модель, а лишь инфраструктура для обслуживания действующих отраслей экономики. Заявлять о ней как о некоем новом укладе неверно. Для того чтобы войти в новый уклад, необходимо решить старые проблемы, в первую очередь построение эффективной высокотехнологичной промышленности, производящей конкурентоспособную знаниеемкую продукцию. А пока то, что у нас называют цифровой экономикой, является инструментом повышения эффективности сырьевой экономики, потому что у нас до сих пор господствует именно сырьевая модель.

Безусловно, информационные технологии и информационная техника коренным образом изменили нашу жизнь. То, что раньше было фантастикой, сейчас становится реальностью [1]. Информационно-коммуникационные технологии оказывают существенное влияние и на развитие традиционных отраслей экономики, например, аддитивное производство, использование промышленных роботов, индустриальный Интернет и Интернет вещей. Но одними только информационными технологиями проблем не решить, должен обязательно рассматриваться и социальный аспект. Информационное общество – это качественно иная категория общественной жизни, тех ее стадий и этапов, которые уже прошло человечество. Это производительные силы, сформированные на совершенно иной технологической и гуманитарной платформе, и главенствующую роль здесь играет именно гуманизация процессов [5; 7]. Для того чтобы эффективно использовать информацию и трансформировать ее в знания, нужны социально-экономические институты, формирование которых должно происходить параллельно с развитием ИКТ. При этом особое место должно отводиться институту доверия (создание и развитие технологий доверия).

Любое общество порождает определенную систему устоев, традиций, правил, ценностей. Нарушение членом общества этих элементов рассматривается как выход за пределы такого пространства, массовое нарушение приводит к разрушению общества. Пользуясь благами цивилизации (товары, услуги), мы вынуждены постоянно проверять их на соответствие заявленным критериям, а в тех ситуациях, когда проверка невозможна, – просто довериться.

Вопрос доверия является одним из ключевых в современном обществе, в том числе в экономических отношениях. Технологии развиваются колоссальными темпами, однако степень защищенности за ними явно не успевает. Рост технологической составляющей процессов должен повышать

степень доверия, но у нас пока этого не наблюдается, скорее, даже наоборот. Пока цифровизация в нашей стране приводит лишь к разрастанию бюрократических процедур и усилению чиновничьего беспредела. Это касается как бытовой жизни отдельно взятого гражданина, так и деятельности бизнеса. Доверие сложно поддается количественной оценке, однако способно оказать прямое воздействие на решения экономических агентов.

И тут мы возвращаемся к упомянутому выше вопросу взаимодействия технологий и социальной компоненты. Необходимо направить развитие технологий в русло формирования технологических условий, повышающих доверие. И такие технологии уже существуют, например, лежащие в основе криптовалют технологии *block-chain*. Если обмануть становится технически невозможно, то тогда данной процедуре можно верить. Если мы пойдем по такому пути, это позволит сохранить и время, и деньги, и направить эти ресурсы в нужное русло (то, к чему стремится и каждый отдельный человек, и общество в целом) – русло развития.

Новые технологии и социальные институты способствуют не только росту благосостояния, но и духовному развитию. На последнем этапе общество превратилось в общество потребления, а информационное общество – в гуманистическое, в нем большое внимание уделяется духовному развитию. Развитие технологий приведет к тому, что человек постепенно выйдет из процесса материального производства и, как отмечал К. Маркс, станет его «контролером и регулировщиком». У него появится больше свободного времени, удовлетворение господствующих ныне симулятивных потребностей уступит место удовлетворению потребностей в знаниях, личностном развитии, общественном признании, потребностях духовного характера.

Само по себе материальное производство никуда не денется, но в нем будет наблюдаться непрерывное повышение знамиевой и сокращение материальной

составляющей. Это сокращение как раз и будет определяться технологическим применением знаний [6]. В конечном счете это приведет к снижению спроса на традиционные материалы и соответствующему падению значимости сырьевых ресурсов для будущей мировой индустрии.

Вместе с тем развитие технологий, влекущее за собой высвобождение человека из процесса производства, может обернуться большой социальной проблемой. Огромная масса людей окажется нетрудоустроенной. Необходимо своевременно без длительных разрывов подготовить для них новые рабочие места, обеспечивающие достойные условия жизни. Это может быть реализовано в том числе через создание благоприятных условий для развития предпринимательства, чтобы каждый человек мог сам для себя выбирать, где, когда и чем заниматься.

Другая важная проблема, с которой столкнется информационное общество, – это смена имущественного неравенства неравенством способностей и талантов. Важнейшей характеристикой нового общества будет способность создавать и усваивать знания, а это определяется как личными, врожденными качествами, так и доступом к качественному образованию, интеллектуальным ресурсам, культурным ценностям. При этом именно культура является средством формирования важнейшего элемента цивилизационного кода такого общества – внутреннего самоограничения человека, которое переориентирует его с необузданного роста объемов потребления и гонки за разного рода фантомами на формирование потребностей человека разумного. Государство должно создать условия равного для всех доступа к образовательным, культурным и информационным ресурсам.

Безусловно, желание удовлетворить потребности является стимулом к развитию, но потребности надо ограничивать. Особенно это касается симулятивных потребностей с учетом заложенного в них негативного эффекта, связанного с поглоще-

нием ресурсов. Ведь на каждом этапе экономического развития ресурсы или доступ к ним ограничены. Но ограничивать потребности надо, опираясь на разум и культуру, перегиб тут будет тормозить прогресс.

Современные тенденции таковы, что экономический рост напрямую определяется варварским поглощением природных ресурсов и выбросом гигантского количества отходов. Таким образом, нарастает ресурсное давление на биосферу, а она не безгранична. Вторгаясь в нее, человечество неминуемо приближается к пределу ее исчерпания. А вслед за вторжением в окружающую нас природу человек может вторгнуться и в свою собственную природу (киборгизация, изменение генотипа и т. п.). С одной стороны, это может принести пользу человечеству с точки зрения увеличения продолжительности жизни, обеспечения здоровья населения и т. д., а с другой – может быть направлено на разрушение человека, потерю его духовной и физической индивидуальности.

Человечество в настоящее время стоит перед проблемой определения перспективы и вектора собственного развития: либо идти по пути направления технологического развития для удовлетворения растущих симулятивных потребностей, и тогда все может закончиться глобальной катастрофой, либо использовать новые технологии во благо будущего всего человечества и нашей планеты в целом. От того, какой будет задан тренд технологического развития, будет зависеть облик того общества, в котором мы будем жить. Это касается не отдельно взятой страны и нации, а всего земного шара. Поэтому необходимы согласованные действия всех людей, независимо от их имущественного, социального, политического и иного положения. То, к чему мы придем и какое будущее нас ожидает, зависит от каждого из нас.

У нашей страны есть хорошие шансы не просто вступить в информационное общество, но и занять в нем достойное место. Это связано с прошлыми достижениями, а

также с имеющимся научным, образовательным и культурным потенциалом. Мы должны его не просто сохранить, но и приумножить, создав для этого соответствующие экономические, политические и социальные предпосылки. Однако если мы и дальше будем продолжать жить лозунгами, то у нас ничего не получится.

Для активизации процесса формирования экономики информационного общества в Российской Федерации необходим комплекс мер по следующим основным направлениям:

- реиндустриализация промышленности на качественно новой технологической основе;
- интеграция производства, науки и образования на макро- и микроуровнях;
- доступное кредитование реального сектора, в первую очередь высокотехнологичного;
- усиление внимания государства к фундаментальной науке, включение ее в число приоритетных направлений развития страны;
- применение эффективных форм государственно-частного партнерства в сфере инноваций, способствующего в том числе активизации отечественной прикладной науки;

- увеличение финансового и ресурсного обеспечения в сфере науки и образования, повышение престижа среднего и высшего профессионального образования;
- развитие ИКТ-инфраструктуры;
- устранение бюрократии на всех уровнях;
- повышение информационной грамотности населения;
- отказ от наращивания количественных показателей (ВВП, прибыли, потребления и т. д.) и переход к качественной оценке, к развитию, удовлетворению реальных потребностей.

Очевидно, что впереди нас ожидают большие технологические перемены. В современном своем состоянии экономика России пока далека от доминирования в пятом – шестом технологических укладах, большая часть ее находится в третьем – четвертом. Но скачок через уклады вполне реален, однако он должен осуществляться в период смены уклада, так как она влечет за собой смену экономического состояния общества. У нас есть все возможности, чтобы догнать и перегнать стран-лидеров (США, Германию, Японию) и достойно перейти на качественно новый уровень развития экономики, характерный для информационного общества (общества знаний), – экономику знаний.

Список литературы

1. Доценко Е. Ю., Жиронкина О. В., Агафонов Ф. В., Генин А. Е. Роль конвергентных технологий в становлении непрерывного благополучия в неоиндустриальной экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 32. – С. 65–79.
2. Жиронкин С. А. Теоретические основы и направления структурного регулирования экономики России // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1. – С. 74–80.
3. Жиронкин С. А., Гасанов М. А. Неоиндустриальная концепция структурных преобразований российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. – № 4 (28). – С. 14–24.
4. Каленов О. Е. Инновационно-технологическое развитие организации. Перспективы экономики знаний [Электронный ресурс] : монография. – М. : Импульс, 2019.
5. Кукушкин С. Н. Становление экономики постиндустриального общества // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2018. – Т. 7. – № 2. – С. 51–60.
6. Кукушкин С. Н. Эволюция модели организации в общественно-экономических формациях // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 4 (100). – С. 3–18.

7. Кукушкин С. Н. Экономика информационного общества : монография. – М. : Импульс, 2018.

References

1. Dotsenko E. Yu., Zhironkina O. V., Agafonov F. V., Genin A. E. Rol' konvergentnykh tekhnologiy v stanovlenii nepreryvnogo blagopoluchiya v neoindustrial'noy ekonomike [The Role of Converging Technologies in Establishing Continuous Wellbeing in Neo-Industrial Economy]. *Putevoditel' predprinimatelya* [Entrepreneur's Guidbook], 2016, No. 32, pp. 65–79. (In Russ.).

2. Zhironkin S. A. Teoreticheskie osnovy i napravleniya strukturnogo regulirovaniya ekonomiki Rossii [Theoretical Foundations and Trends of Structural regulation in Russian Economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [The Journal of Economic Theories], 2011, No. 1, pp. 74–80. (In Russ.).

3. Zhironkin S. A., Gasanov M. A. Neoindustrial'naya kontseptsiya strukturnykh preobrazovaniy rossiyskoy ekonomiki [Neo-Industrial Concept of Structural Changes in Russian Economy]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika* [Bulletin of the Tomsk State University. Economics], 2014, No. 4 (28), pp. 14–24. (In Russ.).

4. Kalenov O. E. Innovatsionno-tekhnologicheskoe razvitie organizatsii. Perspektivy ekonomiki znaniy, monografiya [Innovation-Technological Development of the Organization. Prospects of Economy of Knowledge, monograph] [E-resource]. Moscow, Impul's, 2019. (In Russ.).

5. Kukushkin S. N. Stanovlenie ekonomiki postindustrial'nogo obshchestva [Developing Economy of Post-Industrial Society]. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy* [Scientific Research and Developments. Economics of Firm], 2018, Vol. 7, No. 2, pp. 51–60. (In Russ.).

6. Kukushkin S. N. Evolyutsiya modeli organizatsii v obshchestvenno-ekonomicheskikh formatsiyah [Evolution of the Organization Model in Socio-Economic Formations]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 4 (100), pp. 3–18. (In Russ.).

7. Kukushkin S. N. Ekonomika informatsionnogo obshchestva, monografiya [Economy of Information Society, monograph]. Moscow, Impul's, 2018. (In Russ.).

Сведения об авторе

Олег Евгеньевич Каленов

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
промышленности РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: oekalenov@yandex.ru

Information about the author

Oleg E. Kalenov

PhD, Assistant Professor of the Department
for Industrial Economics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: oekalenov@yandex.ru

ГРАФИК НАСТРОЕНИЙ: ТЕОРИЯ И РЕАЛИИ

С. Ю. Богатырев

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

В статье исследуется проблема определения рыночной стоимости бизнеса в сделках по слияниям и поглощениям, связанной с определением ставки дисконтирования при использовании метода дисконтирования денежных потоков. В течение посткризисного периода после 2009 г. эта проблема стоит не только перед российскими стоимостными аналитиками, но и перед зарубежными. Только сейчас мы видим резкое повышение учетной ставки Федеральной резервной системы, хотя совсем недавно оценщики не знали, как строить ставку дисконтирования при отрицательных значениях ключевой ставки в Европе и ее минимальных значениях в США. В данном исследовании проблема рассматривается с точки зрения поведенческих финансов. Кризисные и благополучные годы рассматриваются с точки зрения эмоционального фона, придающего ту или иную направленность формированию настроений участников рынка слияний и поглощений. Для решения проблемы в исследовании была проведена стоимостная оценка методом дисконтирования денежных потоков большого количества российских бизнесов, выставленных на продажу, а затем при обработке многочисленных результатов были применены количественные методы принятия финансовых решений. Новизна полученных результатов состоит в том, что в настоящее время методы поведенческих исследований пока не применяются в финансовой практике и в научных разработках в России. Немногочисленны они и за рубежом. Теоретические разработки, послужившие основой для проведения эмпирических исследований, раньше применялись зарубежными исследователями на фондовом рынке. Подобного рода исследования – пионеры на российском рынке слияний и поглощений.

Ключевые слова: поведенческое ценообразование, поведенческая оценка, поведенческие финансы, поведенческая ставка дисконтирования, CAPM, модель оценки капитальных активов, рынок слияний и поглощений, функция настроений.

THE DIAGRAM OF MOODS: THEORY AND REALITY

Semen Yu. Bogatyrev

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia

The article studies the issue of identifying business market value in deals on merges and acquisitions, which is connected with identifying the discount rate by using the method of cash flows discounting. During the post-crisis period after 2009 not only Russian value analysts but also overseas ones have been facing this problem. Only now we can observe a sharp increase in the Federal Reserve System rate, though not long ago valuers did not know how to build the discount rate with the negative figures of the interest rate in Europe and its minimum figures in the US. This research investigates the problem from the point of view of behavioral finance. Crisis and prosperous years are analyzed in view of the emotional background, which gives a certain line in shaping the mood of M & A market participants. To solve the problem value assessment was carried out by the method of cash flow discounting of a great number of Russian banks put up for sale and later quantitative methods of finance decision-making were applied for processing numerous findings. The novelty of obtained findings is connected with the fact that today methods of behavioral research are not used in finance practice and in scientific developments in Russia. They are rather limited abroad. Theoretical works, which formed the foundation for the empiric research, were used earlier by foreign scientists at the stock exchange. Such research is a pioneer on the Russian M & A market.

Keywords: behavioral pricing, behavioral assessment, behavioral finance, behavioral discount rate, CAPM, model of capital asset assessment, M & A market, mood functions.

Теория поведенческого ценообразования

Теория поведенческого ценообразования и разработка функции настроений на финансовом и фондовом рынке развивались на основе фундаментальной теории Херша Шефрина и Мейера Статмана.

Херш Шефрин и примкнувший к нему профессор Университета Санта Клары Марио Белотти во второй половине нулевых годов на основе фундаментальной теории поведенческого ценообразования заложили еще один кирпичик в исследовательскую базу поведенческих финансов [9. – Р. 3]. Это направление исследований имеет свою практическую значимость и было применено на российском рынке слияний и поглощений. Херш и Марио утверждают, что поведенческие и неоклассические финансы придают разное значение ценообразованию активов, особенно взаимосвязи риска и доходности. В центре работ находится концепция стохастического фактора дисконтирования, которая применяется для того, чтобы оценить любой актив как ожидаемую стоимость от ожидаемого будущего дисконтированного потока денежных притоков.

Если в теории поведенческого ценообразования речь идет о новой информации, поступающей на рынок и неправильно с точки зрения сложившихся вероятностных законов воспринимаемой нерациональными участниками, то здесь Шефрин и Белотти используют уже термин «настроение» (sentiment). Сторонники поведенческого ценообразования подчеркивают, что цены активов отражают настроение (мнение). Это настроение широко понимается как ошибочные представления о будущих денежных потоках и рисках. Шефрин и Белотти в своей обобщающей работе показывают, как настроение проявляет себя в действии стохастического фактора дисконтирования. Именно настроения затрагивают цены и приводят к различному толкованию риска и доходности в неоклассических и поведенческих финансах.

Авторы теории стохастической поведенческой оценки создают четкий, последовательный и взаимоувязанный аналитический аппарат. В его основе лежит зависимость рассчитываемой стоимости актива от случайных производимых этим активом платежей, которые дисконтируются по ставке дисконтирования. Ставка отражает и временную стоимость денег, и риск. И платежи, и ставка – случайные величины. Платежи случайны сами по себе. Ставка дисконтирования случайна при разных уровнях доходности актива и отражает разные степени риска, связанные с доходностью каждого уровня.

По теории Херша и Марио настроениям присущи ошибочные убеждения, если представить выплаты как переменную, описываемую функцией плотности распределения вероятности pdf, которая объективна, корректна. Но инвестор, принимающий решения, сам берется судить о ней, привнося свои субъективные ожидания. Если эти ожидания инвестора корректны, тогда он характеризуется нулевым настроением. Если эти ожидания не корректны (не соответствуют плотности распределения), то его настроение не нулевое.

Итак, в данном случае существует некорректное восприятие вероятности разворачивающихся событий двумя разными группами людей, действующими на финансовом и фондовом рынке.

В теории стохастического фактора дисконтирования Херша и Марио выделяется ключевой для поведенческой оценки аспект, а именно как в состоянии равновесия рынок объединяет функции плотностей индивидуальных инвесторов в одну функцию плотности всего рынка в целом. Строится общая модель рынка, описывающая поведение двух инвесторов, у которых первоначальное благосостояние одинаковое. Логарифм прироста потребления имеет нормальное распределение. Оба инвестора считают, что так и будет дальше. Но на начальном этапе у инвесторов имеются расхождения. Один инвестор излишне настроен на рост, а другой – на

снижение прироста потребления (consumption growth). На счет второго шага у инвесторов одинаковые мнения. Этот аналитический аппарат иллюстрируется графически. На рис. 1 показано, как в равновесии рынок объединяет кривые функций плотностей распределения двух инвесторов (четыре кривые функций распределения вероятностей). Две крайние кривые принадлежат двум инвесторам. Средняя обозначается так же, как и в теории поведенческого ценообразования обозначалась матрица переходов из одного состо-

яния в другое, и на графике представляет собой объективную плотность. В соответствии с допущением теории средняя объективной плотности равна простой средней плотностей двух инвесторов на первом этапе. Четвертая кривая функции плотности распределения принадлежит рынку. Это равновесная плотность, используемая при ценообразовании активов. Функция плотности распределения вероятности суммирует не состояния, а плотности распределения вероятностей.

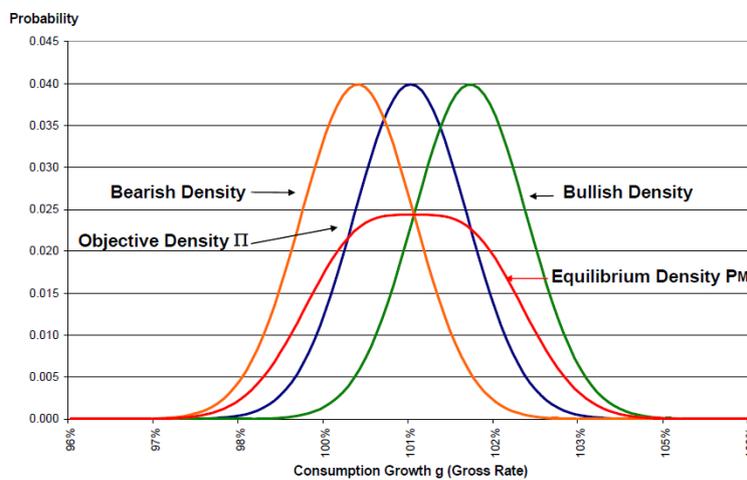


Рис. 1. Графики функций распределения вероятностей [9. – Р. 3]

Ожидания и «медведей», и «быков» неверные. Это видно из того, что графики функций распределения вероятностей ни «медведей», ни «быков» не совпадают с объективным графиком функции распределения вероятностей. В дополнение рыночный график плотности распределения вероятности, который лежит в основе оценки активов, также выходит за рамки нулевого настроения, потому что равновесный (рыночный) график отличается от объективного графика.

В случаях, когда у всех инвесторов на рынке правильные ожидания, их функция плотности распределения такая же, как и объективная функция плотности распределения. Функция настроений равна нулю. Если настроения нулевые, рынок назначит активам цены по объективной

функции плотности распределения вероятностей и цены будут эффективны, т. е. цены будут точно отражать подлинный источник неопределенности на рынке.

Вклад Херша и Марио в развитие поведенческих финансов их теорией дисконтирования стохастиком состоит в том, что стохастический фактор дисконтирования отражает как настроения рынка, так и фундаментальные факторы.

Авторы теории поведенческого стохастика объясняют, почему информированные трейдеры не пользуются большими величинами ошибок шумовых трейдеров и не разоряют их. Все дело в том, что риски так высоки, а объемы так велики, что они не решаются этого делать.

Информированные инвесторы приводят рынок в эффективное состояние цено-

образования в долгосрочной перспективе. Основным фактором здесь выступает показатель энтропии инвестора, т. е. разность между его функцией плотности распределения и объективной функцией плотности распределения. У информированных инвесторов эта разность и соответственно плотность равны нулю. Вместе с тем у шумовых трейдеров эта энтропия положительная.

Доходность в соответствии со стохастическим фактором дисконтирования будет более волатильной.

Теория поведенческой оценки с применением стохастического фактора дисконтирования была применена на практике на примере конкретной акции. На рис. 2 представлен график функции настроений акции Шеврона, которая была получена Блэкборном и Уховым.

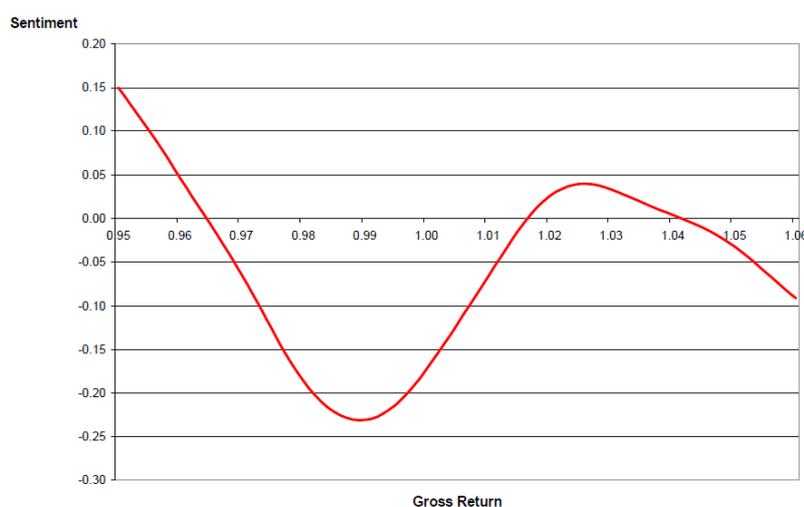


Рис. 2. Функция настроений акции Шеврона [9. – Р. 15]

Область положительных значений слева на графике означает, что рыночная плотность распределения вероятности переоценена вероятностью того, что доходность акции Шеврона будет слишком низкой. Отрицательные значения справа означают, что рыночная плотность распределения вероятности недооценена вероятностью того, что доходность акции Шеврона будет слишком высокой. В соответствии с такой картиной можно утверждать, что акциями Шеврона торгуют как неуверенные «медведи», так и слишком уверенные «быки».

В русле исследований теории поведенческого стохастика разные исследователи проводили замеры избегания риска инвесторами [5–7]. К удивлению самих исследователей, он приобретал отрицательные значения. Считается, что значение выше 6 также не укладывается в рамки теории.

Для получения результата в модели настроения принимаются равными нулю.

Современная теория оценки активов построена на концепции стохастического фактора дисконтирования. Хорошо сформулированное определение эмоций или настроения лежит в основе этой поведенческой версии теории оценки. Определение настроения основано на доле ошибки в плотности вероятности как одного инвестора, так и рынка в целом.

В приближенной к практической плоскости рыночные настроения представлены разностью между двумя стохастическими факторами дисконтирования – рыночным и неоклассическим. Настроения проявляют себя при оценке всех активов через стохастический фактор дисконтирования.

Сила проявления настроений демонстрируется при измерении неприятия риска в моделях, где настроения прини-

маются равными нулю, т. е. исключается их влияние. Получаемые при таком эксперименте значения коэффициента избегания риска слишком большие и нереалистичные.

В теории нет полного объяснения того факта, что активы с положительным смещением вышеописанных аналитических кривых ассоциируются с пониженной премией за риск, в то время как активы с отрицательным смещением – наоборот.

Плотности распределения вероятностей инвесторов меняются во времени. Поэтому константа, определяющая настроения в вышеописанной функции, отражающей суть теории, также меняется. И с ней меняется стохастический фактор дисконтирования.

Практический график функции настроений

Самое интересное продолжение вышеизложенной зарубежной теории можно было бы ожидать на российском фондовом рынке. В конце октября 2018 г. наблюдалось значительное снижение всех фондовых рынков в мире. Обычно лет десять или семь назад в этих условиях мы бы наблюдали ускоренное падение на нашем фондовом рынке. Но индекс российской фондовой биржи почти стоит на месте. Это далеко не свидетельство его стабильности. Всякая активность рынка и интерес к нему у массового инвестора исчезли. Уже пять лет назад 70% клиентов брокерских компаний инвестировали за рубежом.

В связи с такой опустошенностью рынка нельзя ожидать и проявление каких-либо красочных эмоций, сопровождающих ценовые движения. В связи с этим исследовательские усилия были обращены на российский рынок слияний и поглощений.

Для проведения исследования были взяты данные с рынка слияний и поглощений в России с максимально возможной ретроспективой, так, чтобы учесть всю гамму настроений, которую успели пережить российские уполномоченные лица, принимающие финансовые решения.

Первые исследованные сделки относились к началу двадцать первого столетия. В проведенном исследовании был проанализирован весь спектр деловых и экономических циклов, произошедших в новой капиталистической России за эти годы уже рожденного и состоявшегося рынка. В анализ попали наиболее популярные за этот период у бизнесменов отрасли, в которых оценивался и продавался бизнес.

Прежде всего исследование было обращено к анализу рекламных предложений о продаже, которые были на рынке. Были также исследованы реальные сделки слияний и поглощений, для оценки активов в которых привлекались стоимостные оценщики. После необходимого отсева и первичного анализа у брокера по продаже бизнеса или у представителя продавца запрашивалась конкретная информация о бизнесе, необходимая для его корректной оценки.

Расчеты стоимости компаний проводились с 2012 по 2018 г. За этот период база первичных предложений все время расширялась. В конце концов, в нее попали все значительные федеральные ресурсы, в которых рекламировалась продажа бизнеса. Конечно, самым активным и многочисленным сегментом был рынок средних и малых предприятий.

Каждая отобранная компания была оценена методом дисконтирования денежных потоков на основе запрошенной информации. Затем результат стоимостной оценки был сопоставлен с ценой продажи продавца бизнеса.

Разница между ценой продажи и рассчитанной рыночной стоимостью была переведена в поведенческую премию или скидку к ставке дисконтирования, рассчитанной по модели оценки капитальных активов для развивающихся рынков с поправкой на размер и на риски компании.

Поведенческая поправка (компонента) к ставке дисконтирования по CAPM подбирается таким образом, чтобы рассчитанная по модели DCF рыночная стоимость стала равна цене предложения бизнеса продавца

в объявлении о продаже. Эта поправка будет положительной и будет увеличивать итоговую ставку дисконтирования в том случае, если продавец находится под воздействием эвристик недостаточного доверия и недостаточной реакции. Рынок, на котором продается бизнес, характеризуется оттоком или даже бегством капитала, в экономике наблюдается кризис. Отрасль, где происходят сделки, сжимается.

Поправка будет отрицательной, если продавец переоценивает свой бизнес, находится под влиянием эвристики избыточной самоуверенности. Рынок растет, его участники подвержены эйфории роста. Ценовой пузырь надувается, отрасль, в которой происходят сделки, накачивается избыточными капиталами.

Есть два ряда данных по отклонению фактической ставки дисконтирования в сделках M & A от ее значения, рассчитанного по модели CAPM. Одно распределение этих значений соответствует позитивному, «бычьему» настроению рынка, когда цены перегреты, второй – упадку, пессимизму и распродажам бизнесов.

В настоящий момент аналитические средства стоимостного аналитика и оценщика развиваются с максимальным использованием открытых информационных ресурсов в интернет-пространстве. Так, например, программные комплексы по оценке стоимости недвижимости при использовании сравнительного подхода предоставляют оценщику огромную выборку аналогов, считывая информацию по объектам недвижимости, представленную в открытых ресурсах (например, на сайтах ЦИАН, Domofond, Avito). Каждый день эти программы сканируют огромные массивы объявлений по продаже различных объектов недвижимости и составляют свои аналитические таблички. По ним рассчитываются мультипликаторы, которые затем используются в оценке стоимости аналогичных объектов недвижимости.

В данном случае при полуручной обработке данных была сделана попытка широ-

кого охвата объектов для оценки стоимости бизнеса. Исследование охватывало большой реестр сайтов по продаже бизнеса: Продажа бизнеса – <http://businessesforsale.ru/>; Магазины по продаже бизнеса – <http://deloshop.ru/>; Инвестиции в бизнес – <http://www.skaniainvest.ru/>; Брокерская компания по продаже бизнеса – <http://www.bizmast.ru/prodazha-biznesa/>; Бизнес-зона по продаже работающего бизнеса и недвижимости – <http://www.bizzona.ru/>; Компания по продаже бизнеса – <http://www.bizlider.ru/>; Брокерская компания по продаже недвижимости и бизнеса – <http://www.apex-realty.ru/business-sale.html>.

На примере стоимостного анализа 2018 г. осуществлялся забор информации (рис. 3). По этой карточке продажи предприятия по производству технических газов (пропан, кислород) в Крылатском можно сделать оценочный отчет по определению рыночной стоимости методом дисконтирования денежных потоков (ДДП).

Схема расчета ставки дисконтирования по расширенной (модифицированной) модели капитальных активов (CAPM – capital asset pricing model, еще ее называют формулой Линга), изображена на рис. 4.

Сбоку от расчета по алгоритму, изображенному Шарпом и дополненному для развивающихся рынков Лингом, изображена информация по базе для принятия безрисковой ставки. Как можно видеть из расчета ставки дисконтирования, оценщик в данном случае не включил в расчет элемент расширенной ставки – риски, связанные с компанией. По опыту американских оценщиков он принял за данность тот факт, что эти риски учитываются в бете, принятой в расчетах. В других случаях риски компании учитываются отдельно в слагаемом формулы расчета CAPM. Пример ее расчета приведен на рис. 5. На основе прогнозов денежных потоков на собственный капитал в прогнозном и постпрогнозном периодах производится расчет стоимости собственного капитала (рис. 6).

Производство технических газов (пропан, кислород) в Крылатском с прибылью 500 000 рублей. ID 111



ЦЕНА: **9 000 000 руб**
137 609\$ / 118 967€

КУПИТЬ БИЗНЕС

Телефон: **(495) 374-6707**

Сохранить в PDF
Распечатать страницу

Поделиться с друзьями:

ПРИМЕРНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ БИЗНЕСА

📍 **Округ:** ЗАО

СТРУКТУРА КОМПАНИИ

📅 **Год основания:** 2014 год
Правовая форма: ООО
Система налогообложения: УСН 15%

ОПИСАНИЕ ПОМЕЩЕНИЙ

🏠 **Общая площадь помещений:** 500 м2, по договору аренды с юрицом заключенному до 03/2017 года.
Арендная плата составляет: 120 000 рублей в месяц, не включая коммунальные услуги в размере 30 000 рублей в месяц

ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ

👤 **Сотрудников всего:** 8 человек, из них 1 управляющий
Фонд заработной платы составляет: 300 000 рублей в месяц

АКТИВЫ БИЗНЕСА

📦 **Товарные остатки:** товарные остатки входят в продажу бизнеса.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

📊 **Среднемесячная выручка:** 3 000 000 руб
Чистая прибыль: 500 000 руб
Окупаемость: 18 месяцев
Подтверждение: отчёты

Рис. 3. Карточка первичной информации

Источник: сайт по продаже бизнеса.

CAPM	
Безрисковая ставка	8,86
Beta (unlevered) (Дамодаран)	1,25
Beta (relevered)	1,40
D/E (средняя для отрасли – Дамодаран)	0,15
Tax	0,20
ERP	7,96
Поправка на размер	3,00
CAPM	23,02

Анкета выпуска	
Выпуск: ОФЗ-46020-АД (в обращении)	Эмитент: Минфин РФ
Общие сведения	Организаторы
Купоны	Выкуп
Амортизация	Размещение
Котировки	Доходность
Календарь	
ВЫПУСК	
Наименование:	Минфин РФ, облигации федерального займа с амортизацией долга, документарные именные, выпуск 46020
Состояние выпуска:	в обращении
Данные государственной регистрации:	№46020RMS от 09.02.2006, Минфин
ISIN код:	RU000A0GNSA7
Номинал:	1000 RUB
Объем эмиссии, шт.:	135 000 000
Объем эмиссии:	135 000 000 000 RUB
Объем в обращении, шт.:	34 210 939
Объем в обращении:	34 210 939 000 RUB
Период обращения, дней:	10948
РАЗМЕЩЕНИЕ	
Дата начала размещения:	15.02.2006
Дата окончания размещения:	15.02.2006
Дата рег. отчета об итогах:	15.02.2006
ПОГАШЕНИЕ - Амортизация	
Дата начала погашения:	09.08.2034
Дата погашения:	06.02.2036
Дней до погашения:	6328
Дюрация по Макхольцу, дней:	3437
КУПОН - Фиксированный	
Периодичность выплат в год:	2
Текущий купон (всего):	26 (60)
Дата выплаты купона:	13.02.2019
Размер купона, % годовых:	6,9
ИКСД:	10,59 RUB
ИТОГИ ТОРГОВ И ДОХОДНОСТЬ (10.10.2018)	
Цена среза, чистая, % от номинала:	84,596 (-0,0406)*
Доходность к погаш. эффект., % годовых:	8,855 (+0,0050)
Объем торгов за неделю:	1 600 459 RUB

Рис. 4. Схема расчета ставки дисконтирования

Затем сравниваются два имеющихся показателя: цена продажи бизнеса или его оценка продавцом и рассчитанная по всем классическим правилам стоимостной оценки на основе общеупотребимой модели построения ставки дисконтирования рыночная стоимость бизнеса. При этом

решается задача подбора такой поправки к использованной ставке дисконтирования, которая при имеющихся прогнозных значениях чистого денежного потока приравняет результат расчета на основе этой ставки дисконтирования к цене продажи.

Оценка несистематических рисков	Оценка риска (1/0)				
	1%	2%	3%	4%	5%
Уровень риска относительно среднерыночного портфеля			1		
Диверсифицированность клиентуры			1		
Производственная диверсифицированность		1			
Территориальная диверсифицированность		1			
Качество менеджмента			1		
Прогнозируемость доходов	1				
Финансовая устойчивость	1				
Прочие риски		1			
Количество наблюдений	2	3	3	-	-
Взвешенный итог	2%	6%	9%	-	-
Итого	17%				
Количество факторов	8				
Итоговое значение премии за риск для компании	2,1%				

Рис. 5. Пример расчета премии за риск оцениваемой компании

Производство технических газов (пропан, кислород) в Крылатском (9 000 000 руб.)						
	1	2	3	4	5	пп
Выручка	36 000 000,00	37 080 000,00	38 192 400,00	39 338 172,00	40 518 317,16	
Себестоимость	28 500 000,00	29 355 000,00	30 235 650,00	31 142 719,50	32 077 001,09	
в т.ч.						
аренда	1 440 000,00	1 483 200,00	1 527 696,00	1 573 526,88	1 620 732,69	
з/пл	3 600 000,00	3 708 000,00	3 819 240,00	3 933 817,20	4 051 831,72	
ком.услуги	360 000,00	370 800,00	381 924,00	393 381,72	405 183,17	
прочие расходы	21 746 250,00	22 398 637,50	23 070 596,63	23 762 714,52	24 475 595,96	
амортизация	1 353 750,00	1 394 362,50	1 436 193,38	1 479 279,18	1 523 657,55	
Прибыль до налогообложения	7 500 000,00	7 725 000,00	7 956 750,00	8 195 452,50	8 441 316,08	8 694 555,56
Чистая прибыль	6 000 000,00	6 180 000,00	6 365 400,00	6 556 362,00	6 753 052,86	
Амортизация	1 353 750,00	1 394 362,50	1 436 193,38	1 479 279,18	1 523 657,55	
CapEx	-	-	500 000,00	-	-	
Инвестиции в об. кап.	-	-	100 000,00	-	-	
FCFE	7 353 750,00	7 574 362,50	7 201 593,38	8 035 641,18	8 276 710,41	8 525 011,72
DFCFE	5 977 585,29	5 004 721,63	3 867 936,69	3 508 231,28	2 937 259,80	425 780,44
Стоимость собственного капитала	21 406 849,20					

Рис. 6. Пример расчета стоимости собственного капитала

Если прогноз был сделан на основе данных продавца бизнеса, касающихся доходности и других характеристик объекта, то

расхождения могут быть только в ставке дисконтирования, т. е. продавец использует другую ставку дисконтирования, а зна-

чит, он по-другому оценивает доходность и риски. Эти вычисления легко автоматизируются подбором параметра в ячейке Excel, как показано на рис. 7.

зируются подбором параметра в ячейке Excel, как показано на рис. 7.

17	DFCFE	4 091 718,68	4 091 718,68	4 091 718,68	4 091 718,68
18	Стоимость собственного капитала	21 721 515,14			
19					
20					
21					
22					
23					
24	CAPM				
25	Безрисковая ставка	8,86	http://www.rusbonds.ru/ank_obl.asp?tool=18936		
26	Beta (unlevered)	1,25	http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page		
27	Beta (relevered)	1,40			
28	D/E	0,15			
29	Тех	0,20			
30	ERP	7,96			
31	Поправка на размер	3,00			
32	Страновой риск	0,00			
33	CAPM	23,02			
34					
35		79,7%			
36					
37	Поведенческая поправка	56,70			
38					

Подбор параметра

Установить в ячейке:

Значение:

Изменяя значение ячейки:

OK Отмена

Анкета выпуска

Выпуск: ОФЗ-46020-АД (в обращении) Эмитент: Минфин РФ

Общие сведения | Организаторы | Купоны | Выкуп | Амортизация | Размещение | Котиры

ВЫПУСК

Наименование: Минфин РФ, облигации федерального займа с переменным номиналом, выпуск 46020

Состояние выпуска: в обращении

Данные госрегистрации: №46020RMFS от 09.02.2006, Минфин

ISIN код: RU000A0GN9A7

Номинал: 1000 RUB

Рис. 7. Подбор ставки дисконтирования продавца

Ставка дисконтирования продавца бизнеса составляет 79,7%, значит, к рассчитанной по модели Линга расширенной (модифицированной) CAPM надо прибавить 56,7%, чтобы получить ставку дисконтирования продавца бизнеса. В американской оценочной практике эта поправка называется модифицированной ставкой оценки капитальных активов (modified capital asset pricing model – MCAPM).

Если продавец занижает цену продажи относительно рыночной стоимости, рассчитанной оценщиком, то поправка будет увеличивать ставку дисконтирования продавца. Это происходит на рынке покупателя на сжимающемся рынке капиталов, когда продавцы стремятся продать свой бизнес с любым дисконтом, лишь бы не потерять еще больше на падающем рынке.

Если цена бизнеса завышена, царит рынок продавца, инвесторы конкурируют

между собой за сферы приложения своих капиталов, поведенческая поправка должна уменьшать ставку дисконтирования оценщика. Чтобы отразить позитивный и негативный (отрицательный) настрой на рынке, полученные значения поведенческой поправки берутся с противоположным знаком. Тогда для рынка продавца, растущего рынка с позитивными эмоциями и положительными ожиданиями дальнейшего роста, исходный аналитический массив, полученный после оценки продаваемых бизнесов и их сравнения с ценой продажи, можно описать диаграммой, приведенной на рис. 8.

Для падающего рынка, где продавцы бизнеса боятся потерять еще больше и сильно занижают цену продаваемого бизнеса, беря поведенческую поправку с обратным знаком, получается иная диаграмма (рис. 9).

Из диаграмм видно, что чем выше количество оцененных бизнесов, тем лучше материал для построения графиков функции плотности распределения вероятностей отклонений (величины поведенческой поправки). По каждому из массивов

строится график функции плотности распределения вероятностей: один для положительного настроения на рынке, а другой для негативных эмоций. Путем суммирования получается общий рыночный график для обоих состояний (рис. 10).

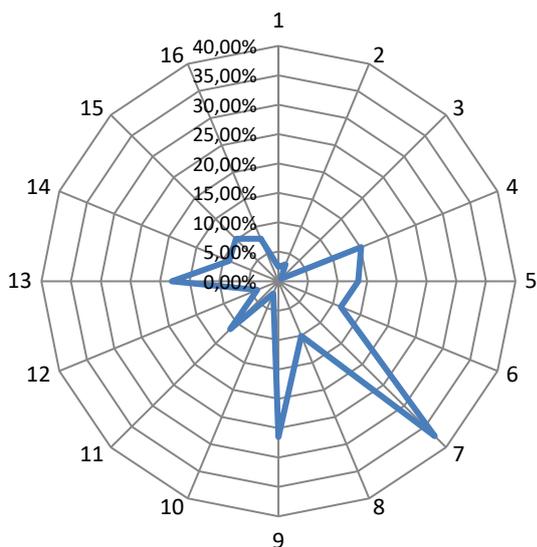


Рис. 8. Поправка позитивных эмоций

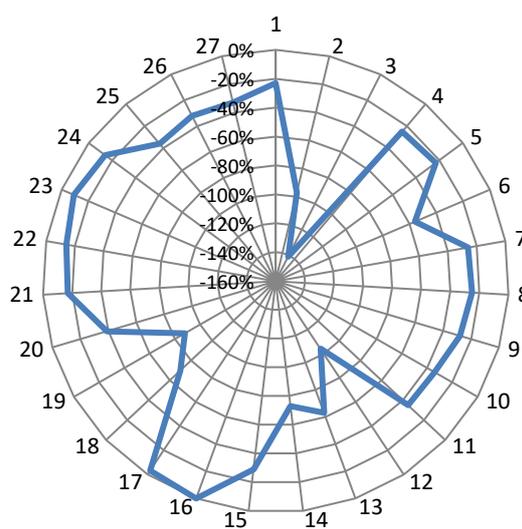


Рис. 9. Поправка отрицательных эмоций

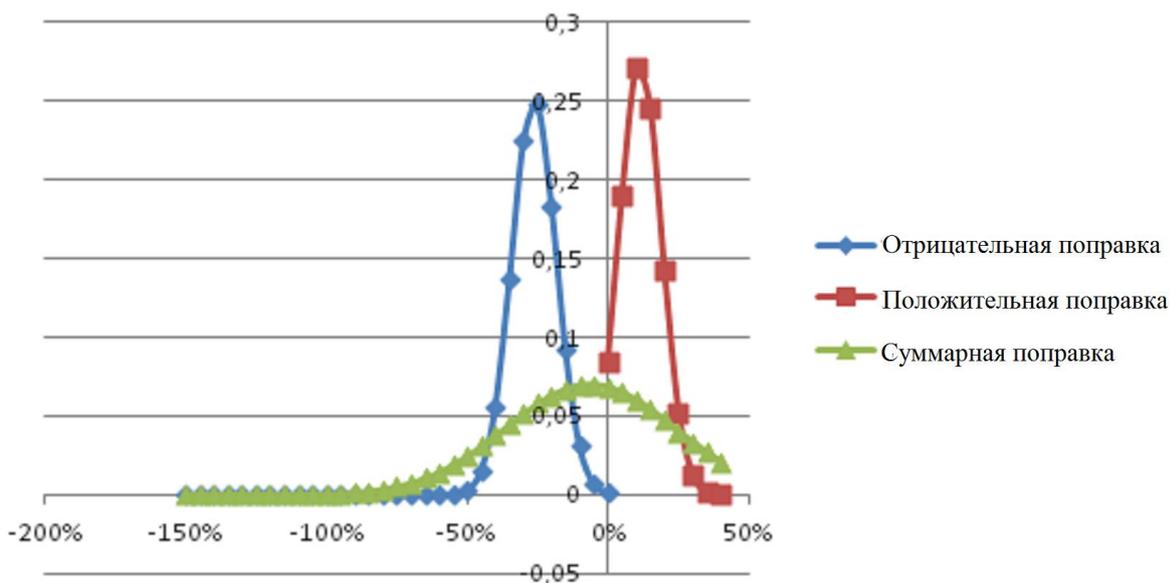


Рис. 10. Функции плотности вероятностей распределения поправки к ставке дисконтирования МСАРМ на растущем, падающем и объединенном рынках

В результате достаточно трудоемких процедур оценка одного бизнеса – нелегкий процесс, а здесь для корректного применения вероятностного аппарата анализа надо оценить десятки компаний. Еще раз отмечаем, что поправка к ставке дисконтирования МСАРМ берется с противоположным знаком для отражения уже не математического результата, а негативного или позитивного эмоционального фона на рынке. Для негативного эмоционального фона для падающего рынка, на котором владельцы продают бизнес с любым дисконтом значения, поправки колеблются около минус 25%.

На рынке продавца, растущем рынке, продавцы уже не так щедры. Поправка уже колеблется около 15% с МСАРМ. Такие результаты находятся в полном соответствии с теорией перспектив (рис. 11).

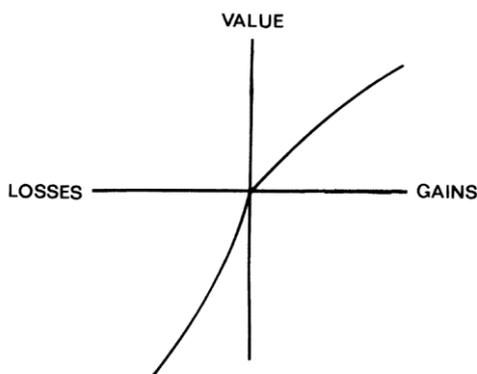


Рис. 11. Гипотетическая функция стоимости

В правой верхней части графика функции стоимости (полезности) теории перспектив лица, принимающие финансовые решения, пребывают в сладостной неге внезапного обогащения и неожиданных выгодных приобретений стоимости. В этой части участок графика растет не так быстро, как падает линия в левой нижней части – части страха потерь, когда, ожидая худшего, участники рынка согласны на большую потерю стоимости, чем сулят кажущиеся ужасными еще большие потери в ближайшем будущем.

Хотя график теории стоимости не был построен на реальных данных (имеющиеся примеры очень похожих кривых доходности инвестирования в хедж-фонды не относятся к применению теории перспектив их авторами), некоторые исследователи утверждают, что разница в темпах прироста/падения примерно различается в два раза, что мы примерно и видим на реальных расчетных данных.

Второй интересный вывод, который можно сделать по результатам расчетов и их графического воплощения: традиционный инструментарий классических финансов продолжает действовать. Как видно из рис. 10, суммарный график функции плотности распределения вероятности отклонений на объединенном во времени рынке, т. е. рынке, который существует не 4 года кризиса и 4 года роста, а все восемь лет, объединяющих эмоциональные циклы и спада, и подъема настроений, совпадает с результатом, предсказываемым МСАРМ. Таким образом, для применения поведенческого инструментария надо замерить эмоции на рынке, выявить характер эмоционального настроения и правильно применить в оценке актива ту поправку, которая действует на данный момент. Следовательно, расчетные финансово-экономические исследования здесь должны быть объединены с опросным полевым психологическим анкетированием, когда участники рынка тестируются на тот или иной эмоциональный настрой по отношению к рынку и событиям, происходящим на нем (например, по типу расчетов индексов деловой активности).

Финансовый университет – лидер в этой области. Он связан с ведущей российской информационно-торговой системой, к которой подключено большое количество участников рынка. Проведение поведенческих исследований на такой выборке поможет усовершенствовать применение поведенческого инструментария. Это перспектива развития поведенческих стоимостных исследований и практическое воплощение их результатов. При этом можно

ожидать, что для каждого замера позитива или негатива на рынке можно будет поставить в соответствии с психологическим фоном свой более узкий отрезок поправки к ставке дисконтирования МСАРМ.

Заключение

Теория поведенческого ценообразования на основе стохастического фактора дисконтирования – это конструктор для

умелого использования исследователем, инструмент, обращенный в будущее. С развитием этого инструментария, появлением новых моделей и тестированием их на разных рынках можно ожидать его включение в сетку продуктов информационно-аналитических систем и методик стоимостной оценки бизнеса и других активов.

Список литературы

1. Антонов Д. С., Рыклин К. А., Богатырев С. Ю. Практическое применение поведенческих финансов для анализа стоимостных аномалий // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2016. – № 8 (178). – С. 56–69.
2. Богатырев С. Ю. Поведенческие финансы в России: теория и практика // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2016. – № 4 (175). – С. 32–45.
3. Богатырев С. Ю. Функция стоимости теории перспектив в российской практике // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – № 46. – С. 2762–2776.
4. Федотова М. А., Бершадская А. И. Поведенческий анализ на российском валютном рынке // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 260–265.
5. Rosenberg J., Engle R. Empirical Pricing Kernels // Journal of Financial Economics. – 2002. – Vol. 64. – N 3. – P. 341–372.
6. Jackwerth J. Recovering Risk Aversion from Options Prices and Realized Returns // Review of Financial Studies. – 2000. – N 13. – P. 433–451.
7. Ait-Sahalia Ya., Lo A. W. Nonparametric Risk Management and Implied Risk Aversion // Journal of Econometrics. – 2000. – N 94. – P. 9–51.
8. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – N 2. – P. 263–292.
9. Shefrin H., Belotti M. L. Risk and Return in Behavioral SDF-based Asset Pricing Models // Journal of Investment Management. – 2008. – Vol. 6. – N 3. – P. 2–23.
10. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. – 1974. – N 185. – P. 1124–1131.

References

1. Antonov D. S., Ryklin K. A., Bogatyrev S. Yu. Prakticheskoe primeneniye povedencheskih finansov dlya analiza stoimostnyh anomalij [Practical Application of Behavioral Finance to Analyze Value Anomalies]. *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii* [Property Relations in the Russian Federation], 2016, No. 8 (178), pp. 56–69. (In Russ.).
2. Bogatyrev S. Yu. Povedencheskie finansi v Rossii: teoriya i praktika [Behavioral Finance in Russia: Theory and Practice]. *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii* [Property Relations in the Russian Federation], 2016, No. 4 (175), pp. 32–45. (In Russ.).
3. Bogatyrev S. Yu. Funktsiya stoimosti teorii perspektiv v rossiyskoy praktike [The Value Function in the Theory of Perspectives in the Russian Practice]. *Finansi i kredit* [Finance and Credit], 2017, Vol. 23, No. 46, pp. 2762–2776. (In Russ.).

4. Fedotova M. A., Bershadsckaya A. I. Povedencheskiy analiz na rossiyskom valyutnom rynke [Behavioral Analysis on Russian Foreign Currency Market]. *Audit i finansovyy analiz* [Analysis and Finance Analysis], 2015, No. 6, pp. 260–265. (In Russ.).
5. Rosenberg J., Engle R. Empirical Pricing Kernels. *Journal of Financial Economics*, 2002, Vol. 64, N 3, pp. 341–372. (In Russ.).
6. Jackwerth J. Recovering Risk Aversion from Options Prices and Realized Returns. *Review of Financial Studies*, 2000, No. 13, pp. 433–451.
7. Ait-Sahalia Ya., Lo A. W. Nonparametric Risk Management and Implied Risk Aversion. *Journal of Econometrics*, 2000, No. 94, pp. 9–51.
8. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, Vol. 47, No. 2, pp. 263–292.
9. Shefrin H., Belotti M. L. Risk and Return in Behavioral SDF-based Asset Pricing Models. *Journal of Investment Management*, 2008, Vol. 6, No. 3, pp. 2–23.
10. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 1974, No. 185, pp. 1124–1131.

Сведения об авторе

Семен Юрьевич Богатырев

кандидат экономических наук, доцент
Департамента корпоративных финансов
и корпоративного управления
Финансового университета.
Адрес: ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский проспект, д. 49.
E-mail: sbogatyrev@fa.ru

Information about the author

Semen Yu. Bogatyrev

PhD, Assistant Professor of the Department
of Corporate Finance
and Corporate Governance
of the Financial University.
Address: Financial University
under the Government of the Russian
Federation, 49 Leningradskiy Avenue,
Moscow, GSP-3, 125993, Russian Federation.
E-mail: sbogatyrev@fa.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ СКЛАДОВ СЫПУЧИХ ГИГРОСКОПИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ С НЕОДНОРОДНОЙ ПЛОТНОСТЬЮ И ВЛАЖНОСТЬЮ

О. В. Фукина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

С. С. Кокорев

ООО «Ламинам Рус», Калужская область, Россия

В статье обоснована актуальность разработки инновационных методов определения массы сыпучих сырьевых материалов. В настоящее время в промышленном производстве возникают значительные трудности при определении массы материалов, хранящихся на складах навалочным способом. Использование при расчетах табличных значений показателей плотности и влажности материалов существенно снижает точность результатов. Проведен анализ имеющихся методов измерения объема и массы сыпучих веществ: визуального, теоретического расчета, маркшейдерского замера, лазерного 2D-сканирования, лазерного 3D-сканирования, радиолокационного и акустического сканирования. Показаны их достоинства и недостатки. Научную новизну работы составляет инновационный, высокоточный, автоматизированный метод определения массы сыпучих гигроскопичных материалов, имеющих неоднородную плотность и влажность, основанный на использовании оборудования для лазерного 3D-сканирования. Авторами предложено проводить определение плотности и влажности исследуемого вещества на разных уровнях залегания в бурте, что значительно повышает точность полученных результатов. Представлены расчеты, доказывающие полезность применения этого метода при инвентаризации материальных ресурсов на предприятии. В статье также уделено внимание вопросам инвентаризации и оформлению недостач в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: бурты сырьевых материалов, масса сыпучих материалов, пласти сырьевых с различными характеристиками по плотности и влажности, метод лазерного 3D-сканирования, 3D-модель склада, инвентаризация складов, недостача.

USING INNOVATION TECHNOLOGIES TO MEASURE STOREHOUSES OF DRY HYDROSCOPIC MATERIALS WITH DISSIMILAR DENSITY AND HUMIDITY

Olga V. Fukina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Sergey S. Kokorev

LLC Laminam Rus, Kaluga region, Russia

The article grounds the necessity to develop innovation methods of finding mass of dry raw materials. Today serious problems can be faced in production in case it is needed to find the mass of materials stored in storehouses in bulk. The use of tabular values of material density and humidity can decrease the accuracy of results. Available methods of measuring volume and mass of dry materials, such as visual, theoretical calculation, mine-surveyor measurement, laser 2D-scanning, laser 3D-scanning, radiolocation and acoustic scanning were analyzed. Their advantages and disadvantages were shown. The scientific novelty of the work is connected with innovation, highly

accurate, automated method of finding mass of dry hygroscopic materials having different density and humidity, which is based on using the equipment for laser 3D-scanning. The authors propose to measure density and humidity of material at different levels of clamp, which can improve the accuracy of results. The article provides calculations proving the efficiency of the method during stock-taking of material resources at the enterprise. The article pays special attention to problems of stock-taking and registration of shortages in accounting and taxation.

Keyword: clamps of raw materials, mass of dry materials, layers of raw materials with different density and humidity, method of 3D-scanning, 3D-model of the storehouse, storehouse stock-taking, shortage.

Сыпучее вещество можно охарактеризовать как совокупность большого количества твердых частиц, пространство между которыми заполнено воздухом. Для предприятий химической, обрабатывающей, горнодобывающей промышленности, транспортных компаний, предприятий агропромышленного комплекса сыпучие сырьевые материалы занимают существенную долю в себестоимости продукции. В строительстве необходимо точное измерение объемов перемещенного грунта, поскольку подрядные организации могут существенно завышать объемы своих услуг.

Точное измерение запасов сыпучих материалов является важнейшим моментом при подготовке отчетности в организации и очень важно для проведения экономического анализа работы предприятия и склада.

При хранении больших объемов сыпучего сырья и материалов навалочным способом появляются проблемы при расчете их объема и массы, поскольку эти вещества не образуют какого-либо правильного геометрического тела. На практике часто невозможно обеспечить идеальные условия хранения сыпучих веществ. При использовании в расчетах табличных значений показателей плотности и влажности материалов полученный результат будет существенно отличаться от фактических значений, так как имеют место неоднородность структуры, разброс значений влажности и иных физических характеристик сыпучих материалов. Так, мешок цемента массой 50 кг плотностью 3,15 г/см³ должен иметь объем 15,8 дм³. Но после пересыпания его из мешка в другую тару объем оказывается в 2–3 раза больше. В этом случае для измерения объема

должна использоваться насыпная плотность. Как правило, учет сыпучих материалов ведется в весовых единицах измерения (тоннах). Взвешивание десятков и сотен тысяч тонн песка, глины, щебня технически затруднительно из-за значительных трудозатрат и высокой стоимости перевалки на весы и обратно. Поэтому прямое взвешивание невозможно или экономически не обосновано.

В настоящее время широко применяются такие методики измерения объема однородных субстанций и перевода их в массу через плотность вещества, как визуальный, теоретического расчета, маркшейдерского замера, лазерного 2D-сканирования, лазерного 3D-сканирования, радиолокационного и акустического сканирования. Многие из этих методов имеют существенные недостатки [1; 5; 8; 9].

При использовании визуального метода погрешность измерения может достигать до 20–50% из-за человеческого фактора.

Теоретический расчет предусматривает определение массы сыпучего материала путем сложения остатка на начало периода, массы поступившего за данный период материала и вычитания из полученной суммы массы отгруженного материала. Этот метод отличается высокой трудоемкостью и вероятностью арифметических ошибок при подсчетах, поскольку работники иногда не успевают заполнять документацию, допускают ошибки в расчетах.

Маркшейдерский замер подразумевает измерение крайних точек складированных материалов. Погрешность по объему составляет 5–10%, что связано с применением аналоговых измерительных приборов (теодолита, тахеометра, лазерного дальномера) и сложной рельефной поверхностью измеряемого тела. По полученным геомет-

рическим фигурам производится расчет объемов с последующим выходом на массу через плотность. Метод не применяется для сырья, складированного по сложной геометрической форме.

Отличительной особенностью лазерного 2D-сканирования является использование лазерных приборов и датчиков для измерения границ складированного материала и определения его грубой геометрической модели. Расчет объема производится с помощью специального программного обеспечения. Погрешность в 1–5% обусловлена высокой точностью современных измерительных лазерных приборов.

Метод лазерного 3D-сканирования основан на автоматическом лазерном сканировании поверхности склада, при этом сканер перемещается по всей площади склада или используется несколько сканеров для покрытия слепых зон с установленным шагом сканирования от долей миллиметра до сантиметра. В результате проведенного исследования создается 3D-модель склада. На специальном программном оборудовании производится подсчет объема модели, погрешность по объему составляет 0,1–1%. Однако из-за наличия осадков инвентаризация открытых складов с помощью данного метода может быть затруднена, так как при снегопаде запасы сыпучих материалов необходимо расчищать от льда и снега. Туман, метель, сильный снегопад препятствуют прохождению лазерного луча и не дают возможность проводить лазерное сканирование.

Радиолокационное и акустическое сканирование применяется в высокозапыленных складах, в которых невозможно применение лазерного сканирования. В отличие от светового низкочастотный акустический и радиоволновой сигнал легко распространяется в запыленной среде и показывает расстояние на основании времени прохождения сигнала. Данные технологии позволяют проводить измерения в условиях взвешенной пыли, образующей поле ограниченной видимости, при сильном

поглощении сигнала. Но при этом необходимо соблюдать чистоту открытых измерительных датчиков приборов (установить функцию самоочистки антенны или проверять ее загрязнение для предотвращения отложений и наледи). Качество определения объема зависит от точности модели основания склада, поэтому перед складированием нужно провести замер поверхности основания.

Определение массы исследуемого сыпучего материала в большинстве случаев осуществляется с использованием расчетной плотности без учета влажности: $m = \rho V$, где m – масса, ρ – плотность, V – объем. Однако в практике инвентаризации складов наиболее важным и информативным является определение влажности и плотности сыпучих веществ. Плотность материала может меняться с течением времени из-за описанных выше естественных процессов или вследствие механического уплотнения (встряхивания, утряски), усушки, изменения влажности. При складировании больших объемов сыпучих материалов происходит их неравномерное слеживание, большее уплотнение нижних слоев под давлением верхних. Внешние слои подвержены влиянию атмосферных осадков, особенно при складировании на открытых складах.

Предлагаемый нами метод оценки запасов сыпучих материалов состоит в комплексном исследовании плотности и влажности разных фракций материала и сканировании его поверхности для автоматизированного определения объема. При высоте рассыпанного материала в 1–2 метра возможно извлечение контрольных образцов материала работниками, производящими инвентаризацию. При высоте складирования сыпучего материала в 3–4 метра и выше требуется применение бурильной установки. Для максимального сохранения естественных характеристик материала образец из скважины извлекается при помощи колбы-пикномера («стакана»). Масса извлеченного образца рассчитывается как разность массы полной и пу-

стой колбы. Влажность сыпучего материала вычисляется на основании разницы массы извлеченного образца до и после просушки.

На рис. 1 представлены извлеченные из толщи бурта образцы сыпучего материала, расположенные на разной глубине залегания. На фотографии наблюдается увеличение плотности извлеченных образцов от поверхности до основания бурта.



Рис. 1. Образцы глины, извлеченные из бурта для определения плотности и влажности, шаг извлечения – 1 м

Для определения объема бурта сыпучего материала, например глины, предлагается применять метод лазерного 3D-сканирования. При проведении работ используется наземный лазерный сканер Leica p20 (рис. 2). В результате проведенного сканирования создается 3D-модель склада, на специальном программном оборудовании производится подсчет объема модели, погрешность по объему составляет 0,1-1%.



Рис. 2. Наземный лазерный сканер Leica p20

Для корректировки 3D-модели складированного сырья в ней выделяются пласты

с различными характеристиками по плотности и влажности. По каждому пласту определяется расчетная масса сырья с нормативной влажностью. В качестве примера предлагаем расчет массы одного бурта (кучи) глины объемом 500 м³ и высотой 4 м (рис. 3).



Рис. 3. Фотографии двух отдельно взятых буртов (куч) глины

Обработка результатов сканирования выполнялась в программном продукте Innovmetric Polyworks 12. Сшивка (уравнивание) сканов, полученных с разных стоянок сканера, выполнялась по методу общих контуров. Для создания модели первый слой рассчитывался как 1 метр от поверхности сканирования по направлению к поверхности склада, 2-й слой – как 1 метр от 1-го слоя сканирования по направлению к поверхности склада и т. д. до достижения поверхности склада. Модель склада глины составила ~ 350 млн точек (рис. 4).

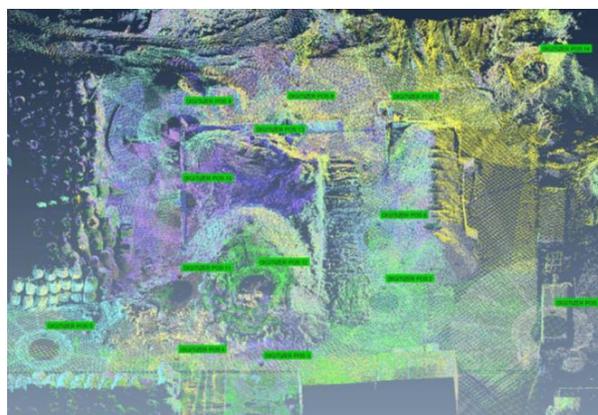


Рис. 4. Модель склада глины

3D-модель двух отдельно взятых буртов (куч) материала представлена на рис. 5.

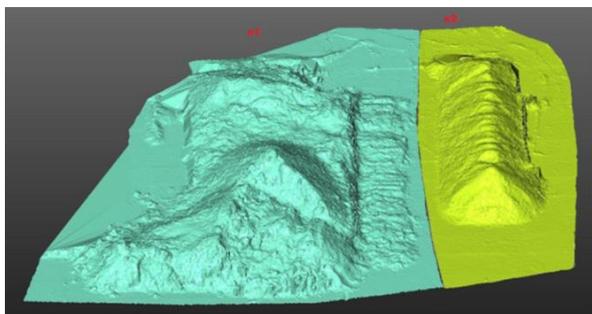


Рис. 5. 3D-модель двух отдельно взятых буртов (куч) глины

Рассчитанный объем 3D-модели в кубических метрах представлен на рис. 6.

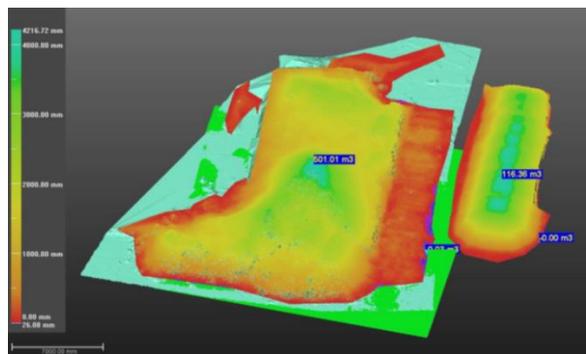


Рис. 6. Рассчитанный объем 3D-модели в м³

Предлагаемый инновационный метод измерения массы сыпучего материала на разных уровнях залегания основывается на формуле

$$m = \sum_{k=0}^n \rho \cdot V/W,$$

где m – масса;

ρ – плотность;

V – объем;

W – влажность;

n – количество слоев.

Результаты определения объема, плотности, влажности и массы бурта глины представлены в таблице.

Для сравнения представлен расчет массы, выполненный без деления запасов глины на слои с разной влажностью и плотностью. Влажность и плотность глины были взяты из таблицы средних значений для данного типа материала. В итоге получили результат, существенно отличающийся от рассчитанного по предлагаемой методике: $m_{св} = 609,92$ т.

Таким образом, применение представленного инновационного метода позволяет избежать многих проблем, связанных с ошибками в определении массы сыпучих материалов по традиционной методике.

Значения объема, влажности, плотности и расчетной массы сыпучего материала (глины)

Номер образца	Глубина залегания, м	Объем (V), м ³	Влажность (W), %	Плотность влажного материала (ρ), т/м ³	Масса сухого материала ($m_{св}$), т	Масса влажного материала ($m_{вв}$), т
1	1	201,75	10,09	1,48	271,22	298,59
2	2	156,34	13,58	1,54	211,98	240,76
3	3	100,87	18,79	1,66	140,96	167,44
4	4	42,05	25,49	1,85	61,99	77,79
Итого	-	501,01	-		686,15	784,58
Лабораторные замеры	-	501,01	15,00	1,40	609,92	-

В практике работы одного из авторов статьи был случай, когда после инвентаризации были выявлены недостатки сырья (песок, глина, полевой шпат) в размере 18% от годового потребления завода. Директор

производства находился под подозрением в выпуске неучтенной продукции. После проведения повторной инвентаризации с использованием инновационного метода измерения массы с учетом различной

плотности и влажности слоев бурта отклонение запасов глины от данных бухгалтерского учета составило 2%.

Зачастую необходимость точного измерения складов возникает при смене собственника или после того, как несоответствие фактических объемов данным учета становится очевидным, невозможно планировать закупку сырья исходя из имеющихся данных учета. Приведем пример. Пусть по данным учета на складах хранится 200 тыс. тонн сырья. На осенне-зимний период необходим запас сырья в размере 150 тыс. тонн. Технолог оценивает реальные запасы на уровне 100 тыс. тонн и заказывает еще 100 тыс. тонн сырья (включая 50 тыс. тонн для резерва). Руководство предприятия в очередной раз ставит бухгалтеру задачу привести данные по учету сырья в соответствие с реальными объемами. В ценах 2018 г. стоимость работ по измерению объема склада составляет 100–200 тыс. рублей в зависимости от объема склада. В 1,5–2 раза дороже обойдутся геологические исследования плотности и влажности пластов хранимого сырья. Причем до половины стоимости могут составлять командировочные расходы подрядчиков. В итоге стоимость работ составит 250–600 тыс. рублей, что сопоставимо с заработной платой рядового кладовщика за 6–12 месяцев. Для сравнения, при оптовой цене глины 3 тыс. рублей за тонну с учетом транспортных расходов недостача в 100 тыс. тонн составляет 300 млн рублей. Таким образом, экономический эффект очевиден.

При существенной недостаче материальных ценностей, как правило, следует провести анализ методик измерения и заказать повторное измерение у других подрядчиков. Финальное решение о признании итогов инвентаризации принимается через 3–12 месяцев, после чего следуют организационные выводы, закупается контрольно-измерительное оборудование, строятся склады для хранения. Весь процесс может сопровождаться поиском/

назначением ответственных и быть крайне нервным и трудозатратным.

В бухгалтерском учете результаты инвентаризации отражаются следующими проводками:

1) излишки имущества приходятся по рыночной стоимости и зачисляются на финансовые результаты (увеличение доходов) (дебет счетов 01, 03, 07, 08, 10, 11, 20, 41, 43; кредит счета 91-1);

2) недостачи имущества в пределах норм естественной убыли относятся на издержки производства или обращения (расходы). Недостачи сверх вышеуказанных норм относят на счет виновных лиц и отражаются по дебету счета 94 и кредиту счета учета имущества. Затем составляется проводка: дебет счета 73, кредит счета 94 – если виновное лицо – работник организации, или дебет счета 76, кредит счета 94 – если виновное лицо – организация.

Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты у коммерческой организации или на увеличение расходов у некоммерческой организации.

В теоретических изысканиях часто недостаточно уделяют внимание пункту 5.4 Методических указаний по инвентаризации: «Предложения о регулировании выявленных при инвентаризации расхождений фактического наличия ценностей и данных бухгалтерского учета представляются на рассмотрение руководителю организации. Окончательное решение о зачете принимает руководитель организации». На практике данный пункт означает, что при выявлении крупных расхождений руководители назначают повторные инвентаризации, лично принимают в них участие и только в случае очевидной недостачи принимают решение о признании результатов. Под крупными понимаются расхождения, влияющие на финансовый результат, т. е. примерно 5% от валюты баланса и более.

Наиболее крупные недостатки вскрываются в организациях оптовой торговли в процессе реорганизации (смены собственника). При смене собственника и потери контроля теряется до трети активов компании. Происходит прямой вывод (вывоз) активов прежней командой руководителей и лицами, имеющими доступ к материальным ценностям.

Даже если виновные лица установлены, то организации практически никогда не обращаются за помощью в следственные или судебные органы, поскольку затраты на взыскание превышают возможную к взысканию сумму. Так, если размер ущерба превышает официальный доход виновного за 30 лет, то предприятие никогда не сможет взыскать ущерб.

Перевод дела в уголовную плоскость влечет еще большие судебные издержки и риски встречных жалоб, судебных дел со стороны государственных органов надзора и контроля [2; 3; 4].

В налоговом учете если виновное лицо установлено, то стоимость недостач учитывается в расходах. Если виновные лица не установлены, то отражение недостачи учитывается в расходах [6; 7].

При этом полезными являются документы, подтверждающие обоснованность списания ценностей в налоговом учете, в частности:

– решения следственных или судебных органов, подтверждающие отсутствие виновных лиц;

– отказ на взыскание ущерба с виновных лиц, вынесенный следственными или судебными органами;

– заключение о факте порчи ценностей, полученное от отдела технического контроля или специализированных организаций (инспекций по качеству и др.).

Выводы

Существующие методы измерения объема и массы складов сыпучих гигроскопичных материалов с неоднородной плотностью являются технически и организационно сложными. Применение современных методов не дает 100%-ную точность, но позволяет сократить погрешность измерения до 1%.

При больших объемах складских запасов экономические выгоды от применения комплексного метода, состоящего в определении объема сыпучего материала с помощью 3D-сканирования и измерения его плотности и влажности на разной глубине, кратно превосходят затраты на сами измерения и служат резервом повышения экономической эффективности.

Список литературы

1. Азарян В. А. Разработка функциональной схемы управления качеством в рудопотоках карьеров с целью повышения эффективности работы // Качество минерального сырья : сборник научных трудов. – Кривой Рог, 2011. – С. 60–64.
2. Аношина И. Инвентаризация – когда проводить, что инвентаризировать, как оформлять? // Финансовая газета. – 2012. – № 3-4.
3. Баянова Л. И. Инвентаризация: подготовка и порядок проведения // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – № 24. – С. 81–93.
4. Безверхий К. В. Инвентаризация как объект учета и контроля учетно-отчетной информации: организационно-методологический аспект // Бухгалтерский учет и аудит. – 2013. – № 1. – С. 6.
5. Бурмистров К. В., Цуррик Л. С., Бурмистрова И. С. Совершенствование процесса формирования и эксплуатации усреднительных складов на горнодобывающих предприятиях путем применения 2D-сканирования // Комбинированная геотехнология: устойчивое и экологически сбалансированное освоение недр : материалы Международ-

ной научно-технической конференции, г. Магнитогорск, 2015. – Магнитогорск : Изд-во Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова, 2015. – С. 45–46.

6. Голубева А. Г., Уткина С. А., Шестакова Е. В. Ошибки в бухгалтерском и налоговом учете: способы их обнаружения и исправления / под ред. Е. В. Шестаковой. – М., 2012.

7. Горбач М. В. Чем грозит компании налоговая инвентаризация и какие аргументы позволят оспорить ее результаты // Российский налоговый курьер. – 2012. – № 20. – С. 78–84.

8. Панов А. Н., Бурмистров К. В., Рыбаков А. Г., Бурмистрова И. С., Борцов Д. Н. Использование новейших технологий автоматизации и производства для обеспечения контроля качества полезных ископаемых на усреднительных складах // Промышленная электроника, автоматика и системы управления. – 2016. – № 1 (30). – С. 52–57.

9. Панов А. Н., Цуприк Л. С., Бурмистров К. В., Бурмистрова И. С. Обеспечение управления качеством полезного ископаемого при добыче и переработке фосфоритового сырья // Маркшейдерское и геологическое обеспечение горных работ : сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции / под ред. Е. А. Горбатовой. – Магнитогорск : МДП, 2015. – С. 99–105.

References

1. Azaryan V. A. Razrabotka funktsional'noy skhemy upravleniya kachestvom v rudopotokah kar'erov s tsel'yu povysheniya effektivnosti raboty [Developing the Functional Scheme of Quality Management in Ore Flows of Quarries Aimed at Raising Work Efficiency]. *Kachestvo mineral'nogo syr'ya, sbornik nauchnykh trudov* [The Quality of Mineral Raw Materials: collection of academic works]. Krivoy Rog, 2011, pp. 60–64. (In Russ.).

2. Anoshina I. Inventarizatsiya – kogda provodit', chto inventarizirovat', kak oformlyat'? [Stock-Taking – When it should be Carried out, What should be Checked and How it should be Registered?]. *Finansovaya gazeta* [The Finance Gazeta], 2012, No. 3-4. (In Russ.).

3. Bayanova L. I. Inventarizatsiya: podgotovka i poryadok provedeniya [Stock-Taking: Arrangement and Realization]. *Aktual'nye voprosy buhgalterskogo ucheta i nalogooblozheniya* [Acute Issues of Accounting and Taxation], 2012, No. 24, pp. 81–93. (In Russ.).

4. Bezverhiy K. V. Inventarizatsiya kak ob'ekt ucheta i kontrolya uchetho-otchetnoy informatsii: organizatsionno-metodologicheskii aspekt [Stock-Taking as an Object of Registration and Control of Accounts Information: Organizational and Methodological Aspect]. *Buhgalterskiy uchet i audit* [Accounting and Audit], 2013, No. 1, p. 6. (In Russ.).

5. Burmistrov K. V., Tsuprik L. S., Burmistrova I. S. Sovershenstvovanie protsessa formirovaniya i ekspluatatsii usrednitel'nykh skladov na gornodobyvayushchih predpriyatiyah putem primeneniya 2D-skanirovaniya [Upgrading the Process of Shaping and Operating Averaging Storehouses at Mining Enterprises by Using 2D-Scanning]. *Kombinirovannaya geotekhnologiya: ustoychivoe i ekologicheskoe sbalansirovannoe osvoenie nedr, materialy Mezhdunarodnoy nauchno-tekhnicheskoy konferentsii, g. Magnitogorsk, 2015* [Combined Geo-Technology: Sustainable and Ecologically Balanced Development of Mineral Resources: materials of the International Conference, Magnitogorsk, 2015.]. Magnitogorsk, Publishing House of the Magnitogorsk State Technical University named after Nosov, 2015, pp. 45–46. (In Russ.).

6. Golubeva A. G., Utkina S. A., Shestakova E. V. Oshibki v buhgalterskom i nalogovom uchete: sposoby ih obnaruzheniya i ispravleniya [Errors in Accounting and Taxation: Ways of their Finding and Correction], edited by E. V. Shestakova. M., 2012. (In Russ.).

7. Gorbach M. V. Chem grozit kompanii nalogovaya inventarizatsiya i kakie argumenty pozvolyat osporit' ee rezul'taty [How Can Tax Stock-Taking Threaten the Organization and What Arguments Can Help Dispute its Results]. *Rossiyskiy nalogovyy kur'er* [Russian Taxation Courier], 2012, No. 20, pp. 78–84. (In Russ.).

8. Panov A. N., Burmistrov K. V., Rybakov A. G., Burmistrova I. S., Bortsov D. N. Ispol'zovanie noveyshih tekhnologiy avtomatizatsii i proizvodstva dlya obespecheniya kontrolya kachestva poleznyh iskopaemykh na usreditel'nykh skladah [Using the Advanced Technologies of Automation and Production Aimed at Ensuring Quality Control of Mineral Resources at Averaging Storehouses]. *Promyshlennaya elektronika, avtomatika i sistemy upravleniya* [Industrial Electronics, Automatics and Control Systems], 2016, No. 1 (30), pp. 52–57. (In Russ.).

9. Panov A. N., Tsuprik L. S., Burmistrov K. V., Burmistrova I. S. Obespechenie upravleniya kachestvom poleznogo iskopaemogo pri dobyche i pererabotke fosforitovogo syr'ya [Ensuring Quality Control of the Mineral Resource while Mining and Processing Phosphorite Raw Material]. *Marksheyderskoe i geologicheskoe obespechenie gornyh rabot, sbornik nauchnykh trudov po materialam II Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Mine-Surveyor and Geological Support of Mining: collection of academic works based on materials of the 2nd International Conference], edited by E. A. Gorbatova. Magnitogorsk, MDP, 2015, pp. 99–105. (In Russ.).

Сведения об авторах

Ольга Витальевна Фукина

доктор технических наук,
профессор кафедры товароведения
и товарной экспертизы
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: fukina.ov@rea.ru

Сергей Сергеевич Кокорев

финансовый менеджер – главный бухгалтер
ООО «Ламинам Рус».

Адрес: ООО «Ламинам Рус», 249006,
Калужская область, Боровский район,
д. Добрино, 10-й Восточный проезд,
владение 1.

E-mail: s.kokorev@laminamrus.com

Information about the authors

Olga V. Fukina

Doctor of Technical Science,
Professor of the Department for Commodity
Research and Commodity Expertise
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: fukina.ov@rea.ru

Sergey S. Kokorev

Chief Accountant
of the LaminamRus LLC.

Address: LaminamRus LLC, building1,
10 Vostochniy proezd, Dobrino village,
Borovskiy raion, Kaluzhskaya oblast,
249006, Russian Federation.

E-mail: s.kokorev@laminamrus.com

ВИДЫ ИННОВАЦИЙ И АНАЛИЗ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УЗБЕКИСТАНА

Н. А. Ашурметова, И. Б. Рустамова

Ташкентский государственный аграрный университет,
Ташкент, Узбекистан

В статье освещены виды инноваций и проведен анализ количества технологических, организационных и маркетинговых инноваций, внедренных в Республике Узбекистан. При осуществлении анализа затрат на инновации выявлено, что основным источником финансирования инновационных предприятий являются собственные средства, которые в 2017 г. составляли 2 956,0 млрд сумов, или 71,0%. Также рассмотрена структура обрабатывающей промышленности по степени технологичности видов производства, в которых основная доля приходится на низкотехнологичные виды производства. С учетом значимости высокотехнологичных видов производства обоснована необходимость их расширения. Рассмотрение инноваций по видам деятельности, выявление особенностей инновационных процессов в сельском хозяйстве и обобщение основных проблем, связанных с использованием различных видов инноваций, позволили сделать вывод, что классификация инноваций по различным критериям послужит формированию структуры и применению эффективных способов управления, соответствующих каждому виду инноваций. Предложенные направления осуществления инновационной политики создадут условия для активизации инновационных процессов в различных отраслях и сферах национальной экономики Узбекистана. Исследование основывалось на комплексном подходе к изучаемому предмету с использованием аналитического, графического, монографического методов, а также сравнительного и логического анализа.

Ключевые слова: инновации, классификация инноваций, отрасли, национальная экономика, эффективность.

TYPES OF INNOVATION AND ANALYSIS OF THEIR USAGE IN ECONOMY OF UZBEKISTAN

Nigora A. Ashurmetova, Iroda B. Rustamova

Tashkent State Agricultural University, Tashkent, Uzbekistan

The article shows different types of innovation and analyzes the number of technological, organizational and marketing innovation introduced in the Republic of Uzbekistan. When costs of innovation were analyzed it was found out that the principle source of financing innovation enterprises was the country's own funds, which in 2017 made 2 956.0 bn sums or 71%. The structure of the processing industry was also studied by the degree of technological types of production, where the major share falls on low-technological types of production. Taking into account the importance of highly-technological types of production the necessity of their extension was grounded. Innovation by types of activity was studied, specific features of innovation processes in agriculture were identified and key problems connected with the usage of different types of innovation was summarized and it can bring us to the conclusion that classification of innovation by different criteria can help build the structure and use efficient methods of management corresponding to each type of innovation. The proposed lines in innovation policy could create conditions necessary to intensify innovation processes in different industries and sectors of national economy of Uzbekistan. The research was based on the complex approach to the subject being investigated and used analytical, graphic and monographic methods as well as the logical analysis.

Keywords: innovation, innovation classification, industries, national economy, efficiency.

Современная направленность развития мировой экономики характеризуется активностью инновационной деятельности практически во всех странах, в том числе и в Республике Узбекистан. Опираясь на разработанные первым пре-

зидентом Республики Узбекистан И. А. Каримовым принципы реализации собственной узбекской модели развития рыночной экономики с учетом анализа достигнутых успехов за годы независимости и исходя из требований современности, сегодня перед Узбекистаном поставлена новая задача – определить важнейшие приоритеты и четкие ориентиры дальнейшего углубления демократических реформ и ускоренного развития страны.

Для реализации данной задачи был разработан и подписан Указ Президента Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёева от 7 февраля 2017 г. «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», согласно которому в основе развития и либерализации экономики республики лежит в первую очередь осуществление процессов модернизации, материальную основу которой обеспечивает инновационное развитие национальной экономики в целом и отдельных ее отраслей. Как отметил президент Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёев, «важнейшая задача – сформировать инновационное мышление у нашего народа. Где нет инноваций, там не будет развития и конкуренции. Без широкой пропаганды новшеств в этой сфере, формирования у людей умения мыслить и работать по-новому мы не сможем идти в ногу с нынешним стремительно меняющимся временем, научным прогрессом»¹.

Практикой доказано, что в результате использования инновационного фактора при проведении модернизации за счет фондовооруженности обеспечивается экономический рост на 30%, повышение производительности труда повышает экономический рост на 40%, а использование инновационных технологий увеличивает темпы роста на 30%.

Действующие сегодня многие фирмы, предприятия, отрасли сталкиваются с проблемой ограниченности экономических ресурсов, что обуславливает их рациональное использование, а это в первую очередь решается путем применения таких методов и создания таких продуктов, которые способны обеспечить экономичность производства. Другими словами, инновации становятся решающим фактором достижения увеличения объемов производства и продаж, снижения себестоимости продукции, роста фондовооруженности и производительности труда. Помимо повышения рентабельности и других производственно-финансовых показателей деятельности предприятий результаты внедрения инноваций отражаются в высоком социально-экономическом развитии территорий.

Для правильной и результативной организации инновационного процесса необходима их научно обоснованная классификация. Выделение инноваций в отдельные группы и изучение особенностей каждой из них создают возможности эффективного использования предприятиями специфических аспектов определенных инноваций, а также возможности осуществления целенаправленной государственной поддержки внедрения инноваций с учетом их характерных свойств.

Инновационные процессы уже много лет являются предметом исследования ученых и специалистов, и можно найти множество научных работ, посвященных классификации инноваций. Обобщая изученные работы в этом направлении, можем сказать, что инновации в научной литературе классифицируются по ряду признаков. К примеру, по значимости выделяют базисные (радикальные), улучшающие, псевдоинновации (рационализирующие, модификационные) (Г. Менш и К. Фримен); по направленности воздействия на процесс производства – замещающие, рационализирующие, расширяющие (С. Д. Ильенкова, П. Н. Завлин, О. А. Масленникова и др.); по глубине из-

¹ Исследования, проводимые в Ташкентском государственном аграрном университете в рамках прикладного проекта №ПЗ-20170928458 «Совершенствование использования инновационных, ресурсосберегающих технологий в сельском хозяйстве».

менения производственного процесса – инновации нулевого, первого, второго, третьего, четвертого, пятого, шестого и седьмого порядка (Ф. Валента); по масштабам распространения – мелкие, средние, крупные, региональные, транснациональные, трансконтинентальные (В. М. Аньшин, П. Н. Завлин, С. Д. Ильенкова и др.) и т. п. [2]. Р. А. Фатхутдинов отмечает¹, что инновации могут относиться как к технике

и технологии, так и к формам организации производства и управления. Исходя из этого автор выделяет технико-технологические, организационные, управленческие, экономические, социальные, юридические и экологические виды инноваций.

Более глубокую классификацию инноваций сформировал известный российский ученый А. И. Пригожин [3] (рис. 1).



Рис. 1. Классификация инноваций по А. И. Пригожину

По мнению Л. П. Гончаренко и Ю. А. Арутюнова², всю совокупность инноваций можно разделить на два класса: инновации процесса и инновации продукта. К инновациям процесса относится любое усовершенствование технологического способа производства товаров (услуг), уменьшающее средние издержки на единицу продукции при заданных ценах ре-

сурсов. К инновациям продукта относятся коммерциализованные результаты научно-технической деятельности, приводящие к новому продукту на рынке товаров (услуг). Авторы также считают, что классификация инноваций кроме чисто теоретического упорядочивания признаков должна отражать процесс создания инновации, которым необходимо управлять. Предложенная ими классификация охватывает широкий спектр применения и использования инноваций и состоит из трех больших групп по различным признакам: 1-я группа – определяющие содержание

¹ См.: Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008.

² См.: Инновационная политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. Л. П. Гончаренко. – М.: ЮРАЙТ, 2015.

инноваций; 2-я группа – определяющие уровень и сферы разработки и использования инноваций; 3-я группа – определяющие результаты инноваций.

Проведенные исследования и практический опыт развития инновационных процессов в Узбекистане позволили выделить следующие их основные виды:

- технологические инновации;
- маркетинговые инновации;
- организационные инновации.

Прежде чем перейти к анализу данных видов инноваций, внедренных в Республике Узбекистан, коротко остановимся на раскрытии их содержания.

Технологические инновации – инновации, в результате которых образуются и внедряются на рынок новые или улучшенные продукты (услуги). К технологическим инновациям относят также новый или усовершенствованный процесс, способ производства, способ предоставления услуг, используемых в практической деятельности. Маркетинговые инновации подразумевают реализацию новых или

улучшенных маркетинговых методов и технологий, связанных с продвижением, распределением и сбытом товаров (услуг), их ценообразованием, сегментацией потребителей и изучением их поведения на рынке, позиционированием товаров и др. Организационные инновации – это внедренные новшества или усовершенствованные процессы в предпринимательской деятельности, в ведении бизнеса, а также новшества, связанные с созданием рабочих мест, оптимизацией условий труда, организацией внешнеэкономических связей.

Как показывают официальные данные, в Узбекистане в 2017 г. было внедрено всего 2 046 инноваций (что по отношению к 2012 г. больше на 292,7%), из которых 1 946 – инновации технологического характера, 62 – маркетинговые инновации, 38 – организационные инновации. По сравнению с 2012 г. количество технологических инноваций выросло на 311,9%, маркетинговых инноваций – на 364,7%, а организационные инновации сократились на 35,5% (рис. 2).

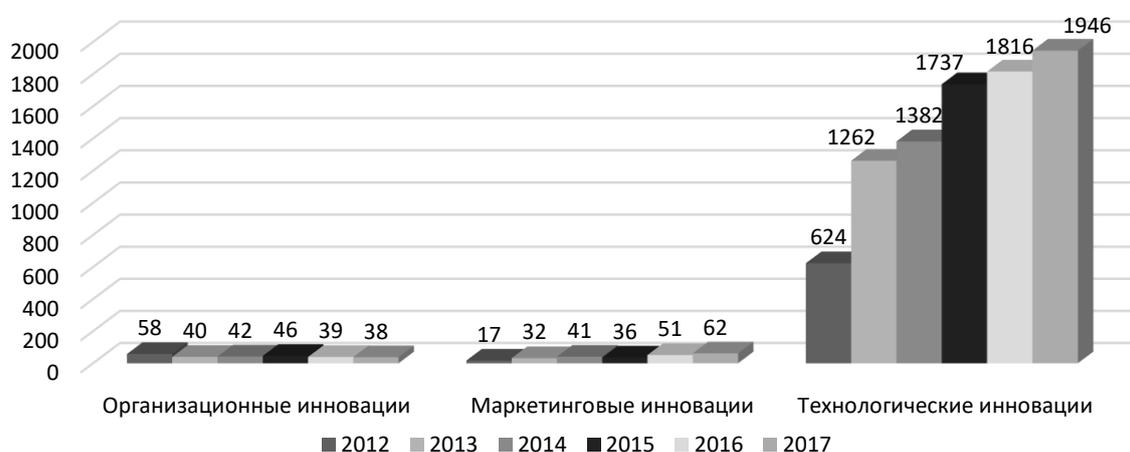


Рис. 2. Количество инноваций в Узбекистане в 2012–2017 гг.

Технологические инновации состоят из продуктовых (направленных на разработку и внедрение технологически новой или усовершенствованной инновационной продукции) и процессных (направленных на разработку и внедрение технологически новых или усовершенствованных производственных или образовательных мето-

дов, включая методы передачи инновационной продукции) инноваций, которые за анализируемый период выросли на 171,9 и 473,1% соответственно (рис. 3). В Узбекистане финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет средств государственного и региональных бюджетов и внебюджетных источников,

таких как собственные или привлеченные средства и средства заказчиков работ. Так, в 2017 г. из бюджетных средств на инновации было направлено более 262,0 млрд сумов,

из них 148,8 млрд сумов – средства государственного инвестиционного фонда, 4,9 млрд сумов – средства целевых внебюджетных фондов.



Рис. 3. Количество продуктивных и процессных инноваций в Узбекистане в 2012–2017 гг.

Основным источником финансирования инновационных предприятий на сегодняшний день является самофинансирование – собственные средства, нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления. В частности, в 2017 г. затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации финансировались за счет собственных средств – 71,0%

(2 956,0 млрд сумов), за счет иностранного капитала – 19,2% (7 99,1 млрд сумов), за счет кредитов коммерческих банков – 2,1% (88,4 млрд сумов), за счет других средств – 7,7% (318,8 млрд сумов). В 2017 г. финансирование за счет собственных средств организации увеличилось в 13,9 раза по сравнению с 2012 г. (табл. 1).

Таблица 1

Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации по источникам финансирования в 2012–2017 гг.* (в млрд сумов)

Год	Всего	Из них по источникам финансирования			
		Собственные средства организаций	Иностранные инвестиции	Кредиты коммерческих банков	Другие источники
2012	311,9	213,4	39,9	26,8	31,7
2013	4 634,2	2 501,5	1 228,6	533,5	370,6
2014	3 757,4	1 381,5	32,3	262,5	2 081,0
2015	5 528,3	1 251,8	156,6	280,1	3 839,7
2016	2 571,4	1 180,0	314,9	157,3	919,1
2017	4 162,3	2 956,0	799,1	88,4	318,8

* Составлено по данным Государственного комитета статистики Республики Узбекистан.

Инновации классифицируются также по отраслевому признаку, т. е. в зависимости от того, в какой сфере деятельности или отрасли они используются. В Узбекистане инновационные процессы охваты-

вают фактически все сферы и отрасли экономики. Как видно из табл. 2, общее количество предприятий и организаций, создавших инновационные товары, работы и услуги собственными силами, составляло

в 2017 г. 2 171 единицу. Продуктовые инновации охватывают внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов. Количество предприятий,

впервые освоивших производство инновационных продуктов, работ и услуг, увеличилось с 973 единиц в 2015–2016 гг. до 1 236 единиц в 2017 г., т. е. на 263 единицы.

Таблица 2

Количество предприятий и организаций, производящих инновационный продукт (работы, услуги) собственными силами, по видам деятельности

Вид деятельности	Всего	Из них предприятия		
		впервые освоившие инновации в 2017 г.	впервые освоившие инновации в 2015–2016 гг.	усовершенствовавшие производство в 2015–2017 гг.
Всего	2 171	1 236	973	250
<i>Из них по видам экономической деятельности</i>				
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	40	27	7	6
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	39	23	15	2
Обрабатывающая промышленность	1 248	659	616	105
Электроснабжение, подача газа, пара и кондиционирование воздуха	8	6	5	-
Водоснабжение, канализация, сбор и утилизация отходов	9	7	3	-
Строительство	93	64	24	7
Розничная и оптовая торговля, ремонт моторных транспортных средств и мотоциклов	286	187	86	30
Перевозка и хранение	48	16	25	12
Услуги по проживанию и питанию	43	28	6	9
Информация и связь	40	14	20	12
Финансовая и страховая деятельность	39	30	28	15
Операции с недвижимостью	21	15	5	1
Профессиональная, научная и техническая деятельность	94	69	57	13
Управление и деятельность вспомогательных услуг	52	25	12	17
Образование	54	37	33	10
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	22	14	12	7
Другие виды экономической деятельности	35	11	15	2

В общей численности предприятий, впервые освоивших инновации собственными силами в 2017 г., основная доля приходилась на предприятия обрабатывающей промышленности – 57,5% (1 248). На втором месте по численности предприятий, внедривших технологически новые продукты собственными силами, стоят розничная и оптовая торговля, ремонт моторных транспортных средств и мотоциклов, доля которых равна 13,2% (286 единиц). Количество предприятий професси-

ональной, научной и технической сферы, а также строительства, впервые освоивших инновации, соответственно составило 94 и 93 единицы, или 4,3%.

Технологически усовершенствованный продукт – это существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены за счет использования более эффективных компонентов и материалов, частичного изменения одной или ряда технических подсистем (для комплексной продукции).

В 2015–2017 гг. в Узбекистане основная доля такой продукции также приходилась на обрабатывающую промышленность – 42%, или 105 предприятий из 250 (см. табл. 2).

Анализ структуры обрабатывающей промышленности по степени технологичности видов производства позволил выделить в нем высокотехнологичные, средне-высокотехнологичные, средне-низкотехнологичные и низкотехнологичные виды производства. Так, в общем объеме собственного производства промышленных предприятий лидирующие позиции занимают низкотехнологичные виды производства – 59,1% (737 предприятий), из которых больше всего приходится на производство продуктов питания. На втором месте стоят средне-низкотехнологичные виды производства, доля которых составляет 28,8%, или 359 предприятий. В республике к средне-низкотехнологичным видам производства можно отнести металлургиче-

скую, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную промышленность и производство прочей неметаллической минеральной продукции.

К средне-высокотехнологичным видам производства, удельный вес которых составляет 10,7% (134 предприятия), относится производство продуктов химической и нефтехимической промышленности. Высокотехнологичные виды производства составляют 1,4%, из которых основные позиции занимают производство транспортных средств, производство машин и оборудования, автотранспортных средств и др. Такая же тенденция (преобладание низкотехнологичных видов производства) наблюдается и по показателям количества предприятий, впервые освоивших инновационный продукт в 2015–2017 гг. и усовершенствовавших продукт за этот же период (табл. 3).

Таблица 3

Структура обрабатывающей промышленности по степени технологичности видов производства

	Всего	Из них предприятия		
		впервые освоившие инновации в 2017 г.	впервые освоившие инновации в 2015–2016 гг.	усовершенствовавшие производство в 2015–2017 гг.
Обрабатывающая промышленность	1 248	659	616	105
В том числе:				
высокотехнологичные	18	11	14	2
средне-высокотехнологичные	134	64	86	18
средне-низкотехнологичные	359	176	188	20
низкотехнологичные	737	408	328	65

Стоит отметить, что создание условий для развития высокотехнологичных видов производства приведет к положительным структурным сдвигам практически всех отраслей и сфер национальной экономики, так как именно высоко- и средне-высокотехнологичные виды производства позволяют достичь высокого экономического роста, обеспечить непрерывный инновационный процесс, активизировать субъектов инновационного процесса,

сформировать и развивать национальную инновационную систему [4].

Возвращаясь к анализу количества предприятий и организаций, создавших инновационные продукты по видам деятельности (см. табл. 2), необходимо отметить, что в сельском, лесном и рыбном хозяйстве всего лишь 6 предприятий собственными силами смогли усовершенствовать продукт за три года. И несмотря на то, что за последние 6 лет наблюдается тенденция роста (за исключением 2015 г.) объ-

емов инновационных продуктов, произведенных собственными силами в аграрной отрасли, с 1 443,3 млн сумов в 2012 г. до

47 941,3 млн сумов в 2017 г., или в 33,2 раза, их удельный вес в общем объеме остается довольно низким (табл. 4).

Таблица 4

Динамика объема производства и затрат на инновационные товары (работы, услуги) в сельском хозяйстве Узбекистана* (в млн сумов)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем инновационных продуктов (работ, услуг), произведенных собственными силами, – всего (без НДС и акциза)	3 635 933,2	4 614 656,2	7 042 964,5	8 023 628,5	10 688 245,6	18 543 331,0
В том числе в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	1 443,3	6 488,1	33 912,1	16 105,8	35 520,3	47 941,3
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации – всего	311 879,9	4 634 230,1	3 757 372,2	5 528 278,7	2 571 405,6	4 162 263,7
В том числе в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	942,7	3 988,2	1 841,9	1 775,3	8 144,3	15 684,6

* Составлено по данным Государственного комитета статистики Республики Узбекистан.

Анализ затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации в сельском, лесном и рыбном хозяйстве показывает, что в 2013 г. по отношению к 2012 г. наблюдалось увеличение их объема с 942,7 млн до 3 988,2 млн сумов, а в последующие два года затраты на данные виды инноваций снизились до 1 775,3 млн сумов. В 2017 г. объем затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации в сельском хозяйстве составили 15 684,6 млн сумов, что по сравнению с предыдущим годом больше на 7 540 млн сумов, или в 1,9 раз.

Основными причинами, сдерживающими инновационную деятельность в сфере сельского хозяйства, являются недостаток финансовых средств, высокая стоимость инноваций и высокий экономический риск.

Высокий экономический риск в сельскохозяйственном производстве связан прежде всего с особенностями инновационного процесса в этой отрасли, такими как:

- большая зависимость от природно-климатических условий, дорожно-транс-

портных сетей, удаленности от снабженческих центров и рынков сбыта продукции и других факторов;

- различия регионов страны по природно-климатическим условиям и специализации производства;

- длительный процесс разработки инноваций и апробации фундаментальных инноваций в сельском хозяйстве, что связано с селекционной работой;

- существенная разница в технологии обработки продукции, содержании и кормлении животных;

- исследование живых организмов (растений, животных, микроорганизмов) и др.

Исходя из особенностей аграрной сферы можно выделить следующую классификацию инноваций:

- селекционно-генетические;
- технико-технологические;
- организационно-управленческие;
- социально-экономические;
- экологические.

Перечисленные виды инноваций имеют множество конкретных форм воплощения: новый сорт и гибрид сельскохозяйствен-

ных растений; новая порода, вид животных и птицы; создание растений и животных, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды; использование нового вида техники или оборудования; новая технология обработки сельскохозяйственных культур; новая технология в животноводстве; научно обоснованные системы земледелия и животноводства; новая ресурсосберегающая технология производства и сохранения сельскохозяйственной продукции; новый вид удобрений; новые средства защиты растений; новая форма организации, планирования и управления; новая форма и механизмы инновационного развития предприятия; обеспечение благоприятных условий жизни и труда сельского населения; новая форма организации и мотивации труда; новый метод эффективного управления персоналом; выход на новый сегмент рынка; усовершенствование качества продукции и расширение ассортимента; новые каналы распространения продукции и др. [1].

Из вышеприведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Классификация инноваций позволяет дать всестороннюю оценку различным видам инноваций, определить уровень влияния инновационного процесса на продвижение того или иного товара, осуществить выбор инновационной стратегии в зависимости от преобладания в деятельности предпринимателя определенных типов инноваций, сформировать структуру и способы управления фирмой в зависимости от типа инноваций.

2. Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффек-

тивное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

3. Необходимо управлять инновационными процессами в промышленности, расширяя средне-высокотехнологичные и высокотехнологичные виды производства, поскольку в этих отраслях очень сильная концентрация инновационной деятельности.

4. Внедрение и рыночное освоение инноваций в аграрной отрасли сдерживается рядом факторов, среди которых важнейшими являются низкая платежеспособность хозяйств, слабое управление НТП, неподготовленность кадров, низкая маркетинговая работа, отсутствие механизмов, стимулирующих развитие инновационного процесса в АПК и др.

5. Инновационная политика должна осуществляться на основе:

- выбора и реализации базисных инноваций, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;
- создания системы комплексной поддержки инновационной деятельности;
- развития инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационно-консультационного обеспечения товаропроизводителей, а также подготовки кадров;
- содействия развитию инновационного предпринимательства и взаимодействия с другими формами бизнеса;
- активизации сотрудничества всех заинтересованных сторон;
- совершенствования экономических и правовых условий инновационной политики.

Список литературы

1. Бугара А. Н. Инновационный потенциал предприятий аграрного сектора сельских территорий // Управление инновациями: теория, методология, практика : сборник материалов XV Международной научно-практической конференции. – Новосибирск : ЦРНС, 2016. – С. 96–99.

2. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / под ред. И. Г. Ушачева, И. Т. Трубилина, Е. С. Оглоблина, И. С. Санду. – М. : КолосС, 2007.
3. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М. : Политиздат, 1989.
4. Рахимова С. А. Методологический подход к определению инновационного развития промышленности Казахстана // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2014. – № 3 (103). – С. 192–196.

References

1. Bugara A. N. Innovatsionnyy potentsial predpriyatiy agrarnogo sektora sel'skikh territoriy [Innovative Potential of Enterprises in the Agricultural Sector of Rural Areas]. *Upravlenie innovatsiyami: teoriya, metodologiya, praktika, sbornik materialov XV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Innovation Management: Theory, Methodology, Practice: A Collection of Materials of the XV International Scientific Practical Conference]. Novosibirsk, TSRNS, 2016, pp. 96–99. (In Russ.).
2. Innovatsionnaya deyatel'nost' v agrarnom sektore ekonomiki Rossii [Innovation Activity in the Agricultural Sector of the Russian Economy], edited by I. G. Ushachev, I. T. Trubilin, E. S. Ogloblin, I. S. Sandu. Moscow, KolosS, 2007. (In Russ.).
3. Prigozhin A. I. Novovvedeniya: stimuly i prepyatstviya (sotsial'nye problemy innovatiki) [Innovations: Incentives and Obstacles (Social Problems of Innovation)]. Moscow, Politizdat, 1989. (In Russ.).
4. Rakhimova S. A. Metodologicheskiy podkhod k opredeleniyu innovatsionnogo razvitiya promyshlennosti Kazakhstana [Methodological Approach to the Definition of Innovative Development of Industry in Kazakhstan]. *Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaya* [Bulletin of the Kazakh National University. Economic Series], 2014, No. 3 (103), pp. 192–196. (In Russ.).

Сведения об авторах

Нигора Азатбековна Ашурметова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Агрологистика» Ташкентского
государственного аграрного университета.
Адрес: Ташкентский государственный
аграрный университет, 100140, Республика
Узбекистан, г. Ташкент-140, Микрорайон
ТашГРЭС, ул. Университетская, д. 2а.
E-mail: janita06@mail.ru

Ирода Бахрамжановна Рустамова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Агрологистика» Ташкентского
государственного аграрного университета.
Адрес: Ташкентский государственный
аграрный университет, 100140, Республика
Узбекистан, г. Ташкент-140, Микрорайон
ТашГРЭС, ул. Университетская, д. 2а.
E-mail: irodarustamova@mail.ru

Information about the authors

Nigora A. Ashurmetova

PhD, Assistant Professor
of the Department for Agrologistika
of the Tashkent State Agricultural University.
Address: Tashkent State Agricultural
University, 2a Universitetskaya Str.,
Residential District TASHGRES,
Tashkent-140, Republic Uzbekistan.
E-mail: janita06@mail.ru

Iroda B. Rustamova

PhD, Assistant Professor
of the Department for Agrologistika
of the Tashkent State Agricultural University.
Address: Tashkent State Agricultural
University, 2a Universitetskaya Str.,
Residential District TASHGRES,
Tashkent-140, Republic Uzbekistan.
E-mail: irodarustamova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Е. В. Ерохина, Г. Ю. Гагарина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Цифровая экономика предоставляет большие возможности для развития региональных субъектов во всех сферах деятельности. Вместе с тем процессы цифровизации сопряжены с неизбежными трудностями, неопределенностью и рисками. Для граждан Российской Федерации цифровая экономика создает новые возможности по получению государственных услуг, повышает уровень информационной открытости и доступности, снижает бюрократические барьеры. В статье исследованы базовые направления цифровизации в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО). Установлено, что во всех 11 субъектах федерального округа имеются необходимые законодательные акты, стратегии и другие программные документы для осуществления процессов цифровой трансформации. Все эти документы направлены на стимулирование и развитие цифровых технологий. Цифровая экономика нуждается в компетентных специалистах. Для этого необходимо создать условия для подготовки кадров, совершенствовать систему образования, рынок труда. Влияние цифровой трансформации на социально-экономические процессы очевидно, однако многие ее аспекты остаются малоизученными. В научных исследованиях уделено недостаточно внимания процессам влияния цифровых изменений на инновационную активность региональных субъектов, кадровую и информационную безопасность. В статье представлен анализ различных критериев, влияющих на возможное развитие цифровой экономики и социально-экономическое развитие СЗФО. Проведенный анализ позволил обозначить перспективы дальнейшего развития СЗФО. Результаты исследования могут быть использованы в процессе разработки и корректировки региональных стратегических программ развития цифрового общества, а также в качестве материала для дальнейших теоретических и прикладных исследований в области развития цифровых процессов в региональных системах.

Ключевые слова: кадры и образование, информационная инфраструктура, информационная безопасность.

SPECIFIC FEATURES OF DEVELOPING DIGITAL ECONOMY IN THE NORTH-WEST FEDERAL DISTRICT: CHALLENGES AND PROSPECTS

Elena V. Erohina, Galina Yu. Gagarina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Digital economy provides great opportunities for the development of regional entities in all fields of activity. However, digitalization processes are connected with inevitable problems, uncertainty and risks. Digital economy can create new opportunities for citizens of the Russian Federation, such as getting state services, increasing the level of information openness and accessibility, cutting bureaucratic barriers. The article investigates the key lines in digitalization in the North-West Federal district. It was found out that in all 11 entities of the Federal district necessary legislative acts, strategies and other program documents for digital transformation are available. These documents are aimed at stimulating and developing digital technologies. Digital economy needs competent experts. Thus it is essential to create conditions for personnel training, education system and labour market upgrading. The impact of digital transformation on social and economic processes is obvious, however, a lot of its aspects are still poorly investigated. Academic research pays insufficient attention to digital change influence on innovation activity of regional entities, staff and information security. The article analyzes different criteria affecting the potential development of digital economy and social and economic development of the North-West Federal district. This analysis gave an opportunity to demonstrate prospects of the Federal district further development. The research

findings can be used in the process of designing and amending regional strategic programs of developing digital society and as a material for further theoretical and practical research in the field of digital processes development in regional systems.

Keywords: personnel and education, information infrastructure, information security.

Вопросы, связанные с процессами цифровой трансформации, относятся к числу приоритетных направлений современного развития страны и ее макрорегионов. От успешного решения именно этих вопросов во многом зависят национальная безопасность, независимость Российской Федерации, уровень конкурентоспособности отечественных компаний, а также позиции страны на мировой арене на долгосрочную перспективу. Поэтому для успешного пространственного развития макрорегионов Российской Федерации необходим не только количественный, экстенсивный рост, но и глубокие качественные преобразования практически во всех сферах (в производстве, образовании, социальной сфере, в сфере государственных услуг), основанные на использовании интеллектуального потенциала, информации, внедрении инноваций.

Экономическое развитие федеральных округов, региональных хозяйств страны характеризуется рядом особенностей: официальным переходом к инновацион-

ной, цифровой экономике, растущим интересом к комплексу региональных проблем.

В большинстве регионов Российской Федерации разработаны стратегии на долгосрочную перспективу, концепции развития цифровой экономики и т. п. Однако стартовые условия для развития в федеральных округах и регионах России существенно различаются. По мнению исследователей, по темпу внедрения цифровых технологий Северо-Западный федеральный округ может стать одним из главных драйверов в реализации государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Характеристика Северо-Западного федерального округа

Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) образован в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849. Его территория составляет 9,9% территории Российской Федерации и включает 11 субъектов Российской Федерации (рис. 1).



Рис. 1. Географическое положение и границы СЗФО

В СЗФО проживает 9,5% населения страны. Средняя плотность населения – 8,1 человек на км². Макрорегион играет стратегически важную роль приграничной части Российской Федерации на европейском севере и западе страны. На территории СЗФО находятся крупные промышленные и культурные центры, стратегически важные морские порты, уникальные объекты культурного и природного наследия в Санкт-Петербурге, Великом Новгороде, на Соловецких островах, острове Кижии.

В регионах СЗФО имеются крупные запасы полезных ископаемых: в Мурманской области – руды черных и цветных металлов, апатиты; в Республике Коми – нефть, природный газ, каменный уголь, бокситы; в Ненецком автономном округе – нефть и газ; в Республике Карелии – железная руда; в Архангельской области – алмазы; в Калининградской области – нефть и янтарь. Практически все регионы округа располагают большими запасами древесины. В новых геополитических условиях все большее значение приобретает морской

транспорт макрорегиона и главный незамерзающий порт Мурманск.

Развитая логистическая и транспортная инфраструктура, развивающаяся опережающими темпами инфраструктура морских портов и терминалов, таможенная инфраструктура, строящиеся объекты трубопроводного транспорта создают условия для дальнейшего развития межрегиональных и внешнеэкономических связей. Развивается как международный, так и внутрисистемный туризм. Научно-исследовательский комплекс, научно-проектная сфера, предоставление организационных и финансовых услуг, автомобилестроение, деревообработка, энергетика, инжиниринг, консалтинг и менеджмент-обслуживание можно отнести к объектам внутрисистемной специализации.

Социально-экономическое развитие СЗФО

Проанализируем стартовые социально-экономические показатели для реализации программы развития цифровой экономики в регионах Северо-Западного федерального округа (табл. 1).

Таблица 1
Показатели социально-экономического развития субъектов СЗФО на 2017 г.*

Субъекты СЗФО	ВРП на душу населения, руб.	Промышленное производство, % к предыдущему году	Производительность труда, % к предыдущему году	Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	Средние доходы, руб./мес.	ВРП, млн руб.
Российская Федерация	472 162	102,1	97,8	71 842,7	31 422	69 254 134
Северо-Западный ФО	562 372	101,8	-	7 161,5	33 890	7 803 751
Республика Карелия	371 452	103,0	103,3	274,8	26 740	233 450
Республика Коми	640 623	97,1	101,0	409,9	31 181	546 895
Архангельская область	584 111	115,6	103,9	544,6	33 161	683 360
В том числе Ненецкий АО	582 1560	96,9	109,5	32,7	70 121	255 497
Вологодская область	410 037	101,0	101,3	540,6	26 489	486 211
Калининградская область	390 359	102,8	99,4	477,3	26 527	383 079
Ленинградская область	511 837	100,7	104,7	790,9	27 998	913 826
Мурманская область	560 380	110,6	103,8	367,4	37 108	425 831
Новгородская область	398 141	109,6	103,9	288,8	25 492	244 501
Псковская область	224 152	106,5	99,9	280,3	23 144	144 414
Санкт-Петербург	712 304	105,7	101,4	3 186,9	42 133	3 742 182

* Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : статистический сборник / Росстат. – М., 2018.

Условия для социально-экономического и цифрового развития в субъектах федерального округа существенно отличаются. Наилучшие потенциальные возможности созданы в Санкт-Петербурге, Ленинградской, Архангельской, Вологодской областях и др. Их характеризуют наиболее высокие социально-экономические показатели. Направления специализации хозяйствующих субъектов макрорегиона определяются географическим положением, экономическими связями и приоритетами развития. Дополнительные перспективы развития определяют выход к морю, соседство с Финляндией и Прибалтийскими государствами, с экономически развитым Центральным федеральным округом, возможности доступа к сырьевой базе европейского севера. Все это, безусловно, добавляет конкурентных преимуществ в копилку сильных сторон макрорегиона.

Развитый машиностроительный комплекс, приборостроение, станкостроение, электротехническое машиностроение, производство оборудования для сельского хозяйства, судостроения и оборонного машиностроения, сборочные заводы крупных автомобильных марок (BMW, Ford, Nissan, Toyota, Infiniti) характеризуют СЗФО как перспективный, стратегически важный макрорегион.

С позиции создания новых и расширения имеющихся возможностей в наиболее выгодном положении находится административный центр федерального округа – город Санкт-Петербург. Исторически сложилось, что Санкт-Петербург является сосредоточением научных и квалифицированных рабочих кадров, мощного научно-промышленного потенциала. Точное машиностроение, приборостроение, вычислительная техника, точная оптика, судостроение позволяют Санкт-Петербургу оставаться одним из крупнейших научных, промышленных и логистических центров России. В городе сконцентрирована культурная, политическая и экономическая жизнь региона.

В Санкт-Петербурге базируется главный штаб военно-морских сил России.

По многим социально-экономическим показателям СЗФО занимает второе место в Российской Федерации, а по строительству морских и речных судов он бесспорный лидер. По данным на 2017 г. доля СЗФО в ВВП России составляет более 10%, в промышленном производстве Российской Федерации – около 12%, в производстве сельскохозяйственной продукции – более 6%. По численности населения СЗФО занимает 5-е место среди восьми федеральных округов. По величине среднедушевых денежных доходов (в месяц) округ занимает 3-е место в Российской Федерации (33 890 руб./чел.), уступая Центральному и Дальневосточному федеральным округам. За период с 2005 по 2017 г. доля населения в трудоспособном возрасте сократилась на 7%. При этом существенно вырос коэффициент демографической нагрузки с 565 в 2005 г. до 751 в 2017 г. По общему коэффициенту рождаемости в 2017 г. СЗФО занимает 7-е место (в 2016 г. – 6-е место) и 5-е место по коэффициенту смертности в Российской Федерации. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении в СЗФО увеличился с 64,17 лет в 2005 г. до 72,97 лет в 2017 г. – это 4-е место в стране.

Социально-экономическое развитие округа в целом соответствует тенденциям, наблюдаемым в Российской Федерации. По итогам 2017 г. рост индекса промышленного производства в стране составил 2,1%, а в Северо-Западном федеральном округе – 1,8%. Драйвером экономического роста СЗФО является сектор обрабатывающих производств (отмечен рост на 1,2%)¹.

Реализация базовых направлений развития цифровой экономики в СЗФО

Для реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (ут-

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : статистический сборник / Росстат. – М., 2018.

верждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г.) необходимо взаимодействие всех заинтересованных субъектов в лице государства, бизнеса и науки. Программа ориентирована на создание условий для развития кадрового потенциала, интеллектуализации управления, повышение качества жизни населения страны. Документ в полной мере отражает современные тренды в использовании цифровых технологий, направленных в первую очередь на повышение жизненного уровня населения через улучшение информированности, цифровой грамотности, доступности и качества государственных услуг, создание более комфортной и безопасной среды.

На период до 2024 г. для развития цифровой экономики в Российской Федерации в программе определены цели и основные задачи по пяти базовым направлениям: 1) нормативное регулирование; 2) кадры и образование; 3) формирование исследовательских компетенций и технических заделов; 4) информационная инфраструктура; 5) информационная безопасность¹. Рассмотрим потенциальные возможности регионов СЗФО для реализации базовых направлений развития цифровой экономики.

Нормативное регулирование

Стратегическим приоритетом и главным ориентиром развития макрорегионов Российской Федерации является направление инновационных преобразований с опорой на интеллектуальные ресурсы. Во всех федеральных и региональных нормативно-правовых документах последних лет поставлена задача создать условия для перевода экономики на инновационный, цифровой путь развития.

В целях обеспечения условий для формирования в Российской Федерации общества знаний, в котором преобладающее значение для развития граждан, экономи-

ки и государства имеют получение, сохранение, производство и распространение достоверной информации, на федеральном и региональном уровнях разработаны и приняты следующие законы, стратегии и другие программные документы:

– Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р);

– государственная программа «Информационное общество (2011–2020 годы)» (утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 313);

– Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»;

– Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642). Органам государственной власти субъектов Российской Федерации рекомендовано руководствоваться положениями данной Стратегии при осуществлении своей деятельности, предусмотрев внесение необходимых изменений в программы субъектов Российской Федерации;

– Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203);

– программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р). Главная цель программы – создание и развитие цифровой среды. По задумке авторов-разработчиков программа признана облегчить решение проблем конкурентоспособности и национальной безопасности Российской Федерации;

– Федеральный закон от 29 июля 2017 г. № 216-ФЗ «Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении из-

¹ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/2369d7266adb33244e178738f67f181600cac9f2/

менений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В макрорегионе СЗФО и в каждом субъекте разработаны долгосрочные стратегии социально-экономического развития, в том числе Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года, Стратегия социально-экономического развития Республики Карелия до 2020 года, Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года, Стратегия социально-экономического развития Ненецкого автономного округа на перспективу до 2030 года, Стратегия социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года, Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2030 года и др.

В стратегиях развития всех 11 субъектов СЗФО проанализированы сложившиеся структуры экономик республик, областей, национального округа, показаны потенциальные возможности развития, которые касаются прежде всего повышения качества жизни населения, доступности государственных и муниципальных услуг, открытости деятельности и эффективности взаимодействия населения, структур гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти и местного самоуправления.

С одной стороны, сбалансированная экономическая политика государства способствует поступательному развитию производственного потенциала региона, который отражает способность производить продукцию на конкретной территории, удовлетворять потребности товарных рынков, выполнять работы и оказывать услуги соответственно сложившейся специализации и конкурентным возможностям. С другой стороны, на экономический потенциал региона влияют человеческие, географические, геополитические, производственные и интеллектуальные ресурсы, их рациональное использование и приумножение [2; 3].

В документах развития особое внимание уделено роли человеческого капитала, который рассматривается как функциональная составляющая инновационного производства и главный источник социально-экономического развития экономик субъектов Российской Федерации, однако помимо трудовых ресурсов требуется аккумулировать и целенаправленно расходовать огромные финансовые ресурсы, без которых сегодня невозможно вести серьезные научные исследования и развивать инженерное образование.

Государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» во многом отражает реалии, сложившиеся в мировом разделении труда, и тенденции развития мировой экономики. Игнорирование этого означает со временем усиление зависимости в сфере инновационных технологий от ведущих мировых держав, усиление тенденции сырьевого прироста высокотехнологичных стран. Если сегодня экономика России не сможет реализовать основные положения программы «Цифровая экономика Российской Федерации», то это будет означать относительное снижение уровня жизни населения, снижение экспортного потенциала отраслей с высокой добавленной стоимостью, усиление зависимости от сырьевого сектора экономики.

Принятые в СЗФО стратегические документы, прогнозы, программы предусматривают меры, стимулирующие развитие цифровых технологий и их использование во всех секторах экономики. Все регионы Северо-Западного федерального округа декларируют в качестве приоритетных направлений развития ориентацию на сферу цифровой экономики и высоких технологий, на процессы цифровизации – перенос способа получения, передачи, анализа и хранения данных из аналоговой сферы в цифровую. В качестве примера можно привести Архангельскую область, которая активно развивает элементы цифровой экономики. С начала 2018 г. в ней функционирует ГИС «Земля»

– интегрированная система пространственной информации, разработанная ПАО «Ростелеком» в рамках государственного контракта с правительством области. ГИС «Земля» эффективно решает задачи по управлению земельными и имущественными отношениями, позволяет производить территориальное планирование, тем самым улучшая инвестиционную привлекательность региона. ГИС «Земля» создана на базе собственного продукта «Ростелекома» – геоаналитической платформы РусГИС, включенной в реестр российского программного обеспечения.

На территории Северо-Западного федерального округа ведется масштабная работа, направленная на реализацию программ «Устранение цифрового неравенства» и «Умный город». Координирует работу АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» по содействию и координации реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» на территории Северо-Западного федерального округа» совместно с ПАО «Ростелеком». В структуре партнерства создан проектный офис «Цифровая экономика», основной задачей которого является привлечение дополнительных инвестиций в развитие инфраструктуры внедрения элементов цифровой экономики. В рамках своей деятельности проектный офис готов включить в состав представителей всех регионов Северо-Западного федерального округа, таким образом сформировав межрегиональный орган по реализации федеральной программы по развитию цифровой экономики. В результате этой работы можно создать комфортную среду для взаимодействия органов власти, бизнеса, населения в разных сферах (ЖКХ, электроэнергетике, транспорте), выстроив единую систему коммуникаций и базу данных, и снизить бюджетную нагрузку в регионах.

Законодательное и нормативно-правовое регламентирование большей части мероприятий, планируемых при реализации государственной программы «Цифровая

экономика Российской Федерации», требует широкого общественного обсуждения и учета предложений по нормативно-правовому регулированию базовых и прикладных направлений и тесного взаимодействия создаваемых по каждому направлению центров компетенций с центром компетенций, обеспечивающим мониторинг и совершенствование правового регулирования цифровой экономики.

По мнению ряда экспертов, есть насущная потребность в доработке законодательства, регулирующего реализацию госпрограмм по цифровизации экономики России. Поэтому одной из приоритетных задач является адаптация региональных нормативных актов под эти нужды.

Кадры и образование

К основным целям, определенным в направлении развития кадрового потенциала, относятся создание условий для качественной подготовки кадров, изменение системы образования, отвечающей новым условиям рынка труда, освоение новых компетенций, необходимых для цифровой экономики.

Удельный вес специалистов по информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) высшего уровня квалификации в общей численности занятых в Российской Федерации в 2017 г. составлял 1,2%¹. Для сравнения, в Финляндии этот показатель составляет 3,4%, в Швеции – 3,4%, в Нидерландах – 3,3%, в Великобритании – 3%, в Польше – 1,3%. По данным 2017 г. по числу специалистов высшего уровня квалификации в сфере ИКТ в общей численности занятых лидируют (по субъектам Российской Федерации) Москва – 2,9% и Чукотский автономный округ – 2,3%. К аутсайдерам по данному показателю среди субъектов Российской Федерации относятся Сахалинская область – 0,4%,

¹ Индикаторы цифровой экономики: 2018 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Г. Л. Волкова, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2018.

Республика Калмыкия – 0,4%, Оренбургская область – 0,4%, Амурская область – 0,4%. Лидером по числу специалистов высшего уровня квалификации в сфере ИКТ в общей численности занятых в СЗФО является Санкт-Петербург – 1,6%. В число аутсайдеров по данному показателю из субъектов СЗФО попали Вологодская область – 0,4%, Новгородская область – 0,4%, Республика Карелия – 0,4%. По использованию Интернета населением в 2017 г. лидируют субъекты СЗФО, в том числе Мурманская область – 83,9% и

Санкт-Петербург – 82,8%. Среднее значение по Российской Федерации в 2017 г. по данному показателю составило 76%.

Анализ цифровых навыков населения Российской Федерации показывает, что пользователи в цифровой реальности чувствуют себя не вполне уверенно, и требуются время, затраты и существенные ресурсы, чтобы освоить необходимые компетенции, качественно повысить навыки и расширить возможности пользователей (рис. 2).

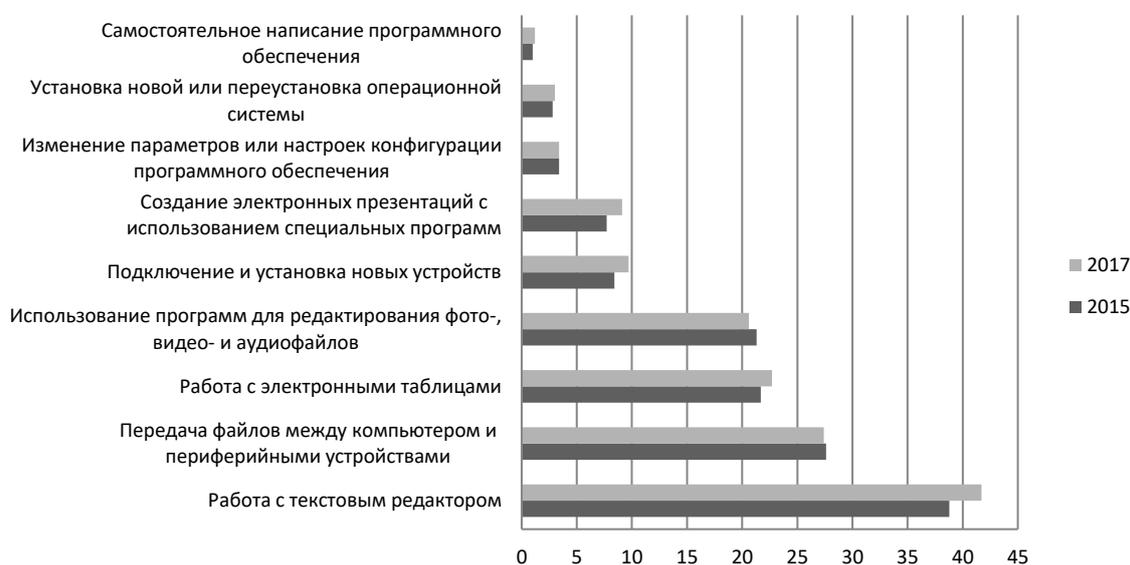


Рис. 2. Цифровые навыки населения (в % от общей численности населения старше 15 лет)

Составлено по: Индикаторы цифровой экономики: 2018 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневецкий, Г. Л. Волкова, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2018.

За период с 2015 по 2017 г. произошел ряд позитивных изменений в области цифровой грамотности населения, что подтверждает рост ряда показателей. Так, почти на 3% выросло число пользователей, освоивших навыки работы с текстовым редактором, однако их доля по-прежнему составляет менее 50%. На 1,4% увеличилось число пользователей, способных создавать электронные презентации с использованием специальных программ, однако их доля равна менее 10% от общей численности населения страны. При этом ряд показате-

лей снизился или вырос незначительно. По данным на 2017 г. компетенцией самостоятельно создать программное обеспечение обладает 1,2% населения, по сравнению с 2015 г. рост составил 0,2%. Таким образом, говорить о готовности населения жить и работать в условиях цифровизации пока рано.

Качество рабочей силы регионов определяют его конкурентоспособность, восприимчивость к нововведениям и инновациям. Вновь наметившаяся тенденция к демографическому провалу предъявляет

новые, повышенные требования к системе образования всех уровней, а эффективность в использовании имеющихся трудовых ресурсов накладывает еще одно требование – непрерывность образования и получение новых компетенций в течение всей трудовой деятельности. Креативность работников, их восприимчивость к новым идеям и технологиям, способность критически пересматривать и изменять существующие методы работы отражают их текущий образовательный уровень и способность к непрерывному самосовершенствованию.

Качество рабочей силы определяет способность экономического агента осуществлять собственные НИОКР или копировать новые продукты у других [5; 7]. Опираясь на материалы официальной статистики, проанализируем состояние человеческого капитала, трудовых ресурсов, кадровых и образовательных подсистем регионов Северо-Западного федерального округа.

Основой человеческого капитала являются знания и навыки, производящие добавленную стоимость для экономики в целом и для его обладателя в частности. Ка-

чество человеческого капитала как ключевого ресурса развития экономики и общества формируется системой образования. Одной из важнейших подсистем при реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» становится подсистема кадровой подготовки и переподготовки, которая должна изменяться начиная со школьного образования и иметь сквозное логическое и последовательное построение в высшем и среднем специальном образовательном сегменте. Должен быть изменен характер взаимодействия между работниками и работодателями на рынке труда и профессиональных образовательных услуг, образовательная подсистема должна гибко и в короткие сроки перестраиваться под требования рынка труда цифровой экономики [1]. В теории и практике управления применяются различные показатели, характеризующие кадры исходя из количественных, качественных и структурных характеристик. В табл. 2 представлены данные об изменениях, произошедших в структуре кадровых региональных подсистем субъектов СЗФО за период с 2005 по 2017 г.

Таблица 2
Показатели трудовых ресурсов субъектов СЗФО с 2005 по 2017 г.*

Субъекты СЗФО	Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.		Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения, чел.		Уровень безработицы, %		Численность работников территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, чел.	
	2005	2017	2005	2017	2005	2017	2005	2017
Российская Федерация	66 683	71 843	816 744	1 392 177	7,1	5,2	560 205	1 193 910
Северо-Западный федеральный округ	6 731	7 162	107 072	126 739	5,4	4,2	66 603	124 066
Республика Карелия	346	275	3 296	3 850	8,8	8,6	4 749	8 091
Республика Коми	466	410	4 532	8 932	11,1	7,8	4 952	9 661
Архангельская область	602	545	4 619	12 607	5,5	6,5	5 878	11 669
В том числе Ненецкий автономный округ	28	33	127	597	10,6	8,0	354	756
Вологодская область	606	541	7 644	13 234	5,2	5,3	5 189	11 731
Калининградская область	444	477	8 250	12 937	6,5	5,2	7 006	10 132
Ленинградская область	739	791	11 494	18 683	7,2	4,6	6 210	6 179
Мурманская область	433	367	5 463	9 838	8,7	7,0	5 202	9 134
Новгородская область	313	289	4 294	3 554	5,8	4,7	3 410	6 651
Псковская область	336	280	2 234	5 166	6,3	6,5	5 488	7 980
Санкт-Петербург	2 447	3 187	55 246	37 938	2,2	1,7	18 519	42 838

* Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : статистический сборник / Росстат. – М., 2018.

За анализируемый период с 2005 по 2017 г. среднегодовая численность занятых в СЗФО увеличилась на 431 тыс. человек, что соответствует общероссийским изменениям. Однако из 11 субъектов федерального округа в 7 отмечено сокращение среднегодовой численности занятых. Так, в Республике Карелии сокращение составило 71 тыс. человек, в Республике Коми – 56 тыс., в Архангельской области – 57 тыс., в Вологодской области – 65 тыс., в Мурманской области – 66 тыс. человек и т. д.

Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения в СЗФО за анализируемый период, также выросла на 19 667 человек. Наиболее существенное увеличение этого показателя отмечено в Вологодской области (+5 590 человек) и в Архангельской области (+7 988 человек). Однако на фоне общего роста потребности в работниках в двух субъектах СЗФО отмечено снижение показателя: в Новгородской области – на 740 человек, в Санкт-Петербурге – на 17 308 человек. Уровень безработицы в целом по СЗФО в 2017 г. составил 4,2%, что ниже общероссийского показателя на 1,0%. Однако в большинстве субъектов макрорегиона, за исключением Санкт-Петербурга, значение уровня безработицы существенно выше, чем в целом по Российской Федерации. Показатель численности работников территориальных органов федеральных органов исполнительной власти за период 2005–2017 гг. по Российской Федерации увеличился более чем в 2 раза (+213%), в СЗФО рост составил +186%, во всех субъектах федерального округа численность чиновников выросла, а в Санкт-Петербурге рост составил +231% (+24 319 человек).

По данным Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р), потребность в трудовых ресурсах наиболее велика в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, на долю которых приходится соответ-

ственно 5 и 10,1% всех заявленных предприятиями вакантных рабочих мест округа. На эти субъекты, входящие в состав округа, приходится также соответственно 71 и 15,8% квоты на привлечение иностранной рабочей силы.

Для обеспечения занятости населения Северо-Западного федерального округа и развития труда важнейшими стратегическими целями являются:

- снижение уровня безработицы до 3% к 2020 г. По данным Росстата, в 2014 г. в Республике Карелии уровень безработицы составлял 8,1%, а в 2017 г. – 8,6%. В Республике Коми рост безработицы за 3 года составил 1,8% (2014 г. – 6%, 2017 г. – 7,8%). Рост безработицы за три года зарегистрирован и в других субъектах СЗФО, в том числе в Ненецком автономном округе, Мурманской, Новгородской, Псковской областях. И даже в Санкт-Петербурге, где самая благоприятная ситуация по многим показателям, уровень безработицы также вырос на 0,3%. Судя по динамике, достижение данной цели, поставленной в Стратегии, к 2020 г. – задача невыполнимая;

- оптимизация профессиональной и пространственной структуры занятости;

- приближение рабочих мест к местам проживания населения (целевым ориентиром является достижение уровня обеспеченности населения рабочими местами в ареале своего проживания до 85% по сравнению с 75% в настоящее время).

Качество развития регионов в целом определяется и уровнем обеспечения квалифицированными кадрами [9]. Рассмотрим, как менялись показатели, характеризующие кадровое обеспечение в субъектах СЗФО (рис. 3). Представленные данные показывают, что за период с 2005 по 2016 г. во всех субъектах СЗФО произошло существенное сокращение показателей, характеризующих качество кадрового обеспечения субъектов макрорегиона, почти в 4 раза сократился выпуск квалифицированных рабочих и служащих. В целом по Российской Федерации и во всех субъектах СЗФО сократилось число преподавателей, осу-

ществляющих подготовку квалифицированных рабочих и служащих, а также выпуск специалистов среднего звена. Одновременно на фоне сокращения названных показателей по стране в целом и СЗФО наблюдается общероссийская тенденция увеличения удельного веса занятого населения с высшим образованием в общей структуре занятого населения. Наибольший процент занятого населения с выс-

шим образованием в 2016 г. зарегистрирован в Санкт-Петербурге – 42,8%, что на 8,6% выше среднего показателя по Российской Федерации и на 8,3% выше показателя по СЗФО. За период с 2010 по 2017 г. наибольшее увеличение занятого населения с высшим образованием отмечено в Республике Карелии (+5,5%), Ненецком автономном округе (+17,5%), Мурманской области (+6,8%).

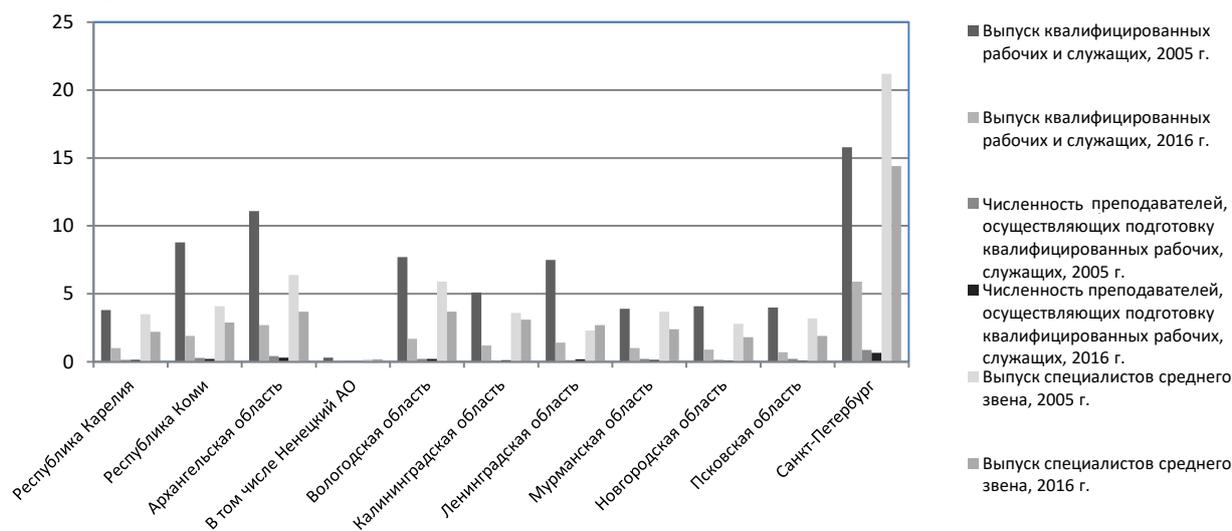


Рис. 3. Динамика кадрового обеспечения субъектов СЗФО за 2005–2016 гг.

Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017 : статистический сборник / Росстат. – М., 2017.

Среди основных показателей оценки развития интеллектуального потенциала рассмотрим динамику изменения ряда по-

казателей, характеризующих качество развития образовательных региональных подсистем СЗФО (рис. 4).

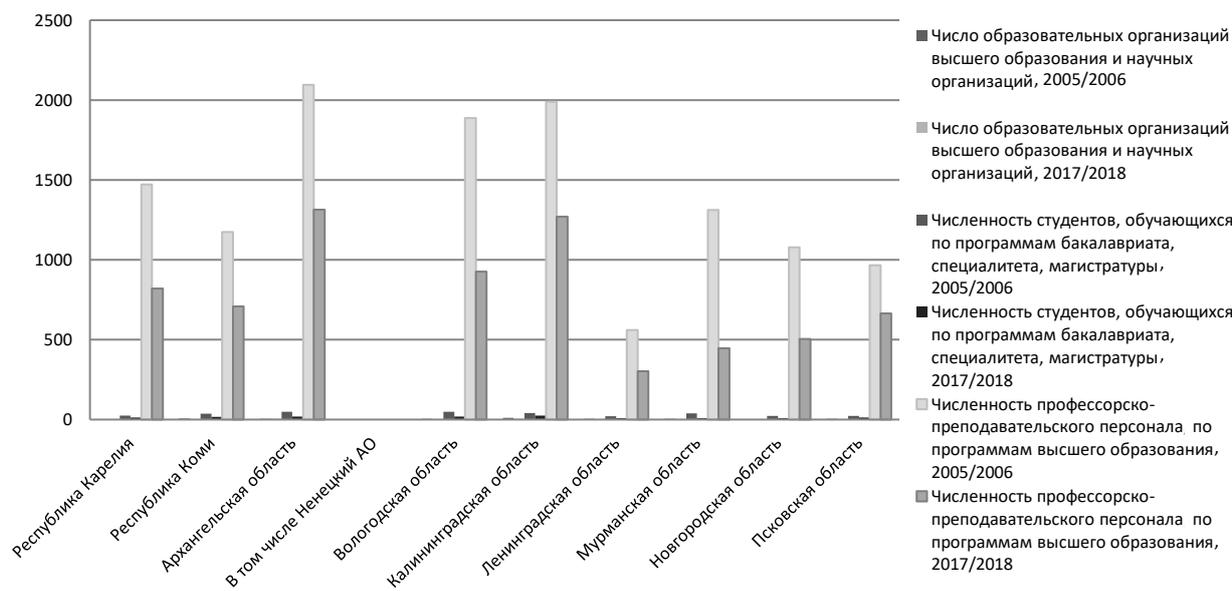


Рис. 4. Динамика развития образования в субъектах СЗФО с 2005 по 2018 г.

За период 2005–2018 гг. все показатели, характеризующие состояние образовательных подсистем в субъектах СЗФО, сократились. Во всех субъектах СЗФО произошло сокращение числа образовательных организаций высшего образования и научных организаций (-40), а в целом по Российской Федерации этот показатель сократился на 302 организации. В Санкт-Петербурге этот показатель сократился на 21 единицу, а численность профессорско-преподавательского персонала сократилась почти на 7 тыс. человек. Численность студентов, обучающихся по программам высшего образования (бакалавры, специалисты, магистры), в расчете на 10 000 человек населения сократилась по Российской Федерации на 193 человека, по СЗФО сокращение составило более 220 человек. В ряде областей Северо-Западного федерального округа сокращение составило 2 и более раз (Архангельская, Вологодская, Ленинградская, Мурманская (почти в 4 раза) и другие области). Численность профессорско-преподавательского персонала (ППП), осуществляющего образовательную деятельность по программам высшего образования, с 2005 по 2018 г. сократилась по Российской Федерации на 111 749 человек, по СЗФО – на 12 550 человек. Тенденция сокращения ППП зафиксирована во всех федеральных округах Российской Федерации. Уместен риторический вопрос: если в экономике растет численность занятого населения с высшим образованием и одновременно снижается численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования, о чем это говорит и к чему это приведет?

На фоне сокращения названных показателей, по данным официальной статистики, на протяжении последних десятилетий неуклонно растет процент населения с высшим образованием: в 2016 г. – более 33%, в 2017 г. – 34,2% от численности занятых в экономике, что соответствует уровню ряда ведущих зарубежных стран, таких как Великобритания, Швеция, Япо-

ния, и опережает уровень таких стран, как Германия, Италия, Франция.

Интеллектуальный потенциал производительных сил является основой эффективной инновационной системы, ее качественной характеристикой. Негативные тенденции в сфере подготовки кадров ослабляют экономику регионов Российской Федерации и девальвируют ее конкурентные преимущества. Продолжение снижения качества образования на всех уровнях может привести к снижению интеллектуального потенциала уже в среднесрочной перспективе.

Формирование исследовательских компетенций и технических заделов

Цифровая экономика требует высокого интеллектуального потенциала, компетенций и навыков в исследовательской работе, нестандартного мышления, постоянного самообразования. Создание современной исследовательской инфраструктуры не даст должного результата без высокого качества человеческого капитала. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» требует создания:

- институциональной среды;
- формирования и развития технологических заделов;
- формирования и непрерывного совершенствования компетенций ученых и разработчиков.

Отставание в области инженерного образования от стран с развитой цифровой экономикой чревато подрывом национальной безопасности, созданием условия для увеличения разрыва в уровне жизни населения, потерей экспортного потенциала отраслей с высокой добавленной стоимостью продукции.

Цифровая экономика в значительной степени виртуальна, неосвязаема, но она неразрывно связана с реальными секторами экономики. Поэтому базой цифровой экономики является индустриальное развитие. Опираясь на материалы официальной статистики, проанализируем ряд показателей, отражающих положение дел в

экономике СЗФО в 2005–2017 гг. и характеризующих возможное развитие техниче-

ских заделов, проведение исследований в субъектах федерального округа (рис. 5).

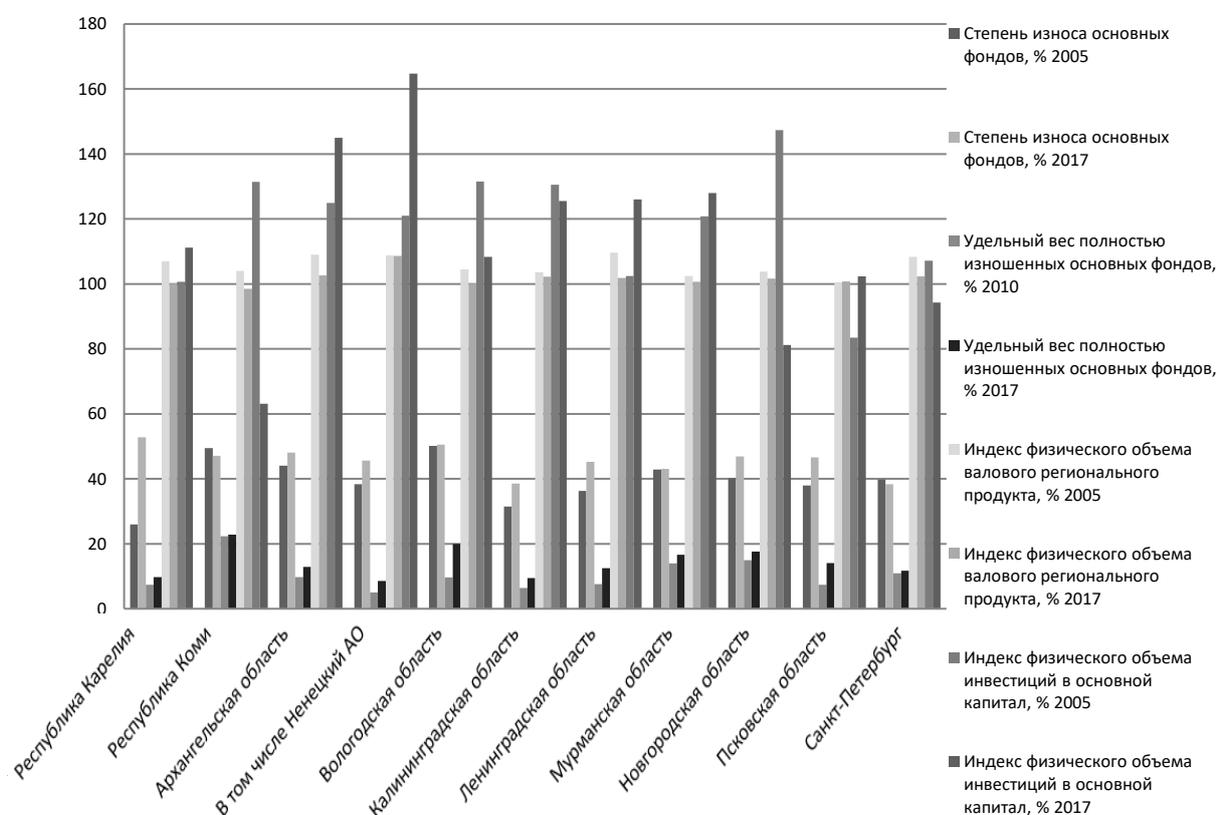


Рис. 5. Динамика развития образования в субъектах СЗФО с 2005 по 2017 г.

Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017 : статистический сборник / Росстат. – М., 2017.

Развитие промышленного комплекса в СЗФО по многим показателям имеет отрицательную динамику. По данным официальной статистики, темпы обновления основных фондов ниже, чем степень износа основных фондов. Износ основных фондов за анализируемый период в Северо-Западном федеральном округе увеличился почти на 3% (по Российской Федерации рост этого показателя приблизился к 7%). Удельный вес полностью изношенных основных фондов в СЗФО за анализируемый период увеличился более чем на 3%.

С 2010 по 2017 г. произошло сокращение индекса физического объема валового регионального продукта почти на 5%, а индекс физического объема инвестиций в основной капитал стал меньше почти на 11%.

Формирование исследовательских компетенций и технических заделов без под-

готовленных специалистов, занятых НИР, без передовых технологий невозможно. Для многих (если не большинства) субъектов СЗФО остается нерешенной проблема создания и коммерциализации передовых технологий. Большинство передовых технологий, применяемых в регионах, заимствуются, и к числу передовых их можно отнести лишь с определенной долей условности. Многие субъекты остаются невосприимчивыми к новым тенденциям развития глобальной экономики и находятся на периферии инновационных трендов. Колоссальные заделы советского периода в материаловедении, аэродинамике, космонавтике, двигателестроении, ядерной физике позволяют и сегодня по ряду направлений быть не только на передовых рубежах современных технологий, но и на годы опережать потенциальных

конкурентов на мировых технологических рынках. Вопрос в том, сокращается ли их отставание от нас или наращивается?

На фоне общего снижения числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки в Северо-Западном федеральном округе, с 536 в 2005 г. до 476 в

2017 г. отмечен рост количества используемых передовых производственных технологий (ППТ). При этом увеличение числа созданных передовых технологий за анализируемый период почти в 100 раз меньше, чем используемых (табл. 3, рис. 6–7).

Т а б л и ц а 3

Динамика численности созданных и используемых ППТ в СЗФО и Российской Федерации за 2010–2017 гг.*

	Число ППТ СОЗДАНЫХ (С)			Число ППТ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ (И)		
	2010	2017	Изменение (+; -)	2010	2017	Изменение (+; -)
Всего по Российской Федерации	864	1 402	+538	203 330	240 054	+36 724
Северо-Западный федеральный округ	150	206	+56	16 622	22 204	+5 582

* Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : статистический сборник / Росстат. – М., 2018.

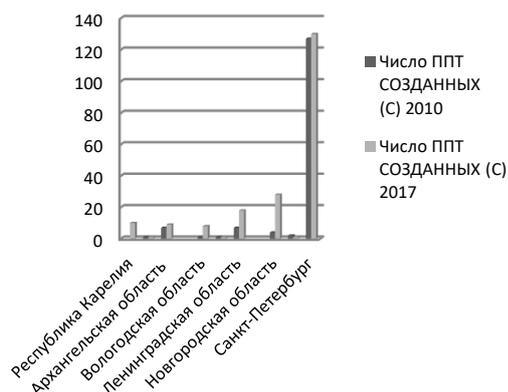


Рис. 6. Динамика созданных ППТ в СЗФО за 2010–2017 гг.

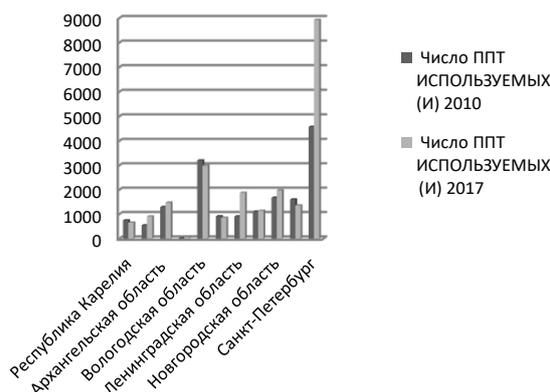


Рис. 7. Динамика используемых ППТ в СЗФО за 2010–2017 гг.

В целом по СЗФО за период с 2010 по 2017 г. опережающими темпами росло число используемых передовых технологий, по сравнению с разработанными (созданными). Особого внимания требует анализ соотношения созданных (собственных) и привлеченных (купленных за рубежом и в других регионах) технологий. Анализ официальной статистики показывает, что количество используемых передовых технологий почти в 100 раз превышает число созданных передовых технологий в СЗФО. Из 11 субъектов федерального округа рост используемых ППТ зафиксирован в 7 субъектах, а в 4 субъектах – спад. В 2017 г. по числу

используемых ППТ лидировали следующие субъекты федерального округа: Санкт-Петербург (8 933 ППТ), Вологодская (2 992 ППТ) и Новгородская (1 983 ППТ) области. К числу субъектов СЗФО, лидирующих по числу созданных ППТ, по итогам 2017 г. относятся Санкт-Петербург (130 ППТ), Новгородская (28 ППТ) и Ленинградская (21 ППТ) области. В Мурманской области и Ненецком автономном округе за анализируемый период не было создано ни одной передовой технологии. Существенно снизилось число используемых ППТ в Псковской (-246), Вологодской (-217) областях и в Республике Карелии

(–91). Аналогичная ситуация сложилась с использованием и заимствованием ППП и в других федеральных округах России.

Рассматривая ППП как один из факторных индикаторов инновационного, цифрового развития регионов, сравним прогнозные показатели СЗФО с фактическими данными. Согласно прогнозной оценке развития СЗФО¹ в качестве стратегических целей экономического характера наиболее важными названы следующие:

1. Модернизация и инновационное развитие базовых секторов экономики округа, доведение доли продукции инновационного характера в ВРП по округу до 25%, в том числе в промышленности – до 30%.

По факту объем инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженной продукции в СЗФО в 2015 г. составлял 6,3%, а в 2017 г. – 6,3%. Инновационная активность организаций в 2014 г. составляла 10,3%, а в 2017 г. – 8,6%.

2. Увеличение на основе модернизации и инновационного развития среднегодовых темпов роста ВРП к 2020 г. до 6–7%, а производительности труда – до 7–8%.

По факту индекс физического объема ВРП в СЗФО в 2011 г. составлял 106,1%, в 2015 г. – 101,5%, в 2016 г. – 101,7%. Индекс промышленного производства (в % к предыдущему году) в 2015 г. составлял 98,1%, в 2016 г. – 103,3%, в 2017 г. – 101,8%.

Темп роста (снижения) производительности труда в Российской Федерации в 2014 г. составлял 101,9%, в 2015 г. – 100,9%, в 2016 г. – 97,8%. Индекс производительности труда в СЗФО в последние 3 года варьируется в среднем от 99,2 до 100,1%.

3. Развитие межтерриториальной кооперации машиностроительных производств с доведением до 30% доли в объеме промышленного производства.

4. Создание и развитие существующих производственных кластеров для ускоренного развития инновационной составляющей в машиностроении.

Сложно переоценить значение машиностроительного комплекса для инновационного развития и модернизации экономики Северо-Западного федерального округа, его роль в обеспечении экономической и военной безопасности страны, занятости населения, бюджетных доходах, социальной стабильности, импортозамещении, перспективах наращивания и диверсификации поставок наукоемкой продукции на экспорт. В рамках одного федерального округа возможен высокий уровень межтерриториального кооперирования, что является отличительной особенностью машиностроительного комплекса.

По факту индекс обрабатывающих производств (в % к предыдущему году) в СЗФО составлял в 2015 г. 96,2%, в 2017 г. – 105,3%. В структуре объема отгруженной продукции (работ, услуг) в 2017 г. производство машин и оборудования, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования составляло 21,5%, в 2016 г. – 17,6%.

Кроме того, в СЗФО в последние 10 лет сохраняется тенденция сокращения организаций, выполняющих НИР; численности персонала, занятого НИР; численности исследователей с учеными степенями (и докторов, и кандидатов наук); организаций, ведущих подготовку аспирантов; численности аспирантов; организаций, ведущих подготовку докторантов; численности докторантов; инновационной активности организаций; объема инновационных товаров и других показателей, характеризующих научную и инновационную сферы деятельности.

Анализ данных показывает, что в ходе реализации Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года по состоянию на 2017 г. не достигнут запланированный уровень стратегических индикаторов. Не удалось существенно ускорить процессы инновационного развития федерального округа, создать конкурентную среду, стимулирующую ис-

¹ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123118/

пользование инноваций, кардинально повысить инновационную активность и эффективность региональных систем.

Информационная инфраструктура

Информационная инфраструктура представляет собой совокупность объектов информатизации, информационных систем, сайтов в сети Интернет и сетей связи, расположенных на территории страны, а также на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации или используемых на основании международных договоров. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646) предусматривает качественное улучшение эффективности функционирования системы государственного управления, обеспечение информационного взаимодействия между органами власти при решении задач обороны и безопасности Российской Федерации. Определяя в качестве приоритетов построение в стране информационного общества, государственная политика нацелена на усиление внимания к защите государственных информационных ресурсов [8].

Ускоренное развитие цифровой экономики неизбежно начинает приводить к массовому внедрению во все производства, услуги и повседневную жизнь людей информационно-коммуникационных технологий. Еще недавно цифровые технологии для населения сводились в основном к использованию сотовой связи и зарплатных банковских пластиковых карт. По данным различных исследований, Россия занимает одно из лидирующих мест в мире как по числу сотовых телефонов, так и по числу банковских пластиковых карт на душу населения. Развитие цифровой экономики неизбежно приведет в ближайшем будущем к лавинообразному нарастанию использования населением цифровых технологий в повседневной жизни. В первую очередь это коснется использования биометрических данных, хранящихся в циф-

ровом виде для доступа населения к различным государственным и информационным услугам; медицинских услуг, использующих искусственный интеллект для выявления различных заболеваний на ранней стадии и хранения персональных медицинских данных в облачных хранилищах; транспортно-логистических систем, управляемых искусственным интеллектом; систем безопасности обеспечения жизнедеятельности населенных пунктов – внедрения так называемой технологии «умный город»; использования цифровой подписи при передаче и хранении данных и др.

Информационная безопасность

Согласно Доктрине информационной безопасности Российской Федерации, под информационной угрозой понимается совокупность действий и факторов, создающих опасность нанесения ущерба национальным интересам в информационной сфере. Преимущества, которые несет массовое использование цифровых технологий, имеют и обратную сторону – это в первую очередь возможность несанкционированного доступа и незаконного использования персональных данных населения, возможность совершать незаконные и террористические действия, вмешиваясь в технологические и логистические производственные процессы. Одной из важнейших угроз является массовое использование в государственном, финансовом и промышленном секторах импортного программного обеспечения (ПО), которое не только создает непосредственные угрозы развитию собственного производства ПО, но и характеризуется непредсказуемостью поведения в случае возможных враждебных действий со стороны иностранных государственных структур. В 2017 г. Постановлением Правительства Российской Федерации № 57 было принято решение о создании Российского фонда развития информационных технологий для поддержки и развития отечественных инноваций в сфере информационно-коммуникационных технологий. Доступ к информа-

ционными ресурсам с использованием глобальных сетей может создавать потенциальные угрозы для их несанкционированного использования другими государствами. Начиная с 2007 г. Агентством национальной безопасности (АНБ) США принята и осуществляется государственная программа негласного сбора и анализа информации в глобальных сетях – PRISM.

Современные информационные угрозы направлены прежде всего против органов государственной власти, систем регионального управления Российской Федерации. В информационных системах органов власти Северо-Западного федерального округа хранятся и обрабатываются значительные объемы информации ограниченного доступа. Только официально зарегистрированных государственных информационных систем в округе около 400, муниципальных – более 500. В более чем 4,5 тыс. информационных систем персональных данных обрабатывается информация о населении округа. Такие массивы данных привлекают технические разведки иностранных государств.

План мероприятий по направлению «Информационная безопасность»

Развитие информационно-коммуникационных технологий привело к трансформации и объединению отдельных информационных систем в общее глобальное сетевое пространство. Надежное и бесперебойное функционирование всех информационных ресурсов жизненно необходимо для обороноспособности страны, устойчивого функционирования сложных технологических процессов и систем жизнеобеспечения населения.

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации учитывает строительство информационного общества. В ней предусматривается усиление защиты информационных ресурсов, направленное на бесперебойное информационное обеспечение функционирования органов власти и ОПК страны. Строительство мощных центров обработки дан-

ных, способных хранить и обрабатывать значительные массивы информации, требует системного подхода для защиты информационных ресурсов и линий передачи данных, межведомственной координации работ по безопасному использованию информации.

Региональные управления Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) помимо осуществления специальных функций по защите информации осуществляют координацию работ по информационной безопасности на межведомственном уровне. Наиважнейшей предпосылкой для снижения рисков информационной безопасности является правильный анализ рисков, их идентификация и выработка мер для их снижения и предотвращения. После анализа рисков необходимо выработать меры по защите информации, которые с точки зрения критерия «цена – эффективность» будут снижать, частично или полностью устранять потенциальные угрозы.

В декабре 2017 г. правительством Российской Федерации был утвержден план мероприятий по направлению «Информационная безопасность» программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Основные цели программы должны обеспечить единство, устойчивость, безопасность информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, правовую защиту личности, бизнеса и государственных интересов, создать условия для достижения Россией лидирующих позиций экспорта информационных технологий с учетом национальных интересов и информационной безопасности.

Возможные риски при использовании компьютерных систем с антропоформным искусственным интеллектом

Несмотря на то, что направления исследований искусственного интеллекта (ИИ) существуют с 1970 г., только в начале XXI в. темпы, которыми развиваются технологии искусственного интеллекта, переводят риски его использования из киношных ис-

торий Голливуда в реалии недалекого будущего. Так, например, использование искусственного интеллекта при принятии решения о здоровье пациента неизбежно ставит вопрос правовой защиты граждан при ошибках в диагностике и выборе методов лечения. Массовое использование ИИ неизбежно приведет к невозможности проверить каждое его решение человеком. Вопрос доверять или не доверять решениям, которые принимает ИИ, будет решен в пользу «доверять», ведь иное ставит под вопрос само использование ИИ и сводит к минимуму дивиденды от его применения. Так насколько мы можем доверять ИИ при принятии ключевых решений? Человеку придется создавать целые направления по исследованию взаимодействия с ИИ [6].

Еще более непредсказуемой проблемой может стать проникновение технологий ИИ в военную сферу, где сложнее использовать законодательное регулирование и полностью отсутствуют международные договоры и соглашения об использовании ИИ в военных технологиях. Когда заявляется, что та или иная техника использует технологию искусственного интеллекта, нужно четко понимать, что под этим понимается использование обученной нейронной сети для принятия решений. Какие принимать решения исходя из анализа входящих данных, нейронную сеть обучает именно человек, и здесь также возможно заложить критические ошибки на стадии обучения сети. Можно ли полностью предвидеть и устранить риски использования ИИ? Ответ очевиден – нет. Однако минимизировать риски вполне возможно. Один из способов – это общественный и законодательный контроль над использованием ИИ во всех сферах деятельности человека.

Для обеспечения информационной безопасности и координации деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и их взаимодействия с органами государственной власти субъектов Российской Федерации еще в 2004 г. создан Межведомственный совет по защите информации при полномоч-

ном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе. Основными задачами совета являются:

- анализ и прогнозирование угроз информационной безопасности, определение концептуальных подходов и приоритетных направлений в области защиты информации в федеральном округе;
- рассмотрение и согласование предложений по формированию и развитию межрегиональной системы защиты информации;
- подготовка проектов межрегиональных программ по защите информации в федеральном округе;
- рассмотрение вопросов, связанных с осуществлением контроля за соблюдением нормативных правовых актов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах СЗФО, в области защиты информации;
- подготовка рекомендаций полномочному представителю для принятия решений по вопросам защиты информации;
- анализ состояния защиты информации в территориальных органах федеральных органов исполнительной власти, органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органах местного самоуправления, в организациях при выполнении ими работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну;
- осуществление взаимодействия с комиссиями по защите информации субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах федерального округа.

Таким образом, несмотря на существующие проблемы в целом в Северо-Западном федеральном округе складываются достаточно позитивные тенденции развития цифровой экономики, которые имеют устойчивый характер. В частности, создана система с реакцией на возникающие или потенциальные угрозы по утечке информации, охватывающая все органы власти Северо-Западного федерального округа. Вместе с тем в силу объективных

причин ситуация в регионах – субъектах федерального округа может складываться разнонаправлено. Реакция на глобальные экономические процессы имеет достаточно много общих черт (хотя есть и региональные различия) и в значительной мере зависит от сложившейся экономической

специализации и степени влияния на нее внешнеэкономической конъюнктуры.

Мы ждем позитивных перемен от цифровизации. Однако информатизация общества помимо преимуществ для человека создает и ряд проблем, неопределенностей, рисков, игнорирование которых создает угрозы для жизни населения.

Список литературы

1. Гаврилов А. И., Озина А. М. Механизм согласования спроса и предложения на рынке профессиональных образовательных услуг // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – № 41 (5). – С. 16.
2. Гагарина Г. Ю., Архипова Л. С. Региональные особенности использования производственного потенциала макрорегиона как фактора устойчивости экономики региона // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 4 (94). – С. 126–137.
3. Гагарина Г. Ю., Губарев Р. В., Дзюба Е. И., Файзуллин Ф. С. Прогнозирование социально-экономического развития российских регионов // Экономика региона. – 2017. – Т. 13. – Вып. 4. – С. 1080–1094.
4. Ерохина Е. В. Анализ качества образования и трудовых ресурсов регионов на примере Центрального федерального округа // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 43 (442). – С. 2–15.
5. Ерохина Е. В. Анализ нематериальных ресурсов регионального развития (на материалах Центрального федерального округа) // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 10. – С. 34–44.
6. Ерохина Е. В. Влияние интеллектуального потенциала управления на распространение информационных технологий в регионе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 3. – С. 19–26.
7. Ерохина Е. В. Преимущества и особенности цифровой трансформации: зарубежный и российский опыт // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 12. – С. 28–38.
8. Информационная безопасность регионов России (ИБРР-2017). Юбилейная X Санкт-Петербургская межрегиональная конференция. Санкт-Петербург, 1–3 ноября 2017 г. : материалы конференции / СПОИСУ. – СПб., 2017.
9. Харькова Т. Л., Никитина С. Ю., Андреев Е. М. Зависимость продолжительности жизни от уровня образования в России // Вопросы статистики. – 2017. – № 8. – С. 61–69.

References

1. Gavrillov A. I., Ozina A. M. Mekhanizm soglasovaniya sprosa i predlozheniya na rynke professional'nykh obrazovatel'nykh uslug [The Mechanism of Coordinating Demand and Supply on Market of Professional Education Services]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyy nauchnyy zhurnal* [Economic System management: E-Journal], 2012, No. 41 (5), p. 16. (In Russ.).
2. Gagarina G. Yu., Arkhipova L. S. Regional'nye osobennosti ispol'zovaniya proizvodstvennogo potentsiala makroregiona kak faktora ustoychivosti ekonomiki regiona [Regional Peculiarities of Using Production Potential of the Macro-Region as a Factor of Russian Economy Sustainability]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova*

[Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 4 (94), pp. 126–137. (In Russ.).

3. Gagarina G. Yu., Gubarev R. V., Dzyuba E. I., Fayzullin F. S. Prognozirovaniye sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya rossiyskikh regionov [Forecasting Social and Economic development of Russian Regions]. *Ekonomika regiona* [Region Economy], 2017, Vol. 13, Issue 4, pp. 1080–1094. (In Russ.).

4. Erokhina E. V. Analiz kachestva obrazovaniya i trudovykh resursov regionov na primere Tsentral'nogo federal'nogo okruga [Analyzing Quality of Education and Labour Resources of Regions Illustrated by the Central Federal District]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2015, No. 43 (442), pp. 2–15. (In Russ.).

5. Erokhina E. V. Analiz nematerial'nykh resursov regional'nogo razvitiya (na materialakh Tsentral'nogo federal'nogo okruga) [Analyzing Intangible Resources of Regional Development (on the basis of materials of the Central Federal District)]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Issues of Theory and Practice of Management.], 2018, No. 10, pp. 34–44. (In Russ.).

6. Erokhina E. V. Vliyanie intellektual'nogo potentsiala upravleniya na rasprostraneniye informatsionnykh tekhnologiy v regione [The Impact of Intellectual Potential of Management on Proliferation of Information Technologies in the District]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and Abroad], 2017, No. 3, pp. 19–26. (In Russ.).

7. Erokhina E. V. Preimushchestva i osobennosti tsifrovoy transformatsii: zarubezhnyy i rossiyskiy opyt [Advantages and Specific Features of Digital Transformation: Overseas and Russian Experience]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Issues of Theory and Practice of Management], 2018, No. 12, pp. 28–38. (In Russ.).

8. Informatsionnaya bezopasnost' regionov Rossii (IBRR-2017). Yubileynaya X Sankt-Peterburgskaya mezhhregional'naya konferentsiya. Sankt-Peterburg, 1–3 noyabrya 2017 g., materialy konferentsii [Information Security of Russian Regions (IBRR-2017). The 10th Jubilee St. Petersburg Conference. St. Petersburg, 1–3 November 2017, conference materials], SPOISU. Saint Petersburg, 2017. (In Russ.).

9. Khar'kova T. L., Nikitina S. Yu., Andreev E. M. Zavisimost' prodolzhitel'nosti zhizni ot urovnya obrazovaniya v Rossii [The Interdependence between Life Span and Education in Russia]. *Voprosy statistiki* [Statistic Issues], 2017, No. 8, pp. 61–69. (In Russ.).

Сведения об авторах

Елена Вячеславовна Ерохина

доктор экономических наук, профессор
кафедры национальной и региональной
экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: eev_bmstu@rambler.ru

Галина Юрьевна Гагарина

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой национальной
и региональной экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Gagarina.GYU@rea.ru

Information about the authors

Elena V. Erokhina

Doctor of Economics, Professor
of the Department for National and Regional
Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: eev_bmstu@rambler.ru

Galina Yu. Gagarina

Doctor of Economics, Professor,
the Head of the Department for National
and Regional Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Gagarina.GYU@rea.ru

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ – ИСТОРИЧЕСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ

А. И. Гришин, И. А. Строганов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В последние годы проблемы развития малых городов нашей страны все чаще оказываются в центре внимания общественности, органов федеральной исполнительной власти и наук, занимающихся проблемами национальной экономики. За прошедшие два в половиной десятилетия именно малые города испытали на себе самые тяжелые депрессивные явления, вызванные проблемами национальной экономики. Это, в частности, массовое закрытие предприятий (нередко градообразующих), оказавшихся неконкурентоспособными перед лицом импорта, безработица, массовая миграция населения в крупные города и, как следствие, глубокий инфраструктурный упадок и общее падение уровня жизни населения. Попытки решения данных проблем предпринимаются на различных уровнях (от решений федеральной исполнительной власти до инициативы на местах), однако носят в основном спорадический характер и за редким исключением не развивают предполагавшейся эффективности. Еще сложнее обстоит дело с малыми городами, имеющими статус исторических поселений федерального значения, устойчивое экономическое развитие которых в современных условиях оказалось практически невозможным. В статье рассмотрены основные причины возникновения текущих проблемных ситуаций и отмечены ключевые меры, предпринимавшиеся органами исполнительной власти для их решения в прошедшие годы. В качестве перспективного метода оздоровления и обеспечения устойчивости развития экономики малых городов – исторических поселений федерального значения подробно проанализирована реализация комплексных программ развития данных поселений с широким использованием механизма государственно-частного партнерства. Данный анализ выполнен на примере проекта создания туристско-рекреационного кластера «Касимовский» (город Касимов Рязанской области).

Ключевые слова: экономика малых городов, городская экономика, историко-культурное наследие, бюджетное планирование, государственно-частное партнерство.

PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL TOWNS – HISTORIC LOCALITIES OF FEDERAL IMPORTANCE

Alexey I. Grishin, Igor A. Stroganov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Lately problems of small towns of our country development have become sport lights of public, bodies of federal executive power and science dealing with issues of national economy. During the last two and a half decades small towns experienced the hardest depressive effects caused by problems of national economy. It is, for instance, the massive shut-down of enterprises (often town-supporting ones), which turned out to be uncompetitive in comparison with import, unemployment, fast migration of the population to big cities and consequently, a deep infrastructure decline and overall drop in the standard of living. Attempts to solve these problems are taken at different levels (from resolutions by federal executive power to local initiatives), however, they have sporadic nature and in general, do not demonstrate the planned effectiveness. Small towns that possess the status of historic localities of the federal importance face even more serious problems, as sustainable economic development of them is actually impossible. The article studies key causes of such problematic situations' arising and shows key steps taken by bodies of executive power during the last period in order to resolve these problems. It analyzes complex

programs of developing such localities with the use of state-private partnership as a promising method of providing sustainable development of small towns – historic localities. This analysis was made on the basis of the tourist-recreation cluster 'Kasimovskiy' (Kasimov, Ryzan region).

Keywords: economy of small towns, municipal economy, historic and cultural heritage, budget planning, state-private partnership.

Сложившаяся в настоящее время ситуация с историческими поселениями федерального значения имеет достаточно длительную историю. В 1949 г. в СССР впервые в мире появился первый национальный список исторических городов, имеющих общесоюзное значение. В отношении данных городов действовал особый режим строительного надзора и приоритет реставрационных работ. К слову, тогда в список вошли лишь 20 городов СССР, из которых ровно половина располагалась на территории РСФСР (Москва, Ленинград, Новгород, Псков, Ростов Великий, Ярославль, Владимир, Суздаль, Смоленск и Дербент). К 1990 г. в результате нескольких постановлений коллегии Минкультуры РСФСР, коллегии Госстроя РСФСР, а также президиума Центрального совета ВООПИиК этот список значительно расширился и в итоге включал в себя 426 городов, 54 поселка городского типа и 56 сел.

С принятием 25 июня 2002 г. Федерального закона № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» ситуация существенно изменилась. Было предложено деление исторических поселений по уровням значения (во многом аналогично с единичными памятниками и их комплексами) – на исторические поселения федерального и регионального значения. Определение исторического поселения как такового было прописано в Федеральном законе № 73-ФЗ со следующей формулировкой: «Историческим поселением в целях настоящего Федерального закона являются включенные в перечень исторических поселений федерального значения или в перечень исторических поселений регионального значения населенный пункт или его часть, в границах которых расположены объекты культурного

наследия, включенные в реестр, выявленные объекты культурного наследия и объекты, составляющие предмет охраны исторического поселения». Непосредственное утверждение перечня исторических поселений федерального значения, а также все сопутствующие процедуры (утверждение предмета охраны, границ территории исторического поселения и т. д.) в соответствии со статьей 59 указанного Федерального закона передавались в ведение Министерства культуры Российской Федерации. Правда, перечень исторических поселений федерального значения был утвержден Минкультом лишь 8 лет спустя, в июле 2010 г. (Приказ Министерства культуры Российской Федерации № 418/339)¹, и включал всего 41 поселение. Исторические поселения регионального значения должны были утверждаться местными органами государственной власти (на уровне субъекта Федерации), однако в законченном виде это было сделано только в Московской области (Постановление Правительства Московской области от 24 сентября 2013 г. «Об утверждении перечня исторических поселений регионального значения Московской области»).

Статус исторического поселения федерального значения накладывает значительные ограничения на реализуемую в городе градостроительную, хозяйственную и иную деятельность, которая должна

¹ Для этого потребовалось предварительное принятие Постановления Правительства Российской Федерации от 16 января 2010 г. «Об утверждении Положения о порядке согласования с федеральным органом охраны объектов культурного наследия проектов генеральных планов поселений и городских округов, проектов документации по планировке территории, разрабатываемых для исторических поселений, а также градостроительных регламентов, устанавливаемых в пределах территорий объектов культурного наследия и их зон охраны».

осуществляться при условии обеспечения сохранности объектов культурного наследия и всех исторически ценных градостроительных объектов поселения. В историческом поселении государственной охране подлежат не только исторически ценные объекты (здания и сооружения, формирующие историческую застройку и объединенные, в том числе, масштабом, объемом, структурой, стилем, конструктивными материалами, цветовым решением и декоративными элементами), но также планировочная структура и ее элементы, объемно-пространственная структура города, композиция и силуэт застройки (соотношение вертикальных и горизонтальных доминант и акцентов), соотношение между различными городскими пространствами (свободными, застроенными, озелененными), композиционно-видовые связи (панорамы) и даже соотношение природного и созданного человеком окружения.

Вместе с тем сам по себе почетный статус не обеспечивает поселению каких-либо налоговых льгот или предпочтений и не предоставляет возможности дополнительного финансирования. Напротив, жесткая система контроля и ограничения, налагаемые статусом на градостроительную, хозяйственную и иную деятельность, осложняют социально-экономическое развитие исторических поселений, препятствуют развитию промышленного производства и привлечению инвестиций. Это привело к парадоксальной ситуации, когда законодательная инициатива вместо того, чтобы способствовать сохранению и развитию исторических поселений федерального значения, на деле практически подписала им приговор. К настоящему времени большинство небольших (численностью населения до 100 тыс. человек) исторических поселений России не способны самостоятельно решать многочисленные проблемы городского хозяйства¹. Перечень экономических проблем, свойственных малым городам – историческим поселени-

ям федерального значения, весьма велик. Ключевыми из них можно назвать следующие:

- неспособность городской и региональной экономики к самостоятельному выходу на самокупаемость и эффективность в обозримой временной перспективе;
- недостаточная конкурентоспособность неспецифических местных производств, особенно остро проявляющаяся в условиях экономической глобализации;
- недостаточная развитость и связанная с этим низкая экономическая эффективность и конкурентоспособность третичной сферы производства (сферы услуг) в структуре экономики региона (что особенно заметно в разрезе перехода к постиндустриальной экономике);
- отток квалифицированной рабочей силы, молодых кадров;
- высокая изношенность и недостаточное качество городской инфраструктуры (коммунальной, социальной, транспортной, энергетической);
- общее снижение уровня жизни населения, выраженная инертность городской экономики;
- неблагоприятный предпринимательский климат (в том числе вызванный недостаточным покупательным спросом населения в результате действия предыдущего фактора), сдерживающий развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) как основного драйвера роста региональной экономики;
- как обобщенное следствие изложенных выше проблем – высокودотационная структура регионального бюджета, которая программирует высокую зависимость города от субсидий и субвенций бюджетов различных уровней.

Важно также отметить, что в этих ситуациях изначальная цель присвоения указанным малым городам статуса исторических поселений федерального значения – сохранение их богатого историко-культурного наследия – по сути, не достигается. Напротив, значительное количество памятников истории и культуры в та-

¹ См.: Письмо Министерства культуры Российской Федерации от 4 октября 2017 г. № 15863-01.1-50-НМ.

ких поселениях требует срочной реставрации либо консервации. Кроме того, жилые и общественные здания исторической застройки зачастую нуждаются в модернизации или реконструкции, в том числе по причине несоответствия большинства исторических зданий современным требованиям пожарной безопасности, обеспечения условий труда и т. д. При этом следует принимать во внимание, что стоимость работ по реставрации, реконструкции и приспособлению исторических зданий для современного использования радикально выше стоимости нового строительства [1. – С. 154]. Таким образом, можно утверждать, что работы по реальному восстановлению исторической застройки, сохранению культурного и природного наследия входят в прямое противоречие с хозяйственными и бюджетными интересами малого города – исторического поселения федерального значения.

Попытки решения данной проблемы предпринимались на федеральном уровне, однако не принесли желаемого результата. Так, в 2001 г. Правительством Российской Федерации была утверждена федеральная целевая программа «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)». Поскольку разработка программы имела место до принятия Федерального закона № 73-ФЗ, специально для нее был подготовлен уточненный перечень из 478 исторических поселений, подпадающих под ее реализацию. В составе программы имелась подпрограмма «Возрождение, строительство, реконструкция и реставрация исторических малых и средних городов России в условиях экономической реформы», нацеленная прежде всего на облегчение того финансового бремени, которым модернизация инфраструктуры города и сохранение объектов историко-культурного наследия ложились на региональные бюджеты. Сами города по логике программы должны были сконцентрироваться на решении других насущных задач. Однако в реализации программы отмечались серь-

езные недостатки. В частности, федеральное финансирование составило только 16% от запланированного (средства региональных бюджетов не привлекались)¹. При этом даже выделенные средства, являвшиеся в масштабах задач программы незначительными, практически не осваивались. Было также отмечено неудовлетворительное состояние организационно-управленческой составляющей программы и отсутствие должного контроля над ее реализацией, что привело к искажению ее основного замысла и распылению средств на реставрацию отдельных объектов в противовес комплексному подходу. Все это привело к тому, что 12 сентября 2006 г. в ходе расширенного заседания Комиссии Общественной палаты Российской Федерации по вопросам сохранения культурного и духовного наследия, состоявшегося в Москве, было принято решение о закрытии программы.

Стоит отметить, что на данный момент органами федеральной исполнительной власти продолжают предприниматься ситуационные меры поддержки исторических поселений. В частности, на Форуме малых городов и исторических поселений, проходившем в Коломне 17 января 2018 г., президент Владимир Путин предложил предоставить дополнительные средства на развитие малых городов и исторических поселений. Малым городам в зависимости от численности населения предполагалось предоставлять от 30 до 100 млн, а историческим поселениям – по 50 млн рублей [6]. И хотя это решение является безусловно позитивным, качественно улучшить ситуацию, в которой находится большинство исторических поселений, оно не в состоянии.

Неудача реализации ФЦП «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)» лишний раз подтвердила, что решение проблем развития малых городов – исторических поселений возможно только в рамках комплексного

¹ См.: Письмо Министерства культуры Российской Федерации от 4 октября 2017 г. № 15863-01.1-50-НМ.

подхода с обязательным развитием экономики города и выходом ее на самоокупаемость (в противовес лежащей на поверхности, но экономически несостоятельной идее о тотальной консервации городских центров с превращением их в своего рода города-музеи). Первой и основной задачей малого города в этих условиях становится развитие производственной сферы. Однако в подобных поселениях это весьма затруднительно по целому ряду причин. До 1990-х гг. подавляющее большинство малых городов – исторических поселений федерального значения в экономическом плане держалось на местных неспецифических производствах (текстильном, сельскохозяйственном, промышленном и т. д.), но в кризисные годы конца XX в. большинство подобных предприятий, в том числе градообразующих, закрылось, будучи не в состоянии выжить в конкурентном противостоянии импорту. Немалую роль сыграла также автоматизация производства, в результате которой даже перезапуск этих предприятий в наши дни не позволит добиться качественного прогресса в решении проблемы занятости населения. К слову, в большинстве случаев возрождение производств требовало бы строительства абсолютно новых предприятий, так как уцелевшие остатки производственных мощностей практически не поддаются модернизации. Выходом могли бы стать современные высокотехнологичные производства, однако низкая привлекательность данных поселений для квалифицированных рабочих и управленческих кадров ставит эффективность подобных начинаний под сомнение. Соответственно, невысока и привлекательность этих городов для инвесторов.

В этих условиях малым городам – историческим поселениям федерального значения необходимо искать сильные стороны, которые они могли бы использовать для развития сферы производства. Основной из них логично является историко-культурная ценность данных поселений. Действительно, небольшие исторические

поселения, расположенные в относительной близости от крупных городов и представляющие собой, по сути, комплексные памятники истории и культуры, могут стать притягательным объектом культурно-познавательного туризма. Удачей с этой точки зрения является наличие в последние годы очевидной тенденции к увеличению внутреннего туризма (в 2015 и 2016 гг. ежегодный рост превышал 10%); значительную долю общего туристского потока составляет культурно-познавательный туризм. Последний способен стать основой местного производства услуг (третичного сектора экономики). Кроме того, это единственная отрасль экономики, непосредственно (не косвенно) заинтересованная в развитии исторических поселений при сохранении их исторической среды.

Таким образом, поскольку конечным потребителем историко-культурной ценности как общественного блага является гражданин, можно утверждать, что развитие культурно-познавательного туризма в малых городах – исторических поселениях федерального значения соответствует концепции устойчивого развития. Культурно-познавательный туризм способен стать катализатором социально-экономического роста небольших исторических поселений, основой устойчивого развития их экономики и повышения качества жизни населения, важным фактором развития человеческого капитала, а также может способствовать повышению патриотизма, знакомству российских и зарубежных граждан с историей и культурой России, укреплению международных культурных связей.

Тем не менее развитие туризма в малых городах – исторических поселениях федерального значения само по себе является исключительно сложной и многогранной задачей. Законы развития рыночной экономики вкупе с неудачей реализации ФЦП «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)» указывают на невозможность реали-

зации подобных программ исключительно силами органов исполнительной власти различных уровней и необходимость активного привлечения инвестиций из частного сектора национальной экономики. Однако в большинстве случаев привлекательность подобных предприятий для инвесторов невелика в связи с невысоким текущим туристским потоком и туманными перспективами его роста. Туристы же зачастую обходят то или иное историческое поселение вниманием по целому ряду причин, основной из которых нередко становится недостаточная развитость туристской инфраструктуры. По сути, возникает проблема «курицы и яйца», выражающаяся в противоречии взаимоисключающих условий: неразвитость инфраструктуры препятствует росту турпотока, незначительные объемы которого смущают потенциальных инвесторов. Аналогичный механизм действует в ситуации с транспортной доступностью. К примеру, прямое сообщение между Москвой и городом Касимовым Рязанской области, являющимся историческим поселением федерального значения и удаленным от столицы на 255 км (по прямой), осуществляется только на автобусе; путь по железной дороге возможен только с двумя (!) пересадками. В этих условиях классический рыночный механизм не способен обеспечить развитие экономики региона, так как находится в равновесии (сравнимом, по сути, с летаргическим сном) [8].

Данная ситуация не является тайной для органов исполнительной власти Российской Федерации, имеющих дело с рассматриваемой проблемой. Так, 28 сентября 2016 г. состоялось заседание коллегии Министерства культуры Российской Федерации по вопросам комплексного сохранения и развития территорий исторических поселений федерального значения. По итогам коллегии было предложено внесение в законодательство ряда корректирующих изменений, направленных на совершенствование регулирования архитектурного облика исторических поселений в

части сохранения исторически ценных градоформирующих объектов¹. Данные изменения должны предполагать, в том числе, установление порядка применения налоговых льгот для малого и среднего бизнеса по развитию туристской инфраструктуры (земельный налог, налог на имущество физических лиц), а также усиление роли органов архитектуры и градостроительства, органов охраны культурного наследия в системе органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления муниципальных образований, на территории которых находятся исторические поселения. Это должно способствовать восстановлению исторической застройки, организации на территории исторического поселения туристских маршрутов, образовательных проектов и т. д.

На основании данных посылки коллегии постановила разработать концепцию по развитию исторических поселений, поддержке и популяризации культурных и туристских возможностей, развитию экономики культурного наследия. Данная концепция была разработана и в настоящий момент находится в стадии подготовки к реализации. Она направлена на повышение устойчивости городского развития и социально-экономического роста небольших исторических поселений путем комплексного развития части их территории и инфраструктуры. При этом, хотя изначально разделение исторических поселений по уровням значения предполагало централизацию управления историческими поселениями федерального значения, концепция предполагает разработку в каждом муниципальном образовании, на территории которого расположены исторические поселения, собственного плана мероприятий по сохранению исторической застройки и развитию территории исторического поселения с использованием

¹ Решение коллегии Министерства культуры Российской Федерации от 28 сентября 2016 г. № 13 «О комплексном сохранении и развитии территорий исторических поселений федерального значения».

ем механизмов повышения туристской привлекательности, брендинга территории, государственно-частного партнерства. Министерством культуры Российской Федерации было также предложено создание 44 туристско-рекреационных кластеров (ТРК) в соответствии с планом реализации Стратегии государственной культурной политики на период до 2030 года. Многие из предложенных кластеров географически совпадают с перечнем исторических поселений федерального значения.

В целях комплексного развития городской территории и привлечения инвестиций в строительство и реконструкцию объектов туристской инфраструктуры Министерство культуры Российской Федерации предполагает активно использовать в создании данных ТРК механизм государственно-частного партнерства (в варианте муниципально-частного партнерства – МЧП)¹. С точки зрения городской экономики механизм МЧП способен сыграть важную роль в сохранении и развитии городского пространства: проведении работ по реставрации, восстановлению историко-градостроительной среды, благоустройству, ремонту инженерных коммуникаций. Кроме того, Министерство культуры Российской Федерации предполагает ежегодное проведение мониторинга состояния исторических поселений федерального значения и лучших муниципальных практик в их управлении и развитии.

Необходимо отметить, что отдельные попытки разработки схожих механизмов предпринимались с 2014 г. В частности, в разработке длительное время находился проект «Комплексное развитие территории и инфраструктуры малых исторических поселений», предполагавший реализацию подобных программ Министерством культуры Российской Федерации совместно с Международным банком реконструкции и развития, однако данный

проект не вышел из стадии организационного планирования². Также необходимо учитывать, что использование кластерного подхода и муниципально-частного партнерства в отношении исторических поселений федерального значения требует дополнительной проработки по включению отдельного раздела в государственную программу «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы. При этом стоит упомянуть, что применение механизма МЧП в целях увеличения потока инвестиций и роста эффективности управления муниципальным имуществом в текущий момент рассматривается многими регионами Российской Федерации.

В качестве пилотного проекта в программе реализации концепции Министерство культуры Российской Федерации рассматривает создание и развитие туристско-рекреационного кластера «Касимовский» на базе города Касимова Рязанской области (являющегося историческим поселением федерального значения). Данный проект был разработан в инициативном порядке АО «Центр комплексного развития», специализирующимся на управлении проектированием, строительством и реконструкцией объектов культурного наследия. Проект разрабатывался в инициативном порядке во взаимодействии с администрацией Касимова и с привлечением специалистов РЭУ им. Г. В. Плеханова. Проект основан на комплексном аналитическом исследовании и анализе территории города Касимова с целью повышения его туристской привлекательности. На основании этого исследования был выработан план мероприятий по оптимизации дорожной и инженерной инфраструктуры города, а также развитию на территории его исторической части восьми зон, обладающих высоким социальным, культурным и/или экономическим значением.

Город Касимов можно назвать классическим малым городом – историческим поселением федерального значения. Будучи

¹ См.: Письмо Департамента государственной охраны культурного наследия Министерства культуры Российской Федерации от 25 декабря 2017 г. № 13112-12-04.

² См.: Письмо Министерства культуры России от 4 октября 2017 г. № 15863-01.1-50-НМ.

основан в 1148 г. и имея весьма насыщенную историю, он в полной мере испытывает все негативные эффекты, описанные выше. Экономика города характеризуется высокой дотационностью. Так, прогнозируемый общий объем доходов бюджета на 2018 г. в сумме составлял 619 517 473,44 рубля, из которых на безвозмездные поступления (т. е. получаемые межбюджетные трансферты) приходилось 470 119 142,28 рубля (бюджет на 2018 г. был сведен в ноль с полным равенством расходных и доходных частей). При этом на благоустройство города в 2018 г. было выделено лишь 5 339 800 рублей; ассигнования 2018 г. на

реализацию муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании – городской округ город Касимов на 2016–2020 годы» составляли 150 тыс. рублей. Очевидно, что в таких условиях реализация комплексного проекта развития исторической зоны города ляжет на бюджет непосильным бременем. Для обеспечения привлечения необходимых средств в рамках проекта создания ТРК «Касимовский» предполагается широкое использование механизма МЧП в соответствии со схемой, представленной на рис. 1.



Рис. 1. Схема муниципально-частного партнерства, применяемая в ходе реализации проекта создания ТРК «Касимовский»

С практической точки зрения реализация проекта осуществляется через управляющую компанию по схеме, представленной на рис. 2 (данная методика также нашла поддержку у Министерства культуры Российской Федерации¹). Ключевой долговременный экономический эффект

реализации проекта создания ТРК «Касимовский» заключается в общем оздоровлении муниципальной экономики, развитии третичного сектора производства и изменении структуры муниципального бюджета. В большинстве своем указанные эффекты являются косвенными и возникают в результате создания в городе благоприятной предпринимательской среды, способствующей созданию и развитию предприятий

¹ См.: Письмо Министерства культуры Российской Федерации от 23 января 2017 г. № 777-01.1-55-НМ.

МСП, главным образом работающих в сфере оказания услуг, а также росту привлекательности города Касимова в качестве объекта внутреннего и въездного туризма.

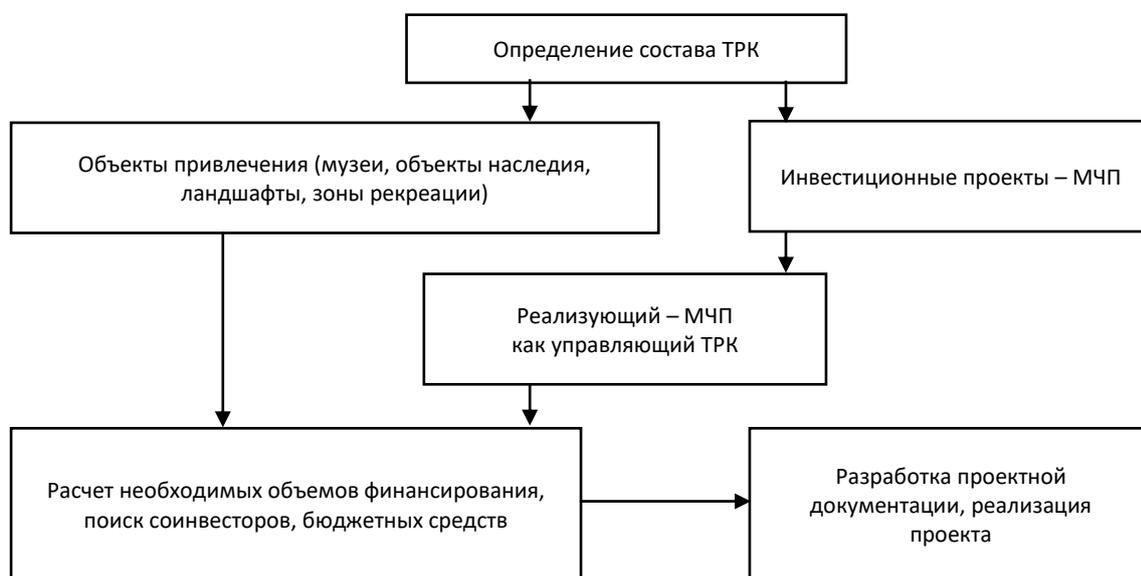


Рис. 2. Схема реализации проекта создания ТРК «Касимовский»

При этом применяемый в проекте механизм МЧП способен не только снизить экономическую нагрузку на муниципалитет по ряду расходных статей городского бюджета, но и одновременно обеспечить некоторую оптимизацию доходной части последнего.

Для оценки экономического эффекта от реализации проекта был проведен анализ в разрезе различных доходных и затратных статей городского бюджета, опирающийся на разработанную экспертным путем систему коэффициентов. Анализ продемонстрировал значимый экономический эффект реализации программы по ряду направлений¹:

- в налоговой структуре – рост сборов по отдельным статьям налогов (наибольший рост демонстрируют сборы по налогу на доходы физических лиц и единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности);
- в системе иных доходов муниципального бюджета – рост доходов от сдачи

в аренду муниципального имущества, а также от его реализации;

- в элементах национальной экономики – снижение расходов на обеспечение дорожного хозяйства;
- в жилищно-коммунальном хозяйстве – снижение затрат по категориям «Благоустройство», «Культура», «Капитальные вложения в объекты недвижимого имущества государственной (муниципальной) собственности»;
- в системе социального обеспечения – снижение затрат по муниципальным программам соответствующей направленности;
- в сфере занятости населения предполагается, что после реализации программы доля населения, занятого на предприятиях МСП, составит не менее 60% населения (абсолютное количественное выражение вновь создаваемых рабочих мест в данном случае может быть спрогнозировано лишь в очень относительных пределах, однако можно говорить о создании не менее чем 2 000 новых рабочих мест).

При этом разумным представляется отказ от стремления к простому снижению

¹ Были разработаны конкретные количественные показатели, которые в данной статье не приводятся.

дотационности городского бюджета в пользу изменения структуры последнего, а точнее – перехода от массированных нецелевых дотаций к предоставлению целевых денежных средств на основе субвенционного (возвратного) механизма. Реализация проекта обеспечит более прозрачную систему бюджетного планирования и позволит более эффективно распределять субвенционные средства, а также обеспечивать гарантии возврата средств на оговоренных условиях.

При реализации проекта прогнозируется также и общее снижение дотационности бюджета муниципального образования (процентного соотношения дотаций, субсидий и субвенций в общей структуре доходной части бюджета города) в среднем на 11% в перспективе ближайших 5 лет (при отсутствии выраженных деструктивных процессов в национальной экономике).

На момент написания статьи проект создания ТРК «Касимовский» находится в стадии организационной подготовки к реализации. Кроме того, проект создания комфортного общественного пространства «Купеческая слобода», являющийся составной частью проекта создания ТРК «Касимовский», был заявлен к участию в конкурсе «Исторические поселения и малые города». Данный конкурс, направленный на выявление лучших проектов создания комфортной городской среды, проводился в апреле – мае 2018 г. Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Цель конкурса – поддержка (в виде предоставления средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации) проектов по созданию привлекательных городских пространств, способствующих повышению качества жизни населения городов, увеличению туристской привлекательности и развитию индустрии услуг. Применительно к историческим поселениям это означало использование имеющегося потенциала сохранившихся планировочных решений исторической части города, объектов историко-

культурного наследия (как уникальных, так и характерной средовой застройки), ландшафтов.

Организаторы конкурса рассчитывают, что реализация проектов, выбранных в ходе конкурса, будет способствовать повышению устойчивости развития комфортной городской среды, способной обеспечить и поддерживать культурные, визуальные, пространственные и социально-экономические связи.

Поданный Касимовым проект создания комфортного общественного пространства «Купеческая слобода» по итогам конкурса вошел в число 20 победителей в номинации «Исторические поселения» (всего было подано 455 заявок, из них 55 – от исторических поселений)¹.

Процесс реализации проекта создания ТРК «Касимовский» станет важным источником практической информации о ходе воплощения в жизнь подобных проектов в условиях современной российской экономики. Эта информация может служить, в частности, основанием для выработки уточненных критериев оценки подобных проектов, а также для разработки своего рода шаблонов для создания комплексных проектов развития территорий, применимых не только по отношению к историческим поселениям федерального значения, но и к другим малым городам.

Вместе с тем важно учитывать, что предполагаемое в рамках проекта широкое использование механизма МЧП в определенной степени затрудняет прогнозирование результатов его реализации. В частности, вопросы соотношения затрат бюджетов различных уровней с выявленным экономическим эффектом не могут быть проанализированы эмпирически, поскольку носят выражено ситуационный характер. Проведение подобных исследований представляется целесообразным при подготовке конкретных проектов и их разделов к реализации.

¹ URL: <https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/assets.centeragency.org/gorodsreda-docs/final-report-vol-6.pdf>

Список литературы

1. Гришин А. И. Историко-культурное наследие в предпринимательстве: пример недвижимости // Российское предпринимательство. – 2012. – № 6 (104). – С. 151–158.
2. Гришин А. И., Мельников М. С., Строганов И. А. Социальное предпринимательство и социальные проекты бизнеса в рамках концепции устойчивого развития // Вестник АВН. – 2015. – № 1. – С. 9–15.
3. Гришин А. И., Строганов И. А. Экономические эффекты реализации комплексных программ развития малых исторических поселений (на примере г. Касимов Рязанской области) // Статистика и Экономика. – 2018. – Т. 15. – № 5. – С. 15–26.
4. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. – М. : Издательский дом РАНХиГС, 2016. – (Образовательные инновации).
5. Развитие форм государственного предпринимательства в российской экономике : монография / Д. В. Завьялов, О. В. Сагинова, И. И. Смотрицкая и др. – Новосибирск : Центр развития научного сотрудничества, 2017.
6. Созаев-Гурьев Е. Малым городам окажут большую поддержку // Известия : сетевое издание. – 2018. – 17 января. – URL: <https://iz.ru/696815/egor-sozaev-gurev/bolshaia-podderzhka-dlia-malykh-gorodov> (дата обращения: 10.09.2018).
7. Устойчивое развитие экономических систем: от концепции к управлению : монография / под ред. Н. Б. Завьяловой, О. В. Сагиновой. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014.
8. Zagraba M., Gawryluk D. Revitalisation as a Method of Planning Sustainable Development of Old Town Complexes in Historic Towns // IOP Conf. Ser.: Earth Environ. – 2017. – Sci. 95 052002.

References

1. Grishin A. I. Istoriko-kul'turnoe nasledie v predprinimatel'stve: primer nedvizhimosti [Historic and Cultural Heritage in Entrepreneurship: Real Estate]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2012, No. 6 (104), pp. 151–158. (In Russ.).
2. Grishin A. I., Mel'nikov M. S., Stroganov I. A. Sotsial'noe predprinimatel'stvo i sotsial'nye proekty biznesa v ramkah kontseptsii ustoychivogo razvitiya [Social Entrepreneurship and Social Projects of Business within the Frames of the Sustainable Development Concept]. *Vestnik AVN*, 2015, No. 1, pp. 9–15. (In Russ.).
3. Grishin A. I., Stroganov I. A. Ekonomicheskie efekty realizatsii kompleksnyh programm razvitiya malyh istoricheskikh poseleniy (na primere g. Kasimov Ryazanskoj oblasti) [Economic Effects of Realizing Complex Programs of Small Historic Localities Development (the town of Kasimov, Ryazan region)]. *Statistika i Ekonomika* [Statistics and Economics], 2018, Vol. 15, No. 5, pp. 15–26. (In Russ.).
4. Kabashkin V. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v regionah Rossiyskoj Federatsii [State-Private Partnership in Regions of the Russian Federation]. Moscow, Publishing House of RANKH&GS, 2016. (Education Innovation). (In Russ.).
5. Razvitie form gosudarstvennogo predprinimatel'stva v rossiyskoj ekonomike, monografiya [Developing Forms of State Entrepreneurship in Russian Economy: monograph], D. V. Zav'yalov, O. V. Saginova, I. I. Smotritskaya and al. Novosibirsk, the Center of Scientific Co-operation Development, 2017. (In Russ.).
6. Sozaev-Gur'ev E. Malym gorodam okazhut bol'shuyu podderzhku [Small Towns are to be Seriously Supported]. *Izvestiya: setevoe izdanie* [Izvestiya: network edition], 2018, January 17.

(In Russ.). Available at: <https://iz.ru/696815/egor-sozaev-gurev/bolshaia-podderzhka-dliamalykh-gorodov> (accessed 10.09.2018).

7. *Ustoychivoe razvitie ekonomicheskikh sistem: ot kontseptsii k upravleniyu*, monografiya [Sustainable Development of Economic Systems: from Concept to Management: monograph], edited by N. B. Zav'yalova, O. V. Saginova. Moscow, the Russian Plekhanov University of Economics, 2014. (In Russ.).

8. Zagraba M., Gawryluk D. Revitalisation as a Method of Planning Sustainable Development of Old Town Complexes in Historic Towns. *IOP Conf. Ser.: Earth Environ*, 2017, Sci. 95 052002.

Сведения об авторах

Алексей Игоревич Гришин

кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства
и логистики

РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: alexeygrishin87@gmail.com

Игорь Алексеевич Строганов

кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства
и логистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: stroganov.i@gmail.com

Information about the authors

Alexey I. Grishin

PhD, Assistant Professor
of the Department
for Entrepreneurship and Logistics
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: alexeygrishin87@gmail.com

Igor A. Stroganov

PhD, Assistant Professor
of the Department for Entrepreneurship
and Logistics of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.

E-mail: stroganov.i@gmail.com

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНОВ

М. А. Самойлов, Ю. И. Смирнов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В. П. Рященко

Высшая школа менеджмента информационных систем, Рига, Латвия

В статье проведен анализ взаимосвязи уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и конкурентоспособности отечественных вузов. Информационной базой для данного анализа послужили рейтинг социально-экономического развития субъектов Российской Федерации рейтингового агентства «РИА Рейтинг» и топ-100 лучших вузов России по версиям рейтинговых агентств «Эксперт РА» и «Интерфакс». Повышение привлекательности отечественных вузов в России и за ее пределами является важным фактором, способствующим социально-экономическому развитию нашей страны. Укрепление позиций отечественных вузов в международных рейтингах способствует привлечению иностранной молодежи для обучения в российских вузах. Проведенный авторами анализ показал, что устойчивое социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации находится во взаимосвязи с развитием конкурентного потенциала вузов, расположенных на территориях этих субъектов. В то же время справедливым является и обратное суждение: абитуриенты предпочитают вузы крупных городов с высоким уровнем социально-экономического развития вузам из городов с низким уровнем жизни. В связи с этим авторами рекомендовано усилить государственную поддержку отечественных вузов, находящихся в регионах с низким уровнем социально-экономического развития, а также предложены варианты этой государственной поддержки.

Ключевые слова: конкурентный потенциал вузов, анализ конкурентоспособности вузов.

ANALYZING INTERRELATION BETWEEN UNIVERSITY COMPETITIVENESS AND SOCIAL-ECONOMIC SITUATION IN REGIONS

Mikhail A. Samoylov, Yuri I. Smirnov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Viktorija P. Riashchenko

Information Systems Management Institute (ISMA), Riga, Latvia

The article analyzes the interrelation between the level of social and economic development of Russian Federation entities and competitiveness of Russian universities. The information base for this analysis was formed by ratings of social and economic development of Russian Federation entities made by the rating agency 'RIA Rating' and the Top-100 of the best universities in Russia according to the rating agencies 'Expert RA' and 'Interfax'. The rise in our universities' appeal in Russia and abroad is an essential factor fostering social and economic development of our country. The improvement of Russian universities' positions in international ratings can attract youth from different countries. The authors showed that sustainable social and economic development of Russian Federation entities is connected with the development of the competitive potential of universities located on the territory of these entities. At the same time the opposite statement is also correct: applicants prefer universities situated in big cities with high level of social and economic development rather than cities with low standard of life. Therefore, the authors

recommend to intensify state support of Russian universities located in regions with low level of social and economic development and put forward various variants of state support.

Keywords: competitive potential of universities, analysis of universities' competitiveness.

Основная часть

Увеличение привлекательности отечественных вузов как для граждан России, так и для иностранцев является одним из факторов, способствующих социально-экономическому развитию нашей страны. В частности, повышение конкурентоспособности региональных вузов способствует уменьшению оттока молодежи из регионов в более крупные города, в том числе и федерального значения. В свою очередь это способствует решению целого ряда социально-экономических проблем в регионах, возникающих в связи с переездом молодежи к месту учебы [3; 4].

Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. «О мерах реализации государственной политики в области образования и науки» в настоящее время на территории Российской Федерации действует Проект 5-100, цель которого – «максимизация конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ»¹.

К вузам Проекта 5-100, получающим государственную поддержку, относятся НИУ ВШЭ, НИТУ «МИСиС», ТГУ, ТПУ, УрФУ, ДВФУ, КФУ, МФТИ, МИФИ, ЛЭТИ, ИТМО, НГУ, ННГУ, Самарский университет, СПбПУ, БФУ им. И. Канта, Первый МГМУ им. И. М. Сеченова, РУДН, СФУ, ТюмГУ, ЮУрГУ.

Согласно приоритетному федеральному проекту «Молодые профессионалы» национального проекта «Образование», к 31 декабря 2020 г. будет «проведена ротация и конкурсный отбор университетов, получающих государственную поддержку в целях повышения их конкурентоспособ-

ности среди ведущих мировых научно-образовательных центров. Государственную поддержку в рамках Проекта 5-100 будут получать не менее 30 вузов². До конца 2020 г. дополнительно еще не менее 9 вузов на территории России будут получать государственную поддержку для улучшения своих показателей в международных рейтингах.

Таким образом, Правительство Российской Федерации планирует помогать вузам укреплять их позиции в международных рейтингах в рамках Проекта 5-100. Это является одним из инструментов продвижения вузами образовательных услуг и исследовательских программ за рубежом, что в перспективе способно оказывать положительное влияние на социально-экономическое развитие нашей страны благодаря привлечению молодежи в отечественные вузы.

Стоит отметить, что социально-экономическое развитие территорий Российской Федерации является важным направлением государственной политики России. Безусловно, каждый субъект Российской Федерации вносит свой вклад в развитие благосостояния страны, являясь ее неотъемлемой частью. Во многих странах мира большую роль в развитии страны играют именно регионы.

Как известно, в настоящее время конкуренция между отечественными вузами за абитуриентов достигла небывалых высот. Вузы применяют множество различных способов продвижения своих образовательных услуг, среди которых реклама на различных интернет-порталах, в том числе и в социальных сетях, выступления экспертов, работающих в вузе, на телевидении; размещение статей о вузе в газетах, на сайтах различных организаций; проведе-

¹ Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.5top100.ru/>

² URL: <http://www.econom22.ru/pnp/natsionalnye-proekty-programmy/Образование.pdf>

ние дней открытых дверей, а также участие и укрепление своих позиций в международных и отечественных рейтингах.

В связи с вышеизложенным авторами было решено проверить, существует ли взаимосвязь между конкурентоспособностью вузов и уровнем социально-экономического развития территорий.

Согласно данным интернет-портала «Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров», основными рейтинговыми агентствами, которые проводят оценку конкурентоспособности вузов России, являются «Эксперт РА» и «Интерфакс».

Для объективной оценки взаимосвязи социально-экономического развития реги-

онов и уровня конкурентоспособности вузов, находящихся на их территории, корреляционный анализ проводился дважды: с использованием данных рейтинга агентств «Эксперт РА» и «Интерфакс».

Обратимся к рейтингу вузов России рейтингового агентства «Эксперт РА». В табл. 1 представлены данные о 100 лучших российских вузах, которые входят в публикуемую часть этого рейтинга, с указанием рейтингового функционала и субъекта Российской Федерации, в котором они находятся. Рейтинговый функционал – это сводная оценка вуза в рейтинге агентства «Эксперт РА» по всем параметрам, по которым производится оценка вуза. В табл. 2 представлены субъекты Российской Федерации, в которых есть вузы, входящие в рейтинг агентства «Эксперт РА».

Т а б л и ц а 1

Ранжированные показатели вузов России согласно рейтингу топ-100 российских вузов агентства «Эксперт РА»

№ п/п	Название вуза	Рейтинговый функционал вуза	Субъект Российской Федерации
1	2	3	4
1	Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова	4,7994	Москва
2	Московский физико-технический институт (государственный университет)	4,6922	Московская область
3	Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»	4,5065	Москва
4	Санкт-Петербургский государственный университет	4,45	Санкт-Петербург
5	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	4,4207	Москва
6	Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России	4,2947	Москва
7	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	4,1013	Томская область
8	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	4,09	Новосибирская область
9	Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	4,0537	Москва
10	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	4,0092	Санкт-Петербург
11	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации	3,7963	Москва
12	Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина	3,7817	Свердловская область
13	Национальный исследовательский Томский государственный университет	3,734	Томская область
14	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации	3,7146	Москва
15	Университет ИТМО	3,6946	Санкт-Петербург
16	Казанский (Приволжский) федеральный университет	3,6421	Республика Татарстан
17	Сибирский федеральный университет	3,6063	Красноярский край
18	Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»	3,5611	Москва
19	Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И. М. Губкина	3,5595	Москва

1	2	3	4
20	Российский университет дружбы народов	3,5497	Москва
21	Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова	3,5253	Москва
22	Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации	3,4572	Москва
23	Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова Министерства здравоохранения Российской Федерации	3,2341	Москва
24	Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика И. П. Павлова Министерства здравоохранения Российской Федерации	3,1784	Санкт-Петербург
25	Национальный исследовательский университет «МЭИ»	3,1711	Москва
26	Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского	3,0273	Нижегородская область
27	Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)	3,0121	Москва
28	Дальневосточный федеральный университет	2,9851	Приморский край
29	Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации	2,9534	Москва
30	Южный федеральный университет	2,9469	Ростовская область
31	Новосибирский государственный технический университет	2,9374	Новосибирская область
32	Московский государственный лингвистический университет	2,8283	Москва
33	Санкт-Петербургский государственный экономический университет	2,8256	Санкт-Петербург
34	Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова	2,8112	Республика Саха (Якутия)
35	Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева	2,6748	Самарская область
36	Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА)	2,6668	Москва
37	Сибирский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,6293	Томская область
38	Казанский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,5859	Республика Татарстан
39	Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» имени В. И. Ульянова (Ленина)	2,5677	Ленинградская область
40	Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет	2,5562	Москва
41	Казанский национальный исследовательский технический университет им. А. Н. Туполева – КАИ	2,5274	Республика Татарстан
42	Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена	2,4613	Санкт-Петербург
43	Воронежский государственный университет	2,4598	Воронежская область
44	Санкт-Петербургский горный университет	2,4523	Санкт-Петербург
45	Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники	2,4431	Томская область
46	Самарский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,4419	Самарская область
47	Северо-Западный государственный медицинский университет имени И. И. Мечникова Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,4181	Санкт-Петербург
48	Российский государственный гуманитарный университет	2,3721	Москва
49	Московский педагогический государственный университет	2,3363	Москва
50	Алтайский государственный университет	2,3144	Алтайский край
51	Белгородский государственный национальный исследовательский университет	2,3124	Белгородская область
52	Самарский государственный технический университет	2,2782	Самарская область
53	Государственный университет «Дубна»	2,2735	Московская область
54	Уфимский государственный нефтяной технический университет	2,2682	Республика Башкортостан
55	Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова	2,2482	Белгородская область
56	Тюменский индустриальный университет	2,2427	Тюменская область
57	Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»	2,2371	Москва
58	Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева	2,2227	Москва
59	Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет	2,2194	Санкт-Петербург

1	2	3	4
60	Пермский национальный исследовательский политехнический университет	2,1951	Пермский край
61	Воронежский государственный медицинский университет имени Н. Н. Бурденко Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,1887	Воронежская область
62	Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)	2,1521	Челябинская область
63	Национальный исследовательский университет «МИЭТ»	2,1463	Московская область
64	Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева	2,1177	Нижегородская область
65	Ставропольский государственный аграрный университет	2,1085	Ставропольский край
66	Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)	2,1039	Москва
67	Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева	2,0351	Республика Мордовия
68	Уральский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	2,0128	Свердловская область
69	Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М. И. Платова	2,0063	Ростовская область
70	Тюменский государственный университет	1,9905	Тюменская область
71	Курский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	1,9865	Курская область
72	Волгоградский государственный университет	1,9835	Волгоградская область
73	Московский технологический университет	1,9787	Москва
74	Российский университет транспорта (МИИТ)	1,973	Москва
75	Томский государственный педагогический университет	1,9707	Томская область
76	Государственный университет управления	1,95	Москва
77	Тамбовский государственный технический университет	1,9458	Тамбовская область
78	Алтайский государственный технический университет имени И. И. Ползунова	1,9348	Алтайский край
79	Саратовский государственный медицинский университет имени В. И. Разумовского Министерства здравоохранения Российской Федерации	1,9299	Саратовская область
80	Рязанский государственный медицинский университет имени академика И. П. Павлова Министерства здравоохранения Российской Федерации	1,9252	Рязанская область
81	Томский государственный архитектурно-строительный университет	1,9211	Томская область
82	Петрозаводский государственный университет	1,9208	Республика Карелия
83	Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова	1,901	Архангельская область
84	Казанский национальный исследовательский технологический университет	1,8937	Республика Татарстан
85	Тюменский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	1,889	Тюменская область
86	Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева	1,874	Москва
87	Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского	1,8682	Саратовская область
88	Волгоградский государственный технический университет	1,8609	Волгоградская область
89	Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова	1,8575	Удмуртская Республика
90	Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта	1,8558	Калининградская область
91	Уфимский государственный авиационный технический университет	1,8556	Республика Башкортостан
92	Технологический университет	1,8518	Московская область
93	Донской государственный технический университет	1,8431	Ростовская область
94	Башкирский государственный университет	1,8379	Республика Башкортостан
95	Юго-Западный государственный университет	1,8357	Курская область
96	Российский новый университет (РосНОУ)	1,8208	Москва
97	Северо-Кавказский федеральный университет	1,8199	Ставропольский край
98	Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х. М. Бербекова	1,8193	Кабардино-Балкарская Республика
99	Московский политехнический университет	1,8177	Москва
100	Воронежский государственный технический университет	1,8168	Воронежская область

Таблица 2

**Субъекты Российской Федерации, в которых есть вузы, входящие
в рейтинг вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА»**

№ п/п	Субъект Российской Федерации	№ п/п	Субъект Российской Федерации
1	Алтайский край	18	Республика Карелия
2	Архангельская область	19	Республика Мордовия
3	Белгородская область	20	Республика Саха (Якутия)
4	Волгоградская область	21	Республика Татарстан
5	Воронежская область	22	Ростовская область
6	Кабардино-Балкарская Республика	23	Рязанская область
7	Калининградская область	24	Самарская область
8	Красноярский край	25	Санкт-Петербург
9	Курская область	26	Саратовская область
10	Ленинградская область	27	Свердловская область
11	Москва	28	Ставропольский край
12	Московская область	29	Тамбовская область
13	Нижегородская область	30	Томская область
14	Новосибирская область	31	Тюменская область
15	Пермский край	32	Удмуртская Республика
16	Приморский край	33	Челябинская область
17	Республика Башкортостан		

Как видно из табл. 2, только в 33 субъектах Российской Федерации есть вузы, которые входят в топ-100 лучших вузов России. Так как вузы, которые находятся на первых местах рейтинга, значительно превосходят по ряду оцениваемых показателей вузы, которые занимают последние места, для проведения корреляционного

анализа целесообразно использовать их рейтинговый функционал.

В табл. 3 представлена сумма баллов субъектов Российской Федерации по сумме рейтингового функционала вузов, входящих в топ-100 вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

Таблица 3

**Сумма баллов каждого субъекта Российской Федерации по сумме рейтингового функционала
вузов, входящих в топ-100 вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА»**

Название субъекта Российской Федерации	Сумма баллов	Название субъекта Российской Федерации	Сумма баллов
Алтайский край	4,2492	Республика Карелия	1,9208
Архангельская область	1,901	Республика Мордовия	2,0351
Белгородская область	4,5606	Республика Саха (Якутия)	2,8112
Волгоградская область	3,8444	Республика Татарстан	10,6491
Воронежская область	6,4653	Ростовская область	6,7963
Кабардино-Балкарская Республика	1,8193	Рязанская область	1,9252
Калининградская область	1,8558	Самарская область	7,3949
Красноярский край	3,6063	Санкт-Петербург	27,7089
Курская область	3,8222	Саратовская область	3,7981
Ленинградская область	2,5677	Свердловская область	9,5926
Москва	90,347	Ставропольский край	3,9284
Московская область	10,9638	Тамбовская область	1,9458
Нижегородская область	5,145	Томская область	16,7995
Новосибирская область	7,0274	Тюменская область	6,1222
Пермский край	2,1951	Удмуртская Республика	1,8575
Приморский край	2,9851	Челябинская область	2,1521
Республика Башкортостан	5,9617		

Для оценки уровня социально-экономического развития регионов обратимся к

данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг». В табл. 4 представлен инте-

гральный рейтинг субъектов Российской Федерации по данным «РИА Рейтинг», вузы которых входят в топ-100 вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

Таблица 4

Интегральный рейтинг субъектов Российской Федерации, вузы которых входят в топ-100 лучших вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА», по данным «РИА Рейтинг»*

Название субъекта Российской Федерации	Интегральное значение	Название субъекта Российской Федерации	Интегральное значение
Алтайский край	40,067	Республика Карелия	27,124
Архангельская область	43,603	Республика Мордовия	29,654
Белгородская область	55,629	Республика Саха (Якутия)	51,966
Волгоградская область	46,847	Республика Татарстан	67,531
Воронежская область	55,027	Ростовская область	52,554
Кабардино-Балкарская Республика	18,529	Рязанская область	47,046
Калининградская область	43,004	Самарская область	57,388
Красноярский край	55,338	Санкт-Петербург	71,197
Курская область	47,41	Саратовская область	45,857
Ленинградская область	58,494	Свердловская область	58,911
Москва	78,49	Ставропольский край	43,641
Московская область	65,856	Тамбовская область	39,213
Нижегородская область	53,912	Томская область	42,889
Новосибирская область	48,668	Тюменская область	59,678
Пермский край	55,338	Удмуртская Республика	46,719
Приморский край	48,753	Челябинская область	51,459
Республика Башкортостан	57,651		

* Источник: Рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://riarating.ru/infografika/20180523/630091878.html>

Проведем корреляционный анализ согласно данным, приведенным в табл. 3 и 4. Для проведения анализа воспользуемся электронной таблицей Microsoft Excel.

Коэффициент корреляции составил 58,330. Таким образом, корреляционный анализ представленных массивов данных показал, что существует зависимость между текущим социально-экономическим состоянием субъекта Российской Федерации и конкурентным потенциалом вузов, находящихся на территории этого субъекта.

Обратимся к рейтингу вузов России рейтингового агентства «Интерфакс». В табл. 5 представлены данные о 100 лучших российских вузах по версии этого рейтинга с указанием сводной оценки и субъектов Российской Федерации, в которых они находятся.

В табл. 6 представлена сумма баллов субъектов Российской Федерации по сумме рейтингового функционала вузов, которые входят в топ-100 лучших вузов России по версии рейтингового агентства «Интерфакс».

Таблица 5

Ранжированные показатели 100 лучших вузов России согласно рейтингу «Интерфакс» с указанием субъектов Российской Федерации, в которых эти вузы находятся

№ п/п	Название вуза	Сводная оценка вуза	Субъект Российской Федерации
1	2	3	4
1	Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова	1 000	Москва
2	Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»	971	Москва
3	Московский физико-технический институт (государственный университет)	918	Московская область
4	Санкт-Петербургский государственный университет	844	Санкт-Петербург
5	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	807	Москва

1	2	3	4
6	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	790	Новосибирская область
7	Томский национальный исследовательский государственный университет	788	Томская область
8	Томский национальный исследовательский политехнический университет	783	Томская область
9	Университет ИТМО	775	Санкт-Петербург
10	Российский университет дружбы народов	758	Москва
11	Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»	752	Москва
12	Казанский федеральный университет	728	Республика Татарстан
13	Сибирский федеральный университет	692	Красноярский край
14-15	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	670	Санкт-Петербург
14-15	Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина	670	Свердловская область
16	Московский национальный исследовательский технический университет имени Н. Э. Баумана	628	Москва
17	Дальневосточный федеральный университет	611	Приморский край
18	Южный федеральный университет	609	Ростовская область
19	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации	605	Москва
20	Белгородский государственный национальный исследовательский университет	597	Белгородская область
21	Нижегородский национальный исследовательский университет имени Н. И. Лобачевского	562	Нижегородская область
22	Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации	560	Москва
23	Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова Министерства здравоохранения Российской Федерации	557	Москва
24	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации	555	Москва
25	Национальный исследовательский университет «МИЭТ»	554	Москва
26	Воронежский государственный университет	549	Воронежская область
27	Санкт-Петербургский горный университет	543	Санкт-Петербург
28	Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова	541	Республика Саха (Якутия)
29	Северо-Кавказский федеральный университет	540	Ставропольский край
30	Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта	534	Калининградская область
31	Казанский национальный исследовательский технологический университет	533	Республика Татарстан
32	Мордовский национальный исследовательский университет имени Н. П. Огарева	530	Республика Мордовия
33	Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)	529	Челябинская область
34	Иркутский национальный исследовательский технический университет	525	Иркутская область
35	Новосибирский государственный технический университет	524	Новосибирская область
36	Петрозаводский государственный университет	520	Республика Карелия
37	Московский государственный строительный университет (НИУ)	518	Москва
38	Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева	517	Самарская область
39	Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И. М. Губкина	516	Москва
40	Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)	514	Москва
41	МИРЭА – Российский технологический университет	510	Москва
42-44	Алтайский государственный университет	506	Алтайский край
42-44	Иркутский государственный университет	506	Иркутская область
42-44	Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники	506	Томская область
45-46	Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» имени В. И. Ульянова (Ленина)	504	Ленинградская область
45-46	Московский педагогический государственный университет	500	Москва
47	Российский университет транспорта (МИИТ)	500	Москва
48	Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева	498	Москва
49-50	Саратовский национальный исследовательский университет имени Н. Г. Чернышевского	496	Саратовская область
49-50	Сибирский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	496	Томская область
51-54	Омский государственный технический университет	494	Омская область
51-54	Пермский государственный национальный исследовательский университет	494	Пермский край

1	2	3	4
51-54	Пермский национальный исследовательский политехнический университет	494	Пермский край
51-54	Томский государственный педагогический университет	494	Томская область
55-56	Кубанский государственный университет	493	Краснодарский край
55-56	Тюменский государственный университет	493	Тюменская область
57	Северо-Западный государственный медицинский университет имени И. И. Мечникова Министерства здравоохранения Российской Федерации	491	Санкт-Петербург
58-60	Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова	489	Архангельская область
58-60	Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова	489	Москва
58-60	Ставропольский государственный аграрный университет	489	Ставропольский край
61-62	Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х. М. Бербекова	488	Кабардино-Балкарская Республика
61-62	Башкирский государственный университет	488	Республика Башкортостан
63	Национальный исследовательский университет «МЭИ»	487	Москва
64	Санкт-Петербургский государственный экономический университет	485	Санкт-Петербург
65	Московский политехнический университет	482	Москва
66-67	Волгоградский государственный технический университет	477	Волгоградская область
66-67	Уфимский государственный авиационный технический университет	477	Республика Башкортостан
68	Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева	475	Нижегородская область
69-70	Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева – КАИ	474	Республика Татарстан
69-70	Донской государственный технический университет	474	Ростовская область
71-72	Казанский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	472	Республика Татарстан
71-72	Самарский государственный технический университет	472	Самарская область
73	Уфимский государственный нефтяной технический университет	471	Республика Башкортостан
74	Вятский государственный университет	469	Кировская область
75-77	Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова	468	Белгородская область
75-77	Курский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации	468	Курская область
75-77	Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I	468	Санкт-Петербург
78	Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена	467	Санкт-Петербург
79	Пензенский государственный университет	460	Пензенская область
80	Кемеровский государственный университет	458	Кемеровская область
81	Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева	457	Красноярский край
82-83	Юго-Западный государственный университет	456	Курская область
82-83	Владивостокский государственный университет экономики и сервиса	456	Приморский край
84	Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»	451	Москва
85	Томский государственный архитектурно-строительный университет	448	Томская область
86	Тюменский индустриальный университет	447	Тюменская область
87	Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций имени профессора М. А. Бонч-Бруевича	445	Санкт-Петербург
88	Московский государственный медико-стоматологический университет имени А. И. Евдокимова Министерства здравоохранения Российской Федерации	444	Москва
89	Воронежский государственный технический университет	443	Воронежская область
90	Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова	442	Челябинская область
91	Ивановский государственный химико-технологический университет	441	Ивановская область
92	Российская экономическая школа	440	Москва
93-94	Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	439	Владимирская область
93-94	Ульяновский государственный университет	439	Ульяновская область
95	Тамбовский государственный технический университет	434	Томская область
96	Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского	433	Республика Крым
97-98	Российский государственный социальный университет	430	Москва
97-98	Рязанский государственный медицинский университет имени академика И. П. Павлова Министерства здравоохранения Российской Федерации	430	Рязанская область
99	Казанский государственный энергетический университет	429	Республика Татарстан
100	Оренбургский государственный университет	419	Оренбургская область

Таблица 6

Сумма баллов по рейтинговому функционалу вузов, входящих в топ-100 лучших вузов России по версии рейтингового агентства «Интерфакс», по данным «РИА Рейтинг»

Название субъекта Российской Федерации	Сумма баллов	Название субъекта Российской Федерации	Сумма баллов
Алтайский край	506	Оренбургская область	419
Архангельская область	489	Пензенская область	460
Белгородская область	468	Пермский край	988
Владимирская область	439	Приморский край	1 067
Волгоградская область	477	Республика Башкортостан	1 436
Воронежская область	992	Республика Карелия	520
Ивановская область	441	Республика Крым	433
Иркутская область	1 031	Республика Мордовия	530
Кабардино-Балкарская Республика	488	Республика Саха (Якутия)	541
Калининградская область	534	Республика Татарстан	2 636
Кемеровская область	458	Ростовская область	1 083
Кировская область	469	Самарская область	1 419
Краснодарский край	493	Санкт-Петербург	5 188
Красноярский край	1185	Саратовская область	496
Курская область	924	Свердловская область	670
Ленинградская область	504	Ставропольский край	1 029
Москва	13 086	Томская область	3 949
Московская область	918	Тюменская область	940
Нижегородская область	1 037	Ульяновская область	439
Новосибирская область	1 314	Челябинская область	971
Омская область	494		

В табл. 7 представлен интегральный рейтинг субъектов Российской Федерации по данным «РИА Рейтинг», вузы которых

входят в топ-100 вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт».

Таблица 7

Интегральный рейтинг субъектов Российской Федерации, вузы которых входят в 100 лучших вузов России по версии рейтингового агентства «Интерфакс», по данным «РИА Рейтинг»*

Название субъекта Российской Федерации	Интегральный рейтинг	Название субъекта Российской Федерации	Интегральный рейтинг
Алтайский край	4,2492	Оренбургская область	46,902
Архангельская область	1,901	Пензенская область	38,663
Белгородская область	4,5606	Пермский край	2,1951
Владимирская область	43,17	Приморский край	2,9851
Волгоградская область	3,8444	Республика Башкортостан	5,9617
Воронежская область	6,4653	Республика Карелия	1,9208
Ивановская область	28,77	Республика Крым	43,879
Иркутская область	48,467	Республика Мордовия	2,0351
Кабардино-Балкарская Республика	1,8193	Республика Саха (Якутия)	2,8112
Калининградская область	1,8558	Республика Татарстан	10,6491
Кемеровская область	49,2	Ростовская область	6,7963
Кировская область	39,752	Самарская область	7,3949
Краснодарский край	58,330	Санкт-Петербург	71,197
Красноярский край	3,6063	Саратовская область	45,857
Курская область	3,8222	Свердловская область	58,911
Ленинградская область	2,5677	Ставропольский край	43,641
Москва	90,347	Томская область	42,889
Московская область	10,9638	Тюменская область	59,678
Нижегородская область	5,145	Ульяновская область	40,476
Новосибирская область	7,0274	Челябинская область	51,459
Омская область	44,755		

* Источник: Рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://riarating.ru/infografika/20180523/630091878.html>

Проведем корреляционный анализ согласно данным, приведенным в табл. 6 и 7. Для проведения анализа воспользуемся электронной таблицей Microsoft Excel.

Коэффициент корреляции составил ~0,5. Таким образом, корреляционный анализ представленных массивов данных показал, что существует зависимость между текущим социально-экономическим состоянием субъекта Российской Федерации и конкурентным потенциалом вузов, находящихся на территории этого субъекта.

Важно то, что в ряде регионов в силу как исторических причин, так и наличия различных федеральных программ поддержки конкурентоспособности вузов отдельные вузы могут выделяться по своей конкурентоспособности в представленных рейтингах в большую сторону, что несколько снижает коэффициент корреляции при

расчетах. С учетом этого фактора можно сказать, что обнаруженная взаимосвязь социально-экономического развития регионов и конкурентоспособности вузов является более сильной.

Стоит отметить также, что взаимосвязь социально-экономического состояния субъекта Российской Федерации и конкурентного потенциала вузов, находящихся на его территории, двусторонняя, т. е. на успешность вузов влияет текущее социально-экономическое положение в регионе, а на социально-экономическое положение регионов влияет успешность вузов [5].

В подтверждение вышесказанного в табл. 8 представлены примеры, демонстрирующие высокую конкурентоспособность вузов в регионах с низким уровнем социально-экономического развития.

Т а б л и ц а 8

Демонстрация наличия вузов из рейтинга 100 лучших вузов России в субъектах Российской Федерации с низким уровнем социально-экономического развития

Субъект Российской Федерации	Место в рейтинге субъектов Российской Федерации по версии «РИА Рейтинг»	Наличие хотя бы одного вуза в рейтинге 100 лучших вузов России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА» или «Интерфакс»
Кабардино-Балкарская Республика	81	Да
Республика Карелия	73	Да
Республика Мордовия	67	Да

Из табл. 8 следует, что по уровню социально-экономического развития Кабардино-Балкарская Республика занимает 81-е место среди всех субъектов Российской Федерации, Республика Карелия располагается на 73-м месте, а Республика Мордовия – на 67-м месте. Однако эти субъекты Российской Федерации входят в список 33 регионов, в которых есть вузы, входящие в рейтинг топ-100 лучших вузов России. Это является сдерживающим фактором для оттока молодежи из этих регионов с целью поступления в вузы других субъектов Российской Федерации, а также способствует тому, чтобы абитуриенты из других субъектов Российской Федерации поступали в вузы этих регионов [6].

Развитие конкурентного потенциала вузов способствует социально-экономическому

му развитию регионов, так как именно молодежь является наиболее экономически активной частью населения. Она способна ввиду естественных причин положительно влиять на демографическую ситуацию в регионе и в стране в целом [1]

В этой связи мы считаем, что необходимо уделять большее внимание поддержке региональных вузов, в особенности вузов, находящихся в регионах с низким уровнем социально-экономического развития.

Одним из инструментов развития конкурентоспособности вузов является увеличение количества вузов, получающих государственную поддержку для развития своей конкурентоспособности в рамках национального проекта «Образование». Мы предлагаем расширить список вузов,

получающих эту поддержку, именно за счет региональных вузов.

Вторым направлением поддержки развития конкурентоспособности вузов в регионах является, на наш взгляд, ротация вузов, получающих государственную поддержку в рамках Проекта 5-100. Мы считаем, что эту ротацию необходимо осуществлять в пользу вузов, находящихся в регионах с низким уровнем социально-экономического развития.

Заключение

Проведенный корреляционный анализ данных показал, что развитие высших учебных заведений в различных субъектах Российской Федерации способствует их

долгосрочному социально-экономическому развитию. В то же время увеличение привлекательности субъектов Российской Федерации непременно ведет к развитию вузов, находящихся на их территориях.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о необходимости поддержки развития вузов с целью устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации. Авторами предложено усилить государственную поддержку региональных вузов, находящихся в регионах с низким уровнем социально-экономического развития, а также указаны направления, по которым возможно реализовать эту поддержку.

Список литературы

1. Баженова В. С., Каурова О. А., Намханова М. В. Международный опыт взаимодействия бизнес-структур и университетов // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – № 25. – С. 222–228.
2. Жукова В. В. Анализ факторов, влияющих на устойчивое развитие региона // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2011. – № 1. – С. 15–18.
3. Оленев А. А. Влияние регионального вуза на социально-экономическое развитие территории // Креативная экономика. – 2013. – № 4 (76). – С. 48–53.
4. Певзнер М. Н., Петряков П. А. Взаимодействие вуза и региона: опыт стран СНГ // Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. – 2014. – № 79. – С. 58–64.
5. Перов В. И., Кличева Е. В. Организационно-правовые основы проведения внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 5 (95). – С. 48–55.
6. Самойлов М. А. Аспекты истории системы местного самоуправления в России: опыт становления и проблемы развития // Перспективы и проблемы развития муниципальных образований в России и за рубежом : сборник тезисов докладов и статей Международной научно-практической конференции российских и зарубежных университетов и РЭУ им. Г. В. Плеханова при участии представителей государственных и муниципальных органов власти. – М., 2017. – С. 216–221.

References

1. Bazhenova V. S., Kaurova O. A., Namkhanova M. V. Mezhdunarodnyy opyt vzaimodeystviya biznes-struktur i universitetov [International Experience of Interaction between Business Structures and Universities]. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Buryat State University], 2015, No. 25, pp. 222–228. (In Russ.).
2. Zhukova V. V. Analiz faktorov, vliyayushchikh na ustoychivoe razvitie regiona [Analysis of Factors Affecting the Sustainable Development of the Region]. *Vestnik Taganrogskogo instituta upravleniya i ekonomiki* [Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics], 2011, No. 1, pp. 15–18. (In Russ.).

3. Olenev A. A. Vliyanie regionalnogo vuza na sotsialno-ekonomicheskoe razvitie territorii [The Impact of the Regional University on the Socio-Economic Development of the Territory]. *Kreativnaya ekonomika* [Creative Economy], 2013, No. 4 (76), pp. 48–53. (In Russ.).

4. Pevzner M. N., Petryakov P. A. Vzaimodeystvie vuza i regiona: opyt stran SNG [The Interaction of the University and the Region: The experience of the CIS Countries]. *Vestnik Novgorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. Yaroslava Mudrogo* [Bulletin of Novgorod State University Yaroslav the Wise], 2014, No. 79, pp. 58–64. (In Russ.).

5. Perov V. I., Klicheva E. V. Organizatsionno-pravovye osnovy provedeniya vneshney proverki godovogo otcheta ob ispolnenii byudzheta [Organizational and Legal Foundations of Conducting External Audit of the Annual Report on Budget Performance]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 5 (95), pp. 48–55. (In Russ.).

6. Samoylov M. A. Aspekty istorii sistemy mestnogo samoupravleniya v Rossii: opyt stanovleniya i problemy razvitiya [Aspects of the History of Local Government in Russia: Experience and Problems of Development of Formation]. *Perspektivy i problemy razvitiya munitsipalnykh obrazovaniy v Rossii i za rubezhom, sbornik tezisev dokladov i statey Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii rossiyskikh i zarubezhnykh universitetov i REU im. G. V. Plekhanova pri uchastii predstaviteley gosudarstvennykh i munitsipalnykh organov vlasti* [Prospects and Challenges Community Development in Russia and Abroad, collection of abstracts and papers of the International scientific-practical conference of Russian and foreign universities and Plekhanov Russian University of Economics with the participation of representatives of state and municipal authorities]. Moscow, 2017, pp. 216–221. (In Russ.).

Сведения об авторах

Михаил Александрович Самойлов

ассистент кафедры ресторанного бизнеса
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Mi1995@yandex.ru

Юрий Игоревич Смирнов

кандидат исторических наук,
доцент кафедры истории и философии
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: smirnov.yi@rea.ru

Виктория Петровна Рященко

Др. оес., ассоциированный профессор,
директор программы «Управление
предпринимательской деятельностью» Высшей
школы менеджмента информационных систем.

Адрес: Высшая школа менеджмента
информационных систем, Рига, LV-1019,
ул. Ломоносова, д. 1, корп. 6,
E-mail: viktorii.riashchenko@isma.lv

Information about the authors

Mikhail A. Samoylov

Assistant of the Department for Restaurant
Business of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Mi1995@yandex.ru

Yuri I. Smirnov

PhD, Assistant Professor
of the Department for History
and Philosophy of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: smirnov.yi@rea.ru

Viktorija P. Riashchenko

Dr. oec., the Associated Professor, Director
of the Study Programme Business
administration of the Information Systems
Management Institute (ISMA).

Address: Information Systems Management
Institute (ISMA), 1 Lomonosova Str.,
building 6, Riga, Latvia, LV-1019.
E-mail: viktorii.riashchenko@isma.lv

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Л. С. Бабынина, Т. В. Аркадзева

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В современных условиях для успешного развития организаций приоритетное значение приобретает качество человеческого потенциала и его результативное использование. Необходимыми условиями для этого являются разработка и совершенствование гибких и эффективных моделей оплаты труда персонала, которые на основе баланса интересов социальных партнеров способны обеспечить достойное и справедливое вознаграждение сотрудников в соответствии с их компетенциями, уровнем квалификации и вкладом в достижение целей организационного развития и конечные результаты деятельности компании. Однако действующие в настоящее время на российских предприятиях системы оплаты труда не всегда удовлетворяют этим требованиям, что служит главной причиной недовольства работников. В статье рассмотрены теоретические вопросы совершенствования и трансформации систем оплаты труда для выбранного объекта исследования – корпоративных организаций. Совершенствование корпоративной системы оплаты труда, по мнению авторов, следует понимать, как непрерывный процесс улучшения параметров и характеристик этой системы, который согласуется со стратегией развития и задачами операционной деятельности компании и обеспечивает их достижение. Научной новизной статьи является обоснование авторами процессного, стейкхолдерского, риск-ориентированного и компетентностного подходов при совершенствовании системы оплаты труда персонала. Показано значение совершенствования корпоративной системы оплаты труда как процесса непрерывного улучшения параметров модели вознаграждения персонала организации.

Ключевые слова: корпоративная система оплаты труда, процессный подход, системный подход, стейкхолдерский подход, риск-ориентированный подход, компетентностный подход.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF IMPROVING CORPORATE REMUNERATION SYSTEMS

Liliya S. Babynina, Tatyana V. Arkadeva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Today the quality of human potential and its efficient use are becoming extremely important for successful development of organizations. The necessary condition for this is the development and upgrading of flexible and efficient models of personnel remuneration, which on the basis of balance of social partners' interests can provide worthy and just reward for employees according to their competences, level of qualification and contribution to attaining goals of organizational development and final results of the company work. However, the effective today systems of labour remuneration cannot always meet these requirements, which cause employees' dissatisfaction. The article studies theoretical issues of development and transformation of the system of labour remuneration for a certain research object, i.e. corporate organizations. According to the authors, the improvement of corporate system of labour remuneration should be understood as a continuous process of upgrading parameters and characteristics of this system, which reconciles with the strategy of development and goals of operative activity of the company and ensures their achievement. Scientific novelty of the article is connected with authors' substantiation of process, stake-holders', risk-oriented and competence approaches to improving the system of labour remuneration as a process of continuous improvement of parameters in the reward model of organization personnel.

Keywords: corporate system of labour remuneration, process approach, system approach, stake-holders' approach, risk-oriented approach, competence approach.

Одним из условий эффективного использования человеческих ресурсов организации является разработка моделей оплаты труда персонала, которые способны обеспечить достойное и справедливое вознаграждение сотрудников в соответствии с их компетенциями, вкладом в достижение целей организационного развития и конечные результаты деятельности компании.

Действующие в настоящее время на российских предприятиях системы оплаты труда не всегда удовлетворяют этим требованиям, что является основной причиной недовольства работников. Результаты опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ в январе 2018 г., показали, что 53% работающих россиян не удовлетворены работодателем. В числе основных причин недовольства названы низкая заработная плата (27%), большая загрузка и переработки (14%), а 78% опрошенных работников готовы сменить место работы, если им предложат более высокую заработную плату.

По данным Фомнибуса (опрос 1 500 респондентов из 53 субъектов Российской Федерации и 104 населенных пунктов), о несоответствии уровня заработной платы объему и сложности выполняемой работы заявили 65% работающих по найму. Результаты опроса исследовательского центра Superjob в 2016 г. показали, что размером заработной платы не удовлетворены 85% трудоустроенных россиян.

Рост среднемесячной начисленной номинальной заработной платы работников организаций с 2013 по 2017 г. составил 31,5% (39 167 руб./29 792 руб.). По оперативным данным Росстата, в 2017 г. продолжилось падение реальных располагаемых доходов россиян, но его темпы замедлились до -1,7% по сравнению с -5,8% в 2016 г., с -3,2% в 2015 г., однако остались выше, чем в 2014 г. (-0,7%). В целом за 4 года реальное падение доходов составило 11% от уровня 2013 г.

Рост среднемесячной начисленной номинальной заработной платы работников

организаций в первом полугодии 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. составил 11,1%, а реальной заработной платы – 8,6%. Однако во втором квартале 2018 г. доля респондентов, положительно оценивших изменение своего материального положения, составила лишь 12%, а 27% респондентов считают, что их материальное положение за прошедший год ухудшилось.

Номинальный размер заработной платы и реальная заработная плата не являются единственными критериями оценки удовлетворенности персонала. Один и тот же уровень заработной платы не может быть достаточным для удовлетворения потребностей работников. Степень удовлетворенности уровнем заработной платы зависит от возраста, пола, семейного положения, географических особенностей места проживания, социального статуса, уровня образования, особенностей воспитания и др. Поэтому каждый конкретный работник будет доволен суммой заработной платы только в том случае, когда сочтет ее удовлетворительной именно для себя с учетом субъективных критериев оценки.

Росстат предлагает использовать индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения по трем частным индексам: изменений личного материального положения; изменений в экономике России; благоприятности условий для крупных покупок. Базой для расчета индекса потребительской уверенности являются результаты выборочных обследований населения, которые, как было отмечено выше, показали ухудшение материального положения.

Для большинства трудоспособного населения заработная плата является основным источником дохода, который используется для поддержания достигнутого уровня и качества жизни и последующего его улучшения. Поэтому результаты оценки степени удовлетворенности персонала действующей системой мотивации и организации заработной платы используются работодателями при принятии решений о

совершенствовании (трансформации) всей компенсационной политики или ее отдельных элементов. В общем виде термин «совершенствование» означает последовательные этапы улучшения системы на основе изменения ее объекта, субъекта и системы управления.

Авторы научных публикаций, исследующие различные аспекты изменения систем оплаты труда, оперируют понятием «трансформация оплаты труда». Понятие «трансформация» (лат. *transformatio*) означает преобразование, превращение, изменение. Применительно к системе оплаты труда трансформация предполагает преобразование системы оплаты труда под воздействием различных факторов внешней и внутренней среды на разных этапах жизненного цикла организации.

Использование понятия «трансформация» применительно к системе оплаты труда предусматривает следующие его варианты. Например, В. Ф. Потуданская и Л. С. Лантушенко рассматривают трансформацию оплаты труда как последовательную смену этапов возникновения, становления зрелости, изменений системы вследствие влияния определяющих ее факторов [7].

В работах А. А. Федченко, В. Н. Ярышиной под трансформацией оплаты труда понимается развитие инновационных систем оплаты труда, основанных на использовании нововведений в процессе преобразования систем оплаты труда [8; 9].

В исследовании Е. О. Алифер трансформация оплаты труда представлена в качестве процесса постоянного преобразования системы отношений по поводу оплаты труда, вызванного необходимостью обеспечения ее соответствия происходящим изменениям в системе социально-экономических отношений общества, причем результаты данного процесса не всегда могут быть положительными [1]. Этот подход представляется наиболее широким, когда рассматривается трансформация не только отношений по оплате труда, но и всех отношений в сфере труда.

На наш взгляд, приведенные определения позволяют считать совершенствование системы оплаты труда одним из вариантов ее трансформации на корпоративном уровне. Однако отождествлять процессы совершенствования и трансформации неправомерно, поскольку совершенствование системы оплаты труда предполагает ее улучшение, а не изменение. Поэтому авторы считают, что в корпоративных организациях, являющихся объектом нашего исследования¹, могут иметь место как совершенствование системы оплаты труда персонала, так и ее трансформация.

Совершенствование *корпоративной системы оплаты труда* является непрерывным процессом, который обеспечивает решение следующих взаимосвязанных задач:

- привлечение и закрепление квалифицированных сотрудников, обладающих необходимым уровнем стратегически важных для организации компетенций;
- создание необходимых условий для реализации профессиональных, творческих, организаторских способностей сотрудников в интересах их личного роста и успешного развития организации;
- достижение запланированных показателей деятельности сотрудников и организации в целом.

Решение этих задач осуществляется на основе баланса интересов работников и работодателя, соответствует целям и задачам управления человеческими ресурсами организации и согласуется со стратегией развития и операционной деятельностью организации.

Результативное выполнение этих сложных и многоплановых задач требует комплексного применения научно обоснованных подходов, способных обеспечить эффективность работ *по совершенствованию корпоративной системы оплаты труда персонала*. В их числе авторы выделяют системный, процессный, стейкхолдерский, риск-

¹ В корпоративных организациях учредители (участники) обладают правом участия (членства) в них и правом принятия решения, в отличие от унитарных предприятий.

ориентированный и компетентностный подходы.

Системный и процессный подходы к регулированию оплаты труда предполагают изменение, развитие, модификацию, преобразование ее организационных моделей, т. е. построение и обеспечение взаимосвязи между отдельными ее элементами, условиями и факторами внешней и внутренней среды, которые оказывают комплексное воздействие на трудовое поведение работников [2. – С. 129].

Суть *процессного подхода* по отношению к любой системе состоит в выделении сети процессов и последующем управлении ими с целью достижения максимально эффективного функционирования этой системы.

Практическая реализация процессного подхода при совершенствовании системы оплаты труда осуществляется посредством последовательного выполнения управленческих функций в отношении выделенной сети процессов в соответствии с циклом Деминга: планирование – выполнение – контроль (оценка) – корректирование (действия по улучшению). Подобный алгоритм позволяет установить взаимосвязанные процессы в деятельности по совершенствованию системы оплаты труда, обеспечить согласованность этих процессов за счет планирования их взаимодействия, определить возможности улучшения отдельных элементов и оптимизировать корпоративную систему вознаграждения в целом.

Принимая за основу базовые этапы разработки компенсационной модели вознаграждения [3. – С. 93–94], авторы предлагают следующие процессы совершенствования корпоративной системы оплаты труда:

- диагностика мотивации персонала и оценка уровня удовлетворенности сотрудников их работой в компании;
- анализ фактического состояния оплаты труда в компании, включая определение уровня заработной платы по категориям персонала и его сравнение с рынком, оценку фактической сопоставимости работ, формирование системы стимулирующих и социальных выплат;

- сопоставление требований к квалификации персонала в соответствии с профессиональными стандартами;

- формирование системы окладов с учетом требований профессиональных стандартов;

- разработка/корректировка стратегии и политики компании в сфере оплаты труда персонала;

- формализация измененной корпоративной системы оплаты труда в локальных нормативных актах.

Поскольку процессы, обеспечивающие совершенствование корпоративной системы оплаты труда, находятся в тесном системном взаимодействии в рамках единой сети, процессный подход непосредственным образом связан с системным подходом, который в методологическом плане имеет особое значение при совершенствовании корпоративных систем оплаты труда.

Принципы системного подхода реализуются при конструировании модели оплаты труда, представляющей систему взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет свое предназначение и обеспечивает функционирование системы как единого целого. При этом система оплаты труда выступает элементом системы более высокого уровня – системы управления персоналом, которая входит в общую систему менеджмента компании. Поэтому изменения каждого элемента системы оплаты труда должны быть увязаны с общими целями и задачами, которые решает система управления персоналом организации по таким направлениям, как подбор, оценка, обучение и развитие персонала, мотивация, программы вовлеченности и т. д.

Важно отметить, что именно системный подход при совершенствовании оплаты труда обеспечивает учет взаимного влияния комплекса целей организации. Так, стратегия корпоративной оплаты труда определяется целями и стратегией управления персоналом, которые обусловлены стратегией и целями развития компании по основным направлениям (финансы, бизнес-

процессы, ресурсы, система организации и управления). В свою очередь приоритетные цели по этим направлениям получают отражение в стратегии системы оплаты труда, а реализация стратегических целей системы оплаты труда персонала обеспечивает достижение целей развития по основным направлениям деятельности компании [4].

Системный подход предполагает также учет совокупности взаимосвязанных внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на оплату труда и деятельность по совершенствованию корпоративной системы вознаграждения персонала компании. В частности, одним из важных факторов совершенствования системы оплаты труда является соблюдение компанией принципов корпоративной социальной ответственности.

Под социальной ответственностью принято понимать ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое содействует устойчивому развитию, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует применяемому законодательству, интегрировано в деятельность организации и применяется в ее взаимоотношениях. Таким образом, корпоративная социальная ответственность означает соответствие поведения компании тем действиям, которые ожидают от нее все заинтересованные стороны (стейкхолдеры), в том числе персонал компании. В данном контексте совершенствование системы оплаты труда персонала с позиций корпоративной социальной ответственности и ориентацией на интересы и ожидания сотрудников, справедливо рассматривать как реализацию стейкхолдерского подхода.

Социальная ответственность компании как работодателя предполагает не только соответствие ожиданиям персонала относительно справедливого вознаграждения за труд, но и прямую ответственность за безопасность труда, социальное благополучие и повышение качества жизни своих работников, чему способствуют корпора-

тивные социальные инвестиции в развитие человеческого потенциала. Несмотря на кризисные годы, российские компании выделяют на социальную деятельность, включая внутренние социальные инвестиции и благотворительность, значительные средства. По данным Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, в 2015–2016 гг. объем социальных инвестиций крупнейших российских нефтегазовых компаний находился в диапазоне нескольких миллиардов рублей в год. По имеющимся оценкам, в настоящее время все российские компании направляют на развитие персонала 43,5% социальных инвестиций; еще 11,5% составляют инвестиции на охрану здоровья и обеспечение безопасных условий труда. В отечественных компаниях сырьевого сектора в силу специфики их деятельности значения приведенных показателей выше: на развитие персонала расходуется 45,9%, а на охрану здоровья и безопасные условия труда – 20,1% социальных инвестиций [5. – С. 55–56]. Социально ответственное и этичное поведение в вопросах вознаграждения персонала демонстрирует всем связанным сторонам, что забота о сотрудниках, их благосостоянии и человеческом развитии относится к приоритетным направлениям работы компании.

Среда предпринимательской деятельности характеризуется общей экономической нестабильностью и повышенными рисками, что обуславливает использование в сфере труда риск-ориентированного подхода.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2017 г. № 197 все работодатели по основному виду деятельности отнесены к категориям риска в зависимости от показателя потенциального риска причинения вреда охраняемым законом ценностям в сфере труда. Такими ценностями признаются жизнь и здоровье работников, их трудовые права, связанные с *правом получения оплаты труда в установленный срок*.

В Государственную инспекцию труда за 2017 г. от граждан поступило 245 366 об-

ращений, из которых самыми популярными являются задержки зарплаты (31%) и невыплата расчета при увольнении (22%).

Суть риск-ориентированного подхода в оплате труда персонала заключается в том, что на всех этапах планирования, выполнения, анализа и корректировки работ и процессов по совершенствованию системы оплаты труда необходимо целенаправленно осуществлять мониторинг, идентификацию, анализ и сравнительную оценку рисков с помощью универсальных методов оценивания рисков, рекомендуемых стандартами серии ИСО/МЭК 31010, и применять соответствующие меры для предотвращения возможных неблагоприятных последствий. Границы мониторинга должны охватывать все те внешние и внутренние риски и угрозы для бизнеса компании, которые прямо или опосредованно способны оказать влияние на оплату труда персонала и результаты выполнения работ по совершенствованию корпоративной системы вознаграждения.

В соответствии со стандартным определением под риском понимается влияние неопределенности на цели. Поскольку любая неопределенность может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на достижение цели, последствия риска проявляются либо в положительных, либо в отрицательных отклонениях от ожидаемого результата. Применительно к совершенствованию корпоративной системы оплаты труда положительные отклонения представляют возможности для ее дальнейшего развития и повышения результативности, а в случае негативных последствий риск означает потенциальные потери и убытки компании. Так, внешние угрозы в форме давления со стороны конкурентов, поставщиков, потребителей могут привести к снижению конкурентоспособности компании, ухудшению ее финансового состояния. В результате появляется риск невыполнения или неполного выполнения работодателем обязательств по реализации социальных программ и оплате труда. В данной ситуации возмож-

но снижение конкурентоспособности корпоративной системы оплаты труда и появляется риск потери ключевых сотрудников. К подобным последствиям может привести также принятие необоснованных управленческих решений в процессе совершенствования корпоративной системы оплаты труда, поэтому возможность данного вида риска также подлежит учету.

При совершенствовании корпоративной системы вознаграждения следует учитывать потенциальные риски негативного организационного поведения, связанного с возможным сопротивлением персонала. Как правило, люди сопротивляются переменам по трем основным причинам: неопределенность; ожидание потерь; убеждение, что перемены ничего хорошего не принесут. Поэтому при совершенствовании системы оплаты труда необходимо учитывать различную реакцию сотрудников на проводимые изменения, в том числе и сопротивление таким изменениям. Информация о цели и направлениях совершенствования системы оплаты труда должна быть доступна и понятна работникам организации. Для этого следует обеспечить максимальную прозрачность всех процедур и проводить их в условиях открытого диалога социальных партнеров.

Учет системы рисков в процессе совершенствования корпоративной системы оплаты труда можно также рассматривать как свидетельство социальной ответственности компании, которая стремится повысить эффективность модели вознаграждения персонала как в интересах развития бизнеса, так и в интересах сотрудников. В данном случае стейкхолдерский и риск-ориентированный подходы дополняют друг друга.

В условиях современных научно-технологических трансформаций, роста сложности и интеллектуализации труда главными ориентирами для работодателя становятся качественные характеристики человеческого потенциала. Их отражением являются компетенции работника, управление которыми составляет основу компетентностного

подхода в сфере управления персоналом организации. Базовыми понятиями компетентностного подхода служат компетенции и компетентность. В научной литературе компетенции рассматривают как единство знаний, профессионального опыта, способностей действовать и навыков поведения индивида, определяемых целью, заданностью ситуации и должностью [6. – С. 56]. Компетенция представляет сложное явление, включающее знания, умения, навыки, профессиональный опыт, личностные установки и ценности работника, которые выступают предпосылками его эффективной трудовой деятельности и обеспечивают достижение требуемого организации результата. Однако компетенция не сводится к простой сумме знаний, навыков, опыта, способностей человека, а предполагает их активное использование для выполнения определенной работы эффективно и со знанием дела, т. е. компетентно.

Отличие понятий «компетенция» и «компетентность» заключается в том, что компетенция – это относительно устойчивая черта работника, обеспечивающая эффективное выполнение производственной функции с определенной результативностью, а компетентность – это мера эффективности выполнения функции [6]. Как интегральное понятие компетентность характеризует степень профессионального мастерства и квалификации работника. Соответственно, уровень компетентности определяется знаниями, умениями, навыками, опытом, способностями, поведенческими особенностями и личными качествами человека, которые позволяют ему не только выполнять определенную работу в заданных профессиональных границах, но и участвовать в решении более широких задач, обеспечивающих успешное развитие компании. Таким образом, компетентность сотрудника определяется наличием суммы компетенций, каждая из которых должна иметь необходимый уровень развития [6].

Применение компетентностного подхода при совершенствовании корпоративной системы оплаты труда позволяет использо-

вать понятие компетентности для описания тех знаний и умений, уровня квалификации, которые требуются сотрудникам для эффективного выполнения ими своих профессиональных обязанностей. Компетентностный подход дает возможность акцентировать внимание на основных аспектах профессиональных и личностных качеств персонала, влияющих на достижение ключевых показателей эффективности отдельных подразделений и организации в целом, что позволяет разработать обоснованную систему критериев оценки результативности работы сотрудников компании. В итоге на основе и с учетом требуемого уровня развития компетенций возможна корректировка как постоянной части оплаты труда (базового оклада), так и переменной части – стимулирующих выплат за результативность трудовой деятельности сотрудников. В данном случае реализация компетентностного подхода при совершенствовании оплаты труда персонала обеспечивает выполнение одного из центральных положений Трудового кодекса Российской Федерации, согласно которому заработная плата каждого работника определяется в зависимости от его квалификации.

Необходимо отметить, что наиболее полно возможности эффективного применения компетентностного подхода в процессе совершенствования оплаты труда призваны обеспечить внедрение профессиональных стандартов. В соответствии со статьей 195.1 Трудового кодекса Российской Федерации, профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции; квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника. Профессиональный стандарт представляет собой многофункциональный нормативный документ. Прежде всего он дает системное описание определенного вида профессиональной деятельности посредством отоб-

ражения составляющих ее обобщенных трудовых функций, которые подразделяются на отдельные трудовые функции с выделением в их составе отдельных трудовых действий. Профессиональный стандарт содержит требования к образованию и обучению, опыту практической работы, знаниям, умениям, другим характеристикам, которые необходимы для выполнения данного вида профессиональной деятельности. Требования к работникам устанавливаются в зависимости от разных квалификационных уровней.

Таким образом, профессиональный стандарт служит инструментом определе-

ния результатов трудовой деятельности работников. В соответствии с требованиями профессиональных стандартов работодатель обязан обеспечить более высокий уровень оплаты труда тех работников, которые имеют более высокий квалификационный уровень по сравнению с теми, у кого квалификационный уровень ниже. Рассмотренные методологические подходы (процессный, системный, стейкхолдерский, риск-ориентированный, компетентностный) в комплексе формируют необходимую и достаточную методологическую базу совершенствования корпоративных систем оплаты труда современных организаций.

Список литературы

1. Алифер Е. О. Трансформация оплаты труда на основе партисипативного управления на промышленных предприятиях : дис. ... канд. экон. наук. – Омск, 2016.
2. Бабынина Л. С. Организационная система вознаграждения персонала // Вестник Воронежского государственного университета. Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 129–134.
3. Бабынина Л. С. Реализация компенсационной модели оплаты труда на корпоративном уровне // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 12 (66). – С. 90–98.
4. Бабынина Л. С., Федоров Ю. В. Формирование корпоративной системы оплаты труда: основные подходы и детерминанты // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2012. – № 4 (56). – С. 94–98.
5. Доклад о социальных инвестициях в России – 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества / под общ. ред. Ю. Е. Благова, И. С. Соболева. – СПб. : Авторская творческая мастерская (АТМ-Книга), 2014.
6. Кибанов А. Я., Митрофанова Е. А., Коновалова В. Г., Чуланова О. Л. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом : монография. – М. : Инфра-М, 2016.
7. Потуданская В. Ф., Лантушенко Л. С. Повышение эффективности труда в условиях управления качеством трудовой жизни : монография. – М. : Экономика, 2014.
8. Федченко А. А., Ярышина В. Н. Компетентностный подход – основа оптимизации затрат на персонал // Мотивация и оплата труда. – 2015. – № 3 (43). – С. 162–170.
9. Ярышина В. Н. Инновационные трансформации оплаты труда в современной экономике : дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2014.

References

1. Alifer E. O. Transformatsiya oplaty truda na osnove partisipativnogo upravleniya na promyshlennyh predpriyatiyah. Diss. kand. ekon. nauk [The Transformation of Labor Remuneration on the Basis of Participatory Management at Industrial Enterprises. PhD econ. sci.]. Omsk, 2016. (In Russ.).
2. Babynina L. S. Organizatsionnaya sistema voznagrashdeniya personala [Organizational Remuneration System]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika i*

upravlenie [Bulletin of the Voronezh State University. Economics and Management], 2004, No. 2, pp. 129–134. (In Russ.).

3. Babynina L. S. Realizatsiya kompensatsionnoy modeli oplaty truda na korporativnom urovne [The Implementation of the Compensation Model of Wages at the Corporate Level]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plehanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2013, No. 12 (66), pp. 90–98. (In Russ.).

4. Babynina L. S., Fedorov Yu. V. Formirovanie korporativnoy sistemy oplaty truda: osnovnye podhody i determinanty [Formation of a Corporate Wage System: Main Approaches and Determinants]. *Vestnik Izhevskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of Izhevsk State Technical University], 2012, No. 4 (56), pp. 94–98. (In Russ.).

5. Doklad o sotsial'nykh investitsiyah v Rossii – 2014: k sozdaniyu tsennosti dlya biznesa i obshchestva [Report on Social Investments in Russia – 2014: on Creating Value for Business and Society], edited by Yu. E. Blagov, I. S. Sobolev. Saint Petersburg, Avtorskaya tvorcheskaya masterskaya (ATM-Kniga), 2014. (In Russ.).

6. Kibanov A. Ya., Mitrofanova E. A., Konovalova V. G., Chulanova O. L. Kontseptsiya kompetentnostnogo podhoda v upravlenii personalom, monografiya [The Concept of Competence-Based Approach in Personnel Management, monograph]. Moscow, Infra-M, 2016. (In Russ.).

7. Potudanskaya V. F., Lantushenko L. S. Povyshenie effektivnosti truda v usloviyah upravleniya kachestvom trudovoy zhizni, monografiya [Improving the Efficiency of Labor in Terms of Managing the Quality of Working Life, monograph]. Moscow, Ekonomika, 2014. (In Russ.).

8. Fedchenko A. A., Yaryshina V. N. Kompetentnostnyy podhod – osnova optimizatsii zatrat na personal [Competence Approach – the Basis for Optimizing Personnel Costs]. *Motivatsiya i oplata truda* [Motivation and Remuneration], 2015, No. 3 (43), pp. 162–170. (In Russ.).

9. Yaryshina V. N. Innovatsionnye transformatsii oplaty truda v sovremennoy ekonomike. Dis. kand. ekon. nauk [Innovative Transformations of Wages in the Modern Economy. PhD econ. sci.]. Voronezh, 2014. (In Russ.).

Сведения об авторах

Лилия Сергеевна Бабынина

доктор экономических наук, профессор
базовой кафедры Торгово-промышленной
палаты РФ «Развитие человеческого капитала»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Babynina.LS@rea.ru

Татьяна Валентиновна Аркадьева

аспирантка базовой кафедры
Торгово-промышленной палаты РФ
«Развитие человеческого капитала»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: alpinaria@mail.ru

Information about the authors

Liliya S. Babynina

Doctor of Economics, Professor
of the Basic Department of the Trade
and Industry Chamber RF “Development
of the Human Capital” of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: Babynina.LS@rea.ru

Tatyana V. Arkadeva

Post-Graduate Student of the Basic Department
of the Trade and Industry Chamber RF
“Development of the Human Capital”
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: alpinaria@mail.ru

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Л. С. Леонтьева, А. В. Чурашкина

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия

Статья направлена на раскрытие содержания понятия «стратегическое развитие предпринимательских структур». С этой целью предложен авторский подход к исследованию данного понятия с использованием методов системного анализа и систематизации критериев развития. Разработана авторская трехуровневая модель критериев развития, основанная на принципах их зависимости и взаимной выводимости. Обоснована возможность рассмотрения в качестве критериев развития парных категорий количества и качества, простого и сложного, регресса и прогресса, активности и пассивности, эффективности и неэффективности. На этой основе сформулировано понимание стратегического развития предпринимательских структур как синтетического процесса изменения их активности и эффективности. Параметры активности и эффективности относятся, по мнению авторов, к числу стратегических характеристик, а их изменение отражает количественные и качественные аспекты стратегического развития предпринимательских структур. Это создает предпосылки для обоснования оценочных показателей, характеризующих уровень и динамику активности и эффективности деятельности предпринимательских структур, а также интегральной их оценки. Описание процесса стратегического развития предпринимательских структур на основе данных показателей позволяет решать важные задачи мониторинговой направленности и повысить уровень обоснования, оценки последствий стратегических управленческих решений.

Ключевые слова: стратегическое развитие, системный подход, критерии развития, активность и эффективность деятельности.

THE ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES' STRATEGIC DEVELOPMENT

Lidiya S. Leont'eva, Anna V. Churashkina

Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia

The aim of the article is to reveal the idea of the notion 'entrepreneurial structures' strategic development'. The author's approach to this notion investigation is proposed, which uses methods of system analysis and systematization of development criteria. The author designed a three-level model of development criteria based on principles of their dependence and mutual deduction and substantiated the possibility to consider pair categories of quality and quantity, simple and complicated, regress and progress, activity and passivity, efficiency and inefficiency as development criteria. On this foundation the author formed understanding of entrepreneurial structures' strategic development as a synthetic process of changing their activity and efficiency. According to the author, parameters of activity and efficiency are related to strategic characteristics and their change shows quantitative and qualitative aspects of entrepreneurial structures' strategic development. It creates prerequisites for grounding assessment indicators characterizing the level and dynamics of activity and efficiency of entrepreneurial structures' functioning and their integral assessment. The description of the process of entrepreneurial structures' strategic development on the basis of these indicators can give an opportunity to resolve tasks of monitoring orientation and to raise the level of substantiation and assessment of consequences of strategic managerial decisions.

Keywords: strategic development, system approach, development criteria, activity and efficiency of functioning.

Понятие стратегического развития предпринимательских структур является сложной дефиницией, для изучения которой требуется разработка определенных методологических оснований.

Изучение литературных источников по системному анализу, философии, синергетике, стратегическому управлению, психо-

логии позволило разработать структурно-логическую схему исследования сущности анализируемого понятия (рисунок) и сформулировать рабочую гипотезу о понимании стратегического развития предпринимательских структур как синтетического процесса изменения их активности и эффективности.

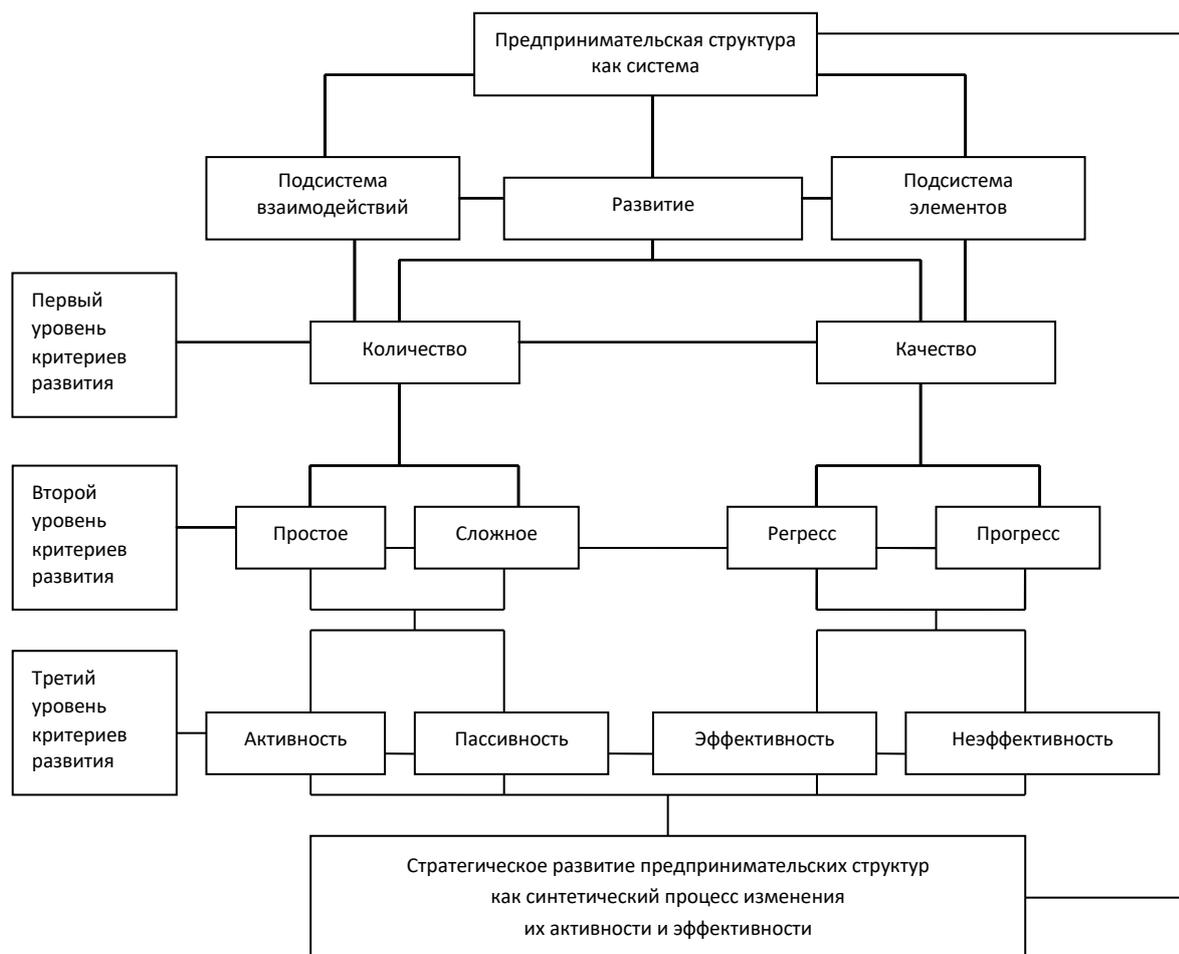


Рис. Структурно-логическая схема исследования понятия «стратегическое развитие предпринимательских структур»

Исследовательская конструкция, заложенная в данной структурно-логической схеме, заключается в следующей последовательности рассуждений:

1. Первоначальный этап поиска доказательств изложенной выше гипотезы связан с обоснованием необходимости применения системного подхода как общепризнанного инструмента решения многочисленных проблем развития. Применение

системной методологии для исследования проблем развития предполагает наличие четкого понимания содержания понятия «система» и методов ее описания.

Основоположник теории систем Людвиг фон Берталанфи трактует понимание системы как «совокупность взаимодействующих элементов» или как «совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой» [21].

– С. 9]. В. Н. Садовский под системой понимает «упорядоченное определенным образом множество элементов, взаимосвязанных между собой и образующих некоторое целостное единство [16. – С. 173]. Собственное понимание понятия системы демонстрирует А. Н. Аверьянов: «Система есть отграниченное множество взаимодействующих элементов» [1. – С. 43]. Как следует из приведенных определений, главными составляющими системы являются ее элементы и взаимодействия между ними. В соответствии с этим сложившаяся как наука и продолжающаяся развиваться системология выделяет три основных вида описания систем: морфологический, функциональный и информационный. Оставляя за рамками исследования информационный аспект описания систем, отметим, что морфологический анализ направлен на выделение и описание элементов системы, а функциональный анализ предполагает изучение взаимодействий между элементами системы и внешней средой. Сформировавшаяся к середине прошлого столетия синергетика, методология которой успешно применяется для изучения различных, в том числе и социально-экономических, систем уделяет существенное внимание именно взаимодействиям. Не случайно в дословном переводе термин «синергетика» означает совместное действие, а основатель данной концепции Г. Хакен определил синергетику как учение о взаимодействии [19].

Краткий экскурс к основам системного анализа и синергетики формирует ряд важных методологических предпосылок для понимания сущности и анализа процессов развития. Так, одним из направлений системного анализа является выделение в составе системы интересующих исследователя подсистем. Классический способ выделения подсистем связан с вычлениением из системы некоторого количества взаимодействующих элементов. Можно рассмотреть некоторый нетрадиционный подход, который заключается в делении анализируемой системы на две подсистемы: подсистему элементного состава и

подсистему взаимодействий. Такое деление системы дает возможность раздельного анализа сущности их развития (анализ) с последующим сведением результатов в некоторую целостность (синтез). Здесь мы ограничимся констатацией данного подхода и в дальнейшем попытаемся найти аргументы в пользу целесообразности его использования для исследования проблем развития предпринимательских структур.

2. Исследование проблем развития предпринимательских структур целесообразно начать с рассмотрения фундаментальных положений, раскрывающих содержание понятия «развитие». Это обеспечивает необходимый уровень качества процесса изучения сущности и особенностей развития предпринимательских структур как частного случая развития в широком его понимании. Исследование понятия развития целесообразно начинать с систематизации и определенного структурирования существующего множества критериев развития, посредством всестороннего изучения которых и может быть решена поставленная задача.

В научной литературе существуют разнообразные и одновременно взаимосвязанные подходы к раскрытию содержания и выбора критериев развития. Обобщение различных точек зрения на обоснование критериев развития позволило выделить три уровня критериев развития. Представленные на рисунке критерии верхнего уровня (количество, качество) отражают преимущественно философские аспекты развития систем. Критерии второго уровня (простое и сложное, прогресс и регресс) могут быть приняты в качестве универсальных критериев развития систем различного вида: экономических, технических, социальных, биологических и т. д. Третий уровень критериев (активность и пассивность, эффективность и неэффективность), по нашему мнению, способен отобразить содержание процесса развития предпринимательских структур. Таким образом, система иерархически выстроена

ных критериев основана на принципах перехода от общего к частному.

В модели отображена не только горизонтальная зависимость критериев по различным уровням, но и их выводимость друг из друга (зависимость по вертикали). Принцип выводимости применительно к данной модели заключается в следующем: для первого уровня количество и качество являются критериями развития; для второго уровня простое и сложное являются критериями количества, прогресс и регресс – критериями качества; для третьего уровня активность и пассивность выступают критериями простого и сложного, эффективность и неэффективность – критериями прогресса и регресса. Обозначенная взаимосвязь критериев не является единственно возможной, но, по нашему мнению, в наибольшей степени соответствует поставленным в настоящем исследовании целям и задачам.

3. Общим основанием разнообразных определений развития является понимание его непосредственной связи с изменениями в исследуемых явлениях и системах. Признание изменений как основного содержания развития разделяется подавляющим большинством исследователей. Дискуссионным является другой вопрос, который связан с обоснованием того, с какими изменениями связан процесс развития: качественными или количественными. Доминирующей является позиция, устанавливающая прямую связь процесса развития с качественными изменениями. В частности, в Кратком философском словаре утверждается, что «развитие – вид движения, изменения, причем качественного (а не количественного) изменения»¹. В Философской энциклопедии развитие трактуется как «высший тип движения, изменения материи и сознания, переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому»².

¹ URL: platona.net/board/filosofskij_slovar/1 (дата обращения: 30.06.2018).

² Философская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия, 1967. – Т. 4.

В то же время существуют концепции развития, которые отображают понимание о процессе развития как «любом виде модификаций и трансформаций, касающихся как количественных, так и качественных параметров объекта или системы...»³. Представляется, что данная позиция является более взвешенной и в большей степени отвечающей современным взглядам на проблемы развития.

4. Следующая группа вопросов связана с обоснованием взаимосвязей качества и количества в контексте ранее выделенных в анализируемой системе подсистемы элементного состава и подсистемы взаимодействий. Выделенные подсистемы обладают собственными количественными характеристиками и собственным качеством. Данный подход вовсе не нарушает традиционно декларируемые диалектические взаимосвязи количества и качества, отображаемые как постепенное накопление количественных изменений и последующее за этим возникновение качественно иных состояний анализируемых систем. Вместе с тем отмеченный выше подход существенно расширяет аналитические возможности изучения процесса развития. С учетом этого рассмотрим взаимосвязи качества и количества в каждой из указанных подсистем.

Подсистема элементного состава. Количество в данной подсистеме объективно наблюдаемо и определяемо. Количественные изменения связаны с накоплением (сокращением) элементного состава рассматриваемой подсистемы. С качеством несколько сложнее. Увидеть, распознать, оценить качество в изменяющемся количестве элементного состава не всегда представляется возможным. Однако при этом необходимо иметь в виду, что проблема обнаружения и проблема существования – это разные постановки вопроса. Предположим, что проблема обнаружения качества элементного состава решена. Тут же возникает другая проблема: как распо-

³ URL: vslovare.info/slovo/filosofskij-slovar/razvitie (дата обращения: 30.09.2018).

знать изменения количества при трансформации качества?

Подсистема взаимодействий. Количество в данной подсистеме также объективно наблюдаемо и определяемо. Количественные изменения связаны с наращиванием (снижением) количества взаимодействий в данной подсистеме. Что касается качества, вывод прежний: увидеть, распознать, оценить качество в изменяющемся количестве взаимодействий достаточно сложно. И вновь мы сталкиваемся с аналогичной проблемой: если проблема обнаружения качества решена, то как распознать изменения количества при трансформации качества?

С теоретической точки зрения следует согласиться с позицией А. С. Фраймана: «Наряду с переходом количества в качество осуществляется обратный переход – качества в количество (в отмеченном выше значении понятия «переход»). Новое качество влияет на исчезновение одних и становление других количеств. Переход качественных изменений в количественные в процессе развития выражается в том, что качество:

- 1) определяет характер и направление количественных изменений;
- 2) оказывает существенное влияние на скорость, темпы протекания количественных изменений;
- 3) определяет меру (или безмерное развитие) данного явления» [18. – С. 49].

Если же взаимосвязи качества и количества одновременно рассматривать в двух анализируемых подсистемах, то с учетом свойства эмерджентности анализ крайне усложнится даже на теоретическом уровне и по этой причине становится малопродуктивным.

Во многих случаях латентный характер проявления качества и количества, а также понимание того, что качество и количество проявляются в результате деятельности, в непосредственном функционировании, производстве, потреблении и т. д., вынуждают исследователей применять метод, широко используемый научным сообще-

ством. Речь идет о методе упрощения моделей изучаемых процессов и явлений. Еще В. И. Ленин отмечал, что «мы не можем представить, выразить, смерить, изобразить движения, не прервав непрерывного, не упростив, угрубив, не разделив, не омертвив живого. Изображение движения мыслью есть всегда огрубление, омертвление, – и не только мыслью, но и ощущением, и не только движения, но и *всякого* понятия» [10. – С. 192].

С другой стороны, в литературе отмечается существенное преимущество разработки упрощенных моделей. В частности, В. П. Милованов пишет: «Казалось бы, исследование упрощенной (и поэтому приближенной) модели не может дать больше, чем исследование полной модели; точный результат всегда полнее и «лучше» приближенного. В данном случае наоборот – приближенное решение оказывается полнее точного. Дело в том, что «точное» решение удастся получить лишь в отдельных случаях, ...которые не дают представления о поведении системы в достаточно широкой области параметров. В то же время упрощенная система, как правило, допускает исследование в широкой области параметров» [9. – С. 14]. Или, как справедливо отмечает Ф. Найт: «Точное знание возможно лишь в том случае, когда наш интерес ограничен каким-то узким аспектом поведения объекта...» [11. – С. 205].

Представленная на рисунке структурно-логическая схема исследования понятия «развитие предпринимательских структур» разработана по одному из многочисленных вариантов упрощения изучаемых взаимосвязей. Содержание модельных упрощений заключается в следующем: количество является критерием развития подсистемы взаимодействий, качество – критерием развития подсистемы элементов. То есть взаимодействия отражают количественные аспекты развития анализируемой системы, элементный состав – качественные.

5. Следующий этап декомпозиции связан с поиском универсальных форм про-

явления количества и качества или критериев их развития (второй уровень критериев). Согласно схеме, показанной на рисунке, один из возможных вариантов обоснования критериев количества связан с рассмотрением категорий простого и сложного. Сложность, понимаемая как сложное из простого, тем не менее не сводима к сумме простого по причине отмеченного выше свойства эмерджентности.

Системология выделяет разнообразные виды сложности. Их изучение, как правило, начинается с рассмотрения структурной, функциональной и динамической сложности. Структурная сложность статична, и в этой связи выделяют еще один класс сложности – динамическую сложность, основу которой составляют введение фактора времени и констатация того факта, что в условиях неопределенности сложно определить, предсказать будущее состояние и поведение управляемой системы.

Важным моментом для изучения развития предпринимательских структур в интересующих нас аспектах является классификация сложности по сфере ее проявления (внутренняя и внешняя). В частности, в литературе используются следующие определения внешней и внутренней сложности: «Внешняя сложность определяется сложностью взаимоотношений с окружающей средой, сложностью управления системой потенциально оцениваемых по обратным связям системы и среды. Внутренняя сложность определяется сложностью множества внутренних состояний, потенциально оцениваемых по проявлениям системы, сложностью управления в системе»¹. Интересные подходы демонстрирует В. М. Казиев, который аналогичным образом раскрывает содержание, взаимосвязи данных понятий и, кроме того, выходит на понимание необходимости «равенства внешней и внутренней сложности как условия обеспечения устойчивости развития системы» [6. – С. 37].

Известной является классификация систем, предложенная Г. Н. Поваровым, который в качестве критерия сложности рассматривает количество элементов, входящих в систему, и, соответственно, выделяет следующие их разновидности: малые, сложные, ультрасложные, суперсистемы [14. – С. 127]. Г. П. Щедровицкий отмечает, что в управлении сложность «определяется не с точки зрения техники и машин (техники может быть много, но это сложность системы работ не увеличивает), а количеством людей – кем непосредственно руководить» [15. – С. 10].

Антитезой данным подходам является позиция, согласно которой сложность не связана с элементным составом, а определяется количеством взаимодействий между элементами системы. В частности, в управлении исследуется сложность систем, основанная на анализе взаимосвязей соподчиненности [13. – С. 16]. По твердому убеждению М. А. Гайдеса и с учетом того, что взаимодействий на порядок больше, чем элементов, «понятие сложности касается только числа и качества действий системы, которые определяются числом уровней ее иерархии, но не числа ее элементов» [3. – С. 159]. Данное понимание сложности вписывается в логику представленной на рисунке схемы и поэтому принимается, что критерием количественного развития выступает изменение сложности, понимаемой как количественное изменение взаимодействий с элементами внешней и внутренней среды исследуемой системы.

6. Основные векторы качественных изменений связывают с понятиями прогресса и регресса (от латинских слов *progressus* – движение вперед, успех, и *regressus* – обратное движение). Одни концепции связывают развитие исключительно с прогрессом. В долгосрочном, историческом периоде есть все основания подтвердить определенную тождественность развития и прогресса или признать доминирование прогрессивного вектора развития. В то же

¹ URL: lektsia.com/6xc1a5.html (дата обращения: 30.08.2018).

время общественная практика свидетельствует о неоднозначном, противоречивом и нелинейном характере развития. Достаточно вспомнить о синергетике, математической теории перестроек, или теории катастроф, и других теориях, изложенных в работах Г. Хакена, И. Пригожина, Э. Ласло, С. Курдюмова, Е. Князевой и др., обосновывающих существование нелинейности, непредсказуемости, неопределенности траекторий развития систем. Применительно к социально-экономическим системам формами проявления прогресса и регресса являются научно-технический прогресс и научно-технический регресс.

Обобщение существующего опыта развития социально-экономических систем привело к формированию концепций развития, которые допускают потерю качества в процессах развития, меняющего вектор прогрессивного развития на регрессивный. Один из вариантов обоснования изменения вектора развития связан с введением в анализ, с одной стороны, инновационной составляющей, а с другой – внешней среды исследуемого объекта или системы. Наличие используемой инновации в исследуемой системе обеспечивает устойчивость ее развития и одновременно способствует возникновению регрессионных тенденций во внешней среде. Последующее за этим распространение инноваций во внешней среде наряду с появлением новых инноваций ограничивает развитие анализируемой системы и создает предпосылки для формирования регрессивного вектора развития.

Данные взаимосвязи выразительно отобразили В. Бранский и С. Пожарский: «Невидимая рука» Шумпетера, периодически иницирующая инновационный процесс, определяет экономическое развитие, а «невидимая рука» Смита, выравнивающая спрос и предложение, обеспечивает периодические переходы к экономическому равновесию, распространяя нововведения (инновации) на всю экономику. Стыковку же между экономическим развитием и экономическим равновесием

осуществляет экономический рост, который предполагает финансирование нововведений за счет инновационной капитализации прибыли (творческая роль сбережений и накоплений)» [2. – С. 234–235]. Таким образом, отмечая ведущую роль инноваций в развитии социально-экономических систем, следует признать возможность использования критериев научно-технического прогресса и научно-технического регресса для отображения качественных аспектов развития.

7. На третьем уровне критериев развития ставится задача достижения определенного уровня их конкретизации, достаточного для описания процессов развития предпринимательских структур. Это предполагает нахождение частных критериев, во-первых, сложности, а во-вторых, научно-технического прогресса. Существует множество критериев сложности. В частности, М. Ю. Казаринов выделяет следующие критерии сложности: «неопределенность поведения; сложность описания; иерархичность; многокачественность; наличие сложных детерминаций» [5. – С. 109]. Далее автор пишет о том, что единые критерии сложности систем отсутствуют, и «в зависимости от методологической целесообразности можно использовать любой из этих критериев» [5. – С. 123]. Учитывая ранее обоснованную взаимосвязь сложности с количеством взаимодействий между элементами системы и опираясь на мнение Е. Н. Князевой о том, что «сложность, эмерджентность, активность системы и среды – это обоюдные, строящиеся друг от друга свойства, возникающие в интерактивном взаимодействии» [8], следует предположить, что в качестве критерия сложности может выступать активность.

В ходе развития может происходить изменение одного вида активности и замена его другим видом. Данный процесс может быть также интерпретирован как снижение активности и развитие пассивности, понимаемой как явление, противоположное активности. Активность предприни-

матерских структур является многогранным понятием, но, как было нами показано ранее [20], одной из ее отличительных особенностей является непосредственная взаимосвязь с количеством взаимодействий субъекта предпринимательства с элементами внешней и внутренней среды. Это создает дополнительные основания для рассмотрения активности и пассивности в качестве критериев сложности.

8. Следующий этап анализа предложенной на рисунке схемы связан с нахождением критериев прогресса и регресса, или, применительно к социально-экономической системе, научно-технического прогресса и научно-технического регресса. Ранее при анализе прогресса и регресса в анализ была введена инновационная составляющая, которая, по мнению авторитетных ученых, является основным инструментом развития. В частности Р. Нельсон и С. Уинтер пишут: «Технический прогресс ныне признан экономистами главной силой, стоящей за разнообразными экономическими явлениями: ростом производительности, конкуренцией... и многими другими. ...Но важность технического прогресса была констатирована намного раньше, чем были предприняты попытки отразить его роль в формальных моделях. Такие попытки часто отражали неохотное признание того, что факты будут и впредь разрушать любую теоретическую схему, из которой исключен технический прогресс» [12. – С. 52–53]. М. Кастельс пишет: «Добавленная стоимость создается главным образом инновацией, как в процессах, так и в продуктах» [7. – С. 235]. Соглашаясь с данным утверждением, не отвергающим, а, скорее всего, дополняющим подходы К. Маркса к пониманию источников происхождения прибавочной стоимости, можно установить достаточно любопытные логические взаимосвязи научно-технического прогресса с проблемами существования предпринимательских структур как таковых. Если инновации являются источником возникновения прибыли, которая в свою

очередь определяет жизнеспособность предприятия на рынке, то это означает, что возможность существования предприятия связана с тем, является ли оно носителем научно-технического прогресса или нет. Наличие прибыли свидетельствует о том, что предприятию свойственны черты инновационного развития. В противном случае имеют место признаки научно-технического регресса. Показатель прибыли в свою очередь является определяющим параметром эффективности, что позволяет обосновать возможность использования данного показателя в качестве критерия научно-технического прогресса (регресса). Положительная динамика данного показателя свидетельствует о прогрессивной направленности развития, обратная тенденция – о проявлении признаков регресса.

9. Заключительная стадия анализа предполагает сведение полученных результатов и обоснование интегрального критерия (показателя) развития предпринимательских структур. Методологический подход решения данной задачи обозначен в работе признанных специалистов в области системного анализа В. В. Дружинина и Д. С. Конторова, которые под развитием понимают «синтетический процесс повышения сложности и эффективности систем» [4. – С. 176]. Представляется, что проведенное исследование взаимосвязей сложности и активности позволяет утверждать о понимании развития предпринимательских структур как синтетическом процессе изменения активности и эффективности их функционирования.

Как известно, проблема развития является предметом стратегического планирования и управления. Об этом, акцентируя внимание на отличиях управления развитием и управления функционированием, пишут А. Л. Гапоненко и А. П. Панкрухин: «Управление развитием любого объекта выделяется в относительно самостоятельные действия и отличается от управления функционированием. Основные

составляющие управления развитием – это формирование видения, выявление целей и задач, определение стратегии, разработка планов развития, установление соответствующего лидерства. ...Основной формой, в которой реализуется менеджмент развития, является стратегическое планирование»¹. Согласие с данной точкой зрения позволяет сделать вывод, что показатели активности и эффективности относятся к числу основных стратегических характеристик предпринимательских структур, одновременно раскрывающих особенности развития данных хозяйствующих субъектов.

В заключение следует отметить, что перспективу изложенного подхода к пониманию сущности и особенностей стратегического развития предпринимательских структур связаны с открывающимися возможностями количественного описания данного процесса на основе использования показателей, характеризующих уровень и динамику их активности и эффективности. Это в свою очередь будет способствовать повышению качества обоснования и оценки последствий стратегических управленческих решений предпринимательских структур.

Список литературы

1. *Аверьянов А. Н.* Системное познание мира: методологические проблемы. – М. : Политиздат, 1985.
2. *Бранский В. П., Пожарский С. Д.* Глобализация и синергетический историзм. – СПб. : Политехника, 2004.
3. *Гайдес М. А.* Общая теория систем (системы и системный анализ). – 2-е изд., испр. – М. : ГЛОБУС-ПРЕСС, 2005.
4. *Дружинин В. В., Конторов Д. С.* Проблемы системологии (проблемы теории сложных систем). – М. : Советское радио, 1976.
5. *Казаринов М. Ю.* Детерминизм в сложных системах управления и самоорганизации. – Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.
6. *Казиев В. М.* Введение в системный анализ и моделирование. – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2001.
7. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура : пер. с англ. / под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000.
8. *Князева Е. Н.* Система и среда: сопряжение сложности, эмерджентности и управленческой активности. Проект № 11-23-01005/BeI «Инновационная сложность: методологические, когнитивные и социальные аспекты». – URL: intelros.ru/pdf/Lepskiy/07.pdf (дата обращения: 30.06.2018).
9. *Милованов В. П.* Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. – М. : Эдиториал УРСС, 2001.
10. *Молотов В. М.* Ленинский сборник XII / под ред. В. М. Молотова, М. А. Савельева. – URL: leninism.su/images/PDF/LS12.pdf (дата обращения: 30.09.2018).
11. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль : пер. с англ. – М. : Дело, 2003.
12. *Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж.* Эволюционная теория экономических изменений : пер. с англ. – М. : Дело, 2002.
13. *Никулин Л. Ф.* Менеджмент эпохи постмодерна и «нью-экономики». – М. : Юнити-Дана, 2001.
14. *Поваров Г. Н.* Системный подход и научно-технический прогресс // Философские вопросы технического знания. – М. : Наука, 1984.

¹ Общий и специальный менеджмент : учебник / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрукхуина. – М. : Изд-во РАГС, 2001. – С. 66-67.

15. Путеводитель по основным понятиям и схемам методологии Организации, Руководства и Управления : хрестоматия по работам Г. П. Щедровицкого. – М. : Дело, 2004.
16. Садовский В. Н. Методологические проблемы исследования объектов, представляющих собой системы // Социология в СССР. – Т. 1. – М., 1965. – С. 164–192.
17. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа. – СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2000.
18. Фрайман А. С. «Качество» как философская категория // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2012. – Вып. 37. – № 9 (263). – С. 46–51.
19. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии. – М.; Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003.
20. Чурашкина А. В. Предпринимательская и управленческая активности: содержание и взаимосвязи // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12 (Ч. I). – С. 352–355.
21. Bertalanffy L. von. General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. VII. – P. 1–20.

References

1. Averyanov A. N. Sistemnoe poznanie mira: metodologicheskie problem [System Cognition of the World: Methodological Issues]. Moscow, Politizdat, 1985. (In Russ.).
2. Branskiy V. P., Pozharskiy S. D. Globalizatsiya i sinergeticheskiy istorizm [Globalization and Synergetic Historicism]. Saint Petersburg, Politekhnik, 2004. (In Russ.).
3. Gaydes M. A. Obshchaya teoriya sistem (sistemy i sistemnyy analiz) [The Overall Theory of Systems (Systems and System Analysis)], 2nd amended edition. Moscow, GLOBUS-PRESS, 2005. (In Russ.).
4. Druzhinin V. V., Kontorov D. S. Problemy sistemologii (problemy teorii slozhnykh sistem) [Systemology (Theory of Complicated Systems)]. Moscow, Soviet Radio, 1976. (In Russ.).
5. Kazarinov M. Yu. Determinizm v slozhnykh sistemakh upravleniya i samoorganizatsii [Determinism in Complicated Systems of Management and Self-Organization]. Leningrad, Publishing house of the Leningrad State University, 1990. (In Russ.).
6. Kaziev V. M. Vvedenie v sistemnyy analiz i modelirovanie [Introduction in the System Analysis and Modeling]. Moscow, Binom. Knowledge Laboratory, 2001. (In Russ.).
7. Kastels M. Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura [Information Epoch: Economics, Society and Culture], translated from English, edited by O. I. Shkaratan. Moscow, GU VSHE, 2000. (In Russ.).
8. Knyazeva E. N. Sistema i sreda: sopryazhenie slozhnosti, emerzhentnosti i upravlencheskoy aktivnosti. Proekt № 11-23-01005/Bel «Innovatsionnaya slozhnost: metodologicheskie, kognitivnye i sotsialnye aspekty» [System and Environment: Conjugation of Complicacy, Emergency and Managerial Activity. Project N 11-23-01005/Bel 'Innovation Complicacy: Methodological, Cognitive and Social Aspects']. (In Russ.). Available at: intelros.ru/pdf/Lepskiy/07.pdf (accessed 30.06.2018).
9. Milovanov V. P. Neravnovesnye sotsialno-ekonomicheskie sistemy: sinergetika i samoorganizatsiya [Misbalanced Social and Economic Systems: Synergy and Self-Organization]. Moscow, Editorial URSS, 2001. (In Russ.).
10. Molotov V. M. Leninskiy sbornik XII [Lenin's Collection of Works 12], edited by V. M. Molotov, M. A. Savelev. (In Russ.). Available at: leninism.su/images/PDF/LS12.pdf (accessed 30.09.2018).
11. Nayt F. Kh. Risk, neopredelennost i pribyl [Risk, Uncertainty and Profit], translated from English. Moscow, Delo, 2003. (In Russ.).
12. Nelson R. R., Uinter S. Dzh. Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy [Evolution Theory of Economic Changes], translated from English. Moscow, Delo, 2002. (In Russ.).

13. Nikulin L. F. Menedzhment epokhi postmoderna i «nyu-ekonomiki» [Management of the Post-Modern Epoch and 'New Economics']. Moscow, Yuniti-Dana, 2001. (In Russ.).
14. Povarov G. N. Sistemnyy podkhod i nauchno-tekhnicheskoy progress [System Approach and Scientific and Technical Progress]. *Filosofskie voprosy tekhnicheskogo znaniya* [Philosophical Questions of Technical Knowledge]. Moscow, Nauka, 1984. (In Russ.).
15. Putevoditel po osnovnym ponyatiyam i skhemam metodologii Organizatsii, Rukovodstva i Upravleniya: khrestomatiya po rabotam G. P. Shchedrovitskogo [Guide-Book on Principle Notions and Schemes of Methodology on Organization, Leadership and Management: Reader on Works by G. P. Schedrovitskiy]. Moscow, Delo, 2004. (In Russ.).
16. Sadovskiy V. N. Metodologicheskie problemy issledovaniya obektov, predstavlyayushchikh soboy sistemy [Methodological Problems of Researching Objects Representing Systems]. *Sotsiologiya v SSSR* [Sociology in the USSR], Vol. 1. Moscow, 1965, pp. 164–192. (In Russ.).
17. Spitsnadel V. N. Osnovy sistemnogo analiza [Principles of System Analysis]. Saint Petersburg, Business-Press, 2000. (In Russ.).
18. Frayman A. S. «Kachestvo» kak filosofskaya kategoriya ['Quality' as a Philosophic Caterogy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika* [Bulletin of the Chelyabinsk State University. Economics], 2012, Issue 37, No. 9 (263), pp. 46–51. (In Russ.).
19. Khaken G. Tayny prirody. Sinergetika: uchenie o vzaimodeystvii [Secrets of Nature. Synergy: Doctrine of Interaction]. Moscow; Izhevsk, Institute of Computer Research, 2003. (In Russ.).
20. Churashkina A. V. Predprinimatelskaya i upravlencheskaya aktivnosti: sodержanie i vzaimosvyazi [Entrepreneurial and Managerial Work: Content and Interrelation]. *Ekonomika i predprinimatelstvo* [Economics and Entrepreneurship], 2017, No. 12 (Part I), pp. 352–355. (In Russ.).
21. Bertalanffy L. von. General System Theory – A Critical Review. *General Systems*, 1962, Vol. VII, pp. 1–20.

Сведения об авторах

Лидия Сергеевна Леонтьева

доктор экономических наук, профессор
кафедры государственного и муниципального
управления МГУ имени М. В. Ломоносова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет имени
М. В. Ломоносова», 119991, Москва,
Ленинские горы, д. 1.
E-mail: lldom@mail.ru

Анна Владимировна Чурашкина

соискатель кафедры государственного
и муниципального управления
МГУ имени М. В. Ломоносова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет имени
М. В. Ломоносова», 119991, Москва,
Ленинские горы, д. 1.
E-mail: annch1508@gmail.com

Information about the authors

Lidiya S. Leont'eva

Doctor of Economics, Professor
of the Department for Public and Municipal
Administration of the Lomonosov MSU.
Address: Federal State Educational Institution
of Higher Professional Education Lomonosov
Moscow State University, 1 Leninskie gory,
Moscow, 119991, Russian Federation.
E-mail: lldom@mail.ru

Anna V. Churashkina

Applicant of the Department for Public
and Municipal Administration
of the Lomonosov MSU.
Address: Federal State Educational Institution
of Higher Professional Education Lomonosov
Moscow State University, 1 Leninskie gory,
Moscow, 119991, Russian Federation.
E-mail: annch1508@gmail.com

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПОДОЛЬСКА

Е. Н. Мясникова, Т. В. Жубрева

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Здоровое питание оказывает позитивное влияние на качество жизни и долголетие человека, которое закладывается в период формирования организма в детском и подростковом возрасте, т. е. когда все дети и подростки посещают дошкольные и школьные учреждения. В статье представлены данные по практике организации питания в образовательных учреждениях отдельных субъектов Российской Федерации. Выполнен сравнительный анализ предоставления услуг питания в традиционном формате, принятом в регионах, и в формате бортового питания, реализуемого в Москве и Санкт-Петербурге. На примере МУП «Подольский комбинат питания и оптово-розничной торговли» показаны положительные стороны традиционной системы обеспечения питанием детей и подростков в образовательных учреждениях Подольска. Дано обоснование нецелесообразности перехода на централизованное приготовление готовых рационов питания для снабжения ими образовательных учреждений и ликвидации в них пищеблоков. Это обусловлено целым рядом ограничений и проблем, в том числе избыточной унификацией рационов питания, невозможностью оперативного реагирования на актуальный контингент питающихся и увеличенным сроком годности готовых блюд и кулинарных изделий, влекущим за собой снижение органолептических показателей качества продукции. Угрожающей проблемой является безопасность готовой кулинарной продукции, нарушение которой, по данным РБК, спровоцировало пищевые отравления и тяжелые заболевания детей и подростков. На этом фоне деятельность администрации Подольска и МУП «Подольский комбинат питания и оптово-розничной торговли» по обеспечению качественным питанием может в целом рассматриваться как положительный опыт.

Ключевые слова: организация питания, образовательные учреждения, поставщики услуг питания, пищевая безопасность.

POSITIVE EXPERIENCE OF ORGANIZING CATERING IN EDUCATION INSTITUTIONS OF PODOLSK

Elena N. Myasnikova, Tatiana V. Zhubreva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Healthy nutrition exerts positive impact on quality of life and life span of people laid during the foundation period of the organism in the children and teenage years, i.e. when all children and teenagers go to pre-school and school. The article provides information about catering organization in education institution in certain entities of the Russian Federation. Catering services rendered in the traditional format used in regions were compared with the board format realized in Moscow and St. Petersburg. Positive sides of the traditional system of catering for children and teenagers in education institutions were illustrated by the work of the Podolsk Group of Catering Services and Whole-Retail Sale. The shift to the centralized making food for supply to education institutions and shutting-down their cooking blocks were recognized as inexpedient. It is grounded by a number of restrictions and problems, including excessive unification of food, impossibility to respond quickly to the customers' needs and increase in the best-before dates of finished food, which can cause a drop in organoleptic characteristics of food. A threatening problem is security of finished culinary produce, whose infringement, according to RBK, led to food intoxication and serious illnesses in children and teenagers. In this connection the work of the Podolsk administration and the Podolsk Group of Catering Services and Whole-Retail Sale dealing with supply of high quality food can be considered as positive experience.

Keywords: catering organization, education institution, suppliers of catering services, food security.

Понимание того, что здоровое, рациональное и сбалансированное питание оказывает позитивное влияние на качество жизни и долголетие человека, очевидно для большинства интеллектуально развитых людей. Более того, важно соблюдать и экологию питания, особенно в период формирования организма в детском и подростковом возрасте. Именно в этот период закладывается основа будущего активного долголетия.

Основная масса детей и подростков посещает дошкольные и школьные учреждения. За фразой «школьное питание» стоит не просто здоровье наших детей, но и благополучие их родителей, а также здоровье будущих поколений. Совершенствование системы обеспечения горячим питанием детей в образовательных учреждениях является одной из важнейших составляющих повышения качества жизни детского населения. Более того, «...питание в детском и подростковом возрасте... оказывает существенное влияние на состояние здоровья человека на протяжении всей последующей жизни» [4. – С. 439].

В этой связи представляется актуальным анализ практики организации питания детей в образовательных учреждениях на примере одного из муниципальных образований России. В качестве объекта исследования выбран городской округ Подольск Московской области, в котором все услуги по предоставлению питания в образовательных учреждениях с 1995 г. осуществляет муниципальное унитарное предприятие «Подольский комбинат питания и оптово-розничной торговли» (МУП «ПКП и ОРТ»).

Организация питания детей в дошкольных и школьных образовательных учреждениях (ОУ) имеет первостепенное значение, находится под пристальным вниманием государственных органов управления и должно соответствовать, как минимум, Основам государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года, утвержденным Распоряжением

Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-р, и приоритетному проекту «Формирование здорового образа жизни», который утвержден решением президиума Совета при Президенте России по стратегическому развитию и приоритетным проектам 26 июля 2017 г.

В образовательных учреждениях услуги по организации питания регламентируются законодательными актами Российской Федерации, в том числе санитарными правилами и нормами (СанПиН) в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия при организации питания детей в социально значимых учреждениях и рядом технических регламентов Таможенного союза по безопасности пищевой продукции. Это связано с тем, что продовольственная безопасность России – обязательное условие ее независимости и процветания. В то же время, как указывают Т. В. Тулякова, Е. В. Крюкова, А. А. Шибанова и Л. В. Беркетова, по состоянию на 2015 г. «...государство не обеспечило продовольственную безопасность России по ряду продуктов питания, особенно мяса и мясопродуктов» [7. – С. 18]. В этой связи роль обеспечения горячим питанием детей, посещающих образовательные учреждения, многократно возрастает.

При оказании услуг по организации питания предприятие руководствуется основными положениями Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Руководствуясь основными положениями действующего законодательства Российской Федерации в области организации питания в образовательных учреждениях, административные органы городских и муниципальных организаций разрабатывают локальные нормативные документы.

В последние годы широкое распространение в Москве и Санкт-Петербурге получила система организации доставки готовой еды по типу бортового питания в ОУ.

Организация питания подобного формата предусматривает «...широко продвигаемые в предприятиях питания инновационные технологии Cook & Chill, Cook & Freeze и Flash freezing» [2. – С. 409], которые относятся к индустриальным технологиям консервирования готовой кулинарной продукции холодом и возможны только при унификации рационов питания школьников. Последнее «...негативно влияет или может влиять на здоровье населения, включая детей и подростков» [5. – С. 167]. Такая практика в организации питания детей и подростков в ОУ имеет ряд существенных ограничений и нареканий, главным образом со стороны школьников и их родителей. Кроме того, она не позволяет оперативно реагировать на актуальный контингент питающихся.

Одним из основных недостатков такого подхода к организации питания детей и подростков является увеличенный срок годности готовых блюд и кулинарных изделий, влекущий за собой, как минимум, снижение отдельных органолептических показателей (внешний вид, вкус и консистенция). Значительно более угрожающей проблемой является безопасность готовой кулинарной продукции, нарушение которой приводит к пищевым отравлениям и тяжелым заболеваниям детей. В последнее время серьезные нарушения, подтвержденные органами Роспотребнадзора, выявлены в компании «Московский школьник» и в комбинате питания «Конкорд» (Москва). Результатом стало несколько случаев массового отравления в конце декабря 2018 г. в детских садах Москвы. Число пострадавших составило 127 человек. Кроме того, в феврале и марте 2018 г. московские школы № 1210 и № 1554, а также в декабре 2018 г. еще и школы № 760 и № 1944 подали иски против поставщика питания «Московский школьник» [6]. Принятая в последние годы в Москве система организации питания в ОУ была внедрена для апробации и последующего распространения в других регионах. Следует отметить, что в большинстве регио-

нов на сегодняшний день преимущественное распространение получила система обеспечения детей горячим питанием, приготовленным непосредственно в пищеблоках ОУ из сырья и полуфабрикатов централизованной доставки. На многие из них оказывается давление со стороны компаний, обеспечивающих доставку скомплектованных рационов готового питания. Однако, по имеющимся сведениям, такая инициатива не встречает понимания и поддержки со стороны руководства регионов, так как уже на протяжении ряда лет в СМИ и социальных сетях появляется негативная информация о последствиях внедрения экспериментального формата организации питания в ОУ по типу бортового, который был внедрен в Москве и Санкт-Петербурге.

В этой связи в качестве положительного примера заботы о здоровье подрастающего поколения выступает организация питания в ОУ Подольска.

На муниципальном уровне оказание услуг общественного питания регламентируется приказом Комитета по образованию Администрации Городского округа Подольск от 22 августа 2018 г. № 673 «О порядке предоставления бесплатного горячего питания или выплаты денежной компенсации отдельным категориям обучающихся в муниципальных и частных общеобразовательных организациях Городского округа Подольск в первом полугодии 2018–2019 учебного года» и рядом других.

Одним из критериев оценки уровня организации питания в школах служит показатель охвата горячим питанием, который в муниципальных общеобразовательных учреждениях Подольска по итогам первой четверти 2018–2019 учебного года составил 85,4%, а также всеми видами питания, включая буфетную продукцию, – 97,2%. При этом сеть образовательных учреждений Подольска является одной из крупнейших в Московской области: 59 школ, 89 дошкольных образовательных учрежде-

ний, 4 учреждения дополнительного образования.

Численность обучающихся в школах на 1 сентября 2018 г. составила 43 500 человек – это на 1 290 школьников больше, чем на начало прошлого учебного года. Впервые за парты сел 4 701 первоклассник. В дошкольных образовательных учреждениях (ДОУ) в 2017/18 учебном году воспитывалось 19 412 детей в возрасте от 1,5 до 7 лет, из них 16 757 – старше 3 лет; в группах кратковременного пребывания – 585 детей, в группах круглосуточного пребывания – 48 детей¹.

В Подольске 93 ДОУ имеют собственные пищеблоки, которые работают на сырье, имеют необходимый состав складских помещений, оснащены соответствующим торгово-технологическим оборудованием, обеспечены достаточным количеством разделочного инвентаря, кухонной посуды. В них имеются бытовые помещения с туалетами и гардеробами для персонала. В два пищеблока ДОУ по договору осуществляется поставка пищевых продуктов, в два пищеблока негосударственных ДОУ осуществляется поставка готовой пищи в термосах.

Из общего числа общеобразовательных учреждений 43 имеют собственные пищеблоки, работают как сырьевые; они имеют соответствующие складские помещения, оснащены необходимым холодильным и другим технологическим оборудованием, обеспечены достаточным количеством разделочного инвентаря, кухонной посуды; имеют бытовые помещения с туалетами и гардеробами для персонала. В 11 буфетах-раздаточных общеобразовательных школ осуществляется доставка готовой пищи в термосах.

Обучающиеся в общеобразовательных учреждениях получают двухразовое горячее питание (дети из многодетных семей) – завтрак и обед или обед-полдник (для ОУ, работающих в две смены – 19% от общего

количества), другие льготные категории обучающихся получают одноразовое горячее питание – обед. Питание воспитанникам дошкольных образовательных учреждений предоставляется ежедневно (5 дней в неделю) – два завтрака, обед и полдник.

Основным поставщиком услуг по организации питания воспитанников дошкольных и учащихся общеобразовательных учебных учреждений на основании заключенных договоров является муниципальное унитарное предприятие «Подольский комбинат питания и оптовой розничной торговли».

Питание в муниципальных бюджетных образовательных учреждениях Подольска, предоставляемое МУП «ПКП и ОРТ», осуществляется на основании заключенных с ОУ договоров и организовано за счет средств бюджета (муниципальная социальная услуга по предоставлению питания) и родителей (законных представителей). Организация производственно-торговой деятельности данного предприятия по оказанию услуг питания в образовательных учреждениях осуществляется по классической схеме централизованного производства блюд и напитков, как показано на рисунке.

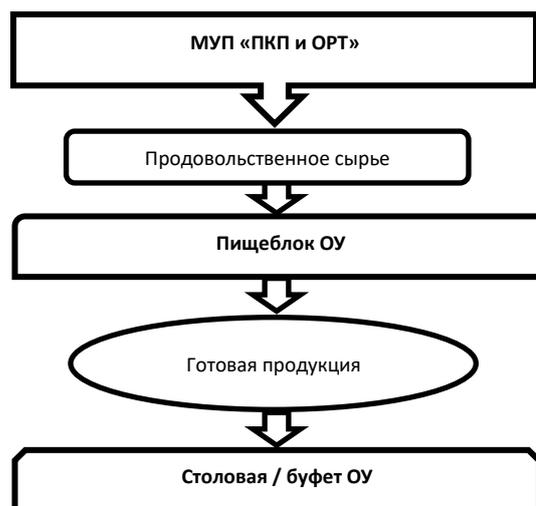


Рис. Централизованная система школьного питания

¹ URL: <https://podolskriamo.ru/article/193477/glava-komiteta-obrazovaniya-podolska-k-novomu-uchebnomu-godu-gotovyy-.xl>

Подобная система централизации системы школьного питания позволяет комплексно, оперативно и адресно решать возникающие проблемы медицинского, правового, социального, финансового и технологического характера благодаря основным принципам такого подхода. В самом общем виде они включают в себя тесное взаимодействие с администрацией Подольска, постоянный контакт с общественными организациями, родителями и средствами массовой информации для ведения пропаганды здорового питания в школе и других детских образовательных учреждениях.

Важной составляющей в деятельности МУП «ПКП и ОРТ» по организации здорового питания в образовательных учреждениях Подольска выступает научный подход к формированию рационов детского и школьного питания и применению прогрессивных технологий хранения и переработки сырья и полуфабрикатов, приготовления и доставки блюд. Сырье и полуфабрикаты, используемые при приготовлении кулинарной продукции, имеют сопроводительную документацию, подтверждающую их безопасность и качество, и реализуются в соответствии со сроками годности.

В 2018/19 учебном году в образовательных учреждениях Подольска используется примерное 10-дневное меню (рационы питания по возрастным группам), согласованное с руководителем Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Московской области. Меню разработано в соответствии с возрастными нормами, сбалансировано по содержанию белков, жиров, углеводов и витаминов, калорийности блюд и напитков. Рационы питания размещаются на веб-сайтах образовательных учреждений с целью информирования родителей или иных заинтересованных лиц о структуре питания. Важно понимать, что «многие учащиеся, а нередко и их родители, имеют слабое представление о правильном питании как состав-

ляющей здорового образа жизни. Помочь в решении этой проблемы может и должна школа. Именно школа представляет собой ту среду, используя которую можно оказать влияние на процесс правильного питания и сформировать у школьников необходимые навыки... в данном вопросе» [1. – С. 395].

При составлении меню реализуются научные принципы организации здорового питания, в том числе принципы максимального разнообразия пищевых рационов по дням и учета индивидуальных физиологических особенностей детей и подростков (например, непереносимость компонентов пищи, различные пищевые расстройства).

Все поставляемые продукты, полуфабрикаты и готовая кулинарная продукция проходят выходной контроль в МУП «ПКП и ОРТ» и входной контроль в пищеблоках образовательных учреждений. При этом Подольский комбинат питания и оптово-розничной торговли как поставщик услуг питания в полной мере может быть назван партнером заказчиков, способным помогать в преодолении кризиса [3] или купировании текущей проблемы.

Таким образом, можно констатировать, что деятельность МУП «ПКП и ОРТ» в части предоставления услуг питания в образовательных учреждениях Подольска способствует реализации государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения. За годы своей деятельности руководители и специалисты данного предприятия продемонстрировали навыки работы в современных динамичных и непростых экономических условиях, оперативно решая вопросы управления и организации производства, логистики и реализации готовой кулинарной продукции в ОУ Подольска. Немаловажным является тот факт, что к комбинату нет претензий ни со стороны администрации ОУ, ни со стороны администрации Подольска, ни со стороны родителей. Таким образом, деятельность МУП «ПКП и ОРТ» по обеспечению качественным пита-

нием детей и подростков ОУ может в целом рассматриваться как положительный опыт. Кроме того, это свидетельствует о нецелесообразности перехода на систему организации питания в ОУ по типу бортового.

В заключение следует отметить, что горячее питание детей во время пребывания в образовательном учреждении является одним из важных условий их эффективно-го обучения и сохранения здоровья на долгие годы. Хорошая организация пита-

ния в детстве – это залог будущего активного образа жизни в зрелые годы. Полноценное и сбалансированное питание, правильно организованное и основанное на научном подходе, способствует профилактике заболеваний, повышению работоспособности и успеваемости, физическому и умственному развитию детей и подростков, создает условия их адаптации к современной жизни. В целом для России это создает условия для обеспечения ее продовольственной безопасности.

Список литературы

1. *Абрамович Н. В., Овсянникова Д. Д.* Из опыта разработки Web-сайта школьной столовой // Стратегия развития индустрии гостеприимства и туризма. VI Международная интернет-конференция. – Орел : Орловский государственный университет им. И. С. Тургенева, 2016. – С. 394–398.
2. *Жубрева Т. В.* Инновационные технологии в ресторанном бизнесе // Траектории развития : материалы Первой Международной научной конференции. – М., 2018. – С. 408–413.
3. *Карацук О. С.* Возможности развития общественного питания в условиях кризиса финансового рынка // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2009. – № 1 (25). – С. 103–106.
4. *Мясникова Е. Н.* Школьное питание – важнейшая подсистема социального питания // Инновации: перспективы, проблемы, достижения : материалы Пятой Международной научно-практической конференции. – М., 2017. – С. 437–448.
5. *Мясникова Е. Н., Жубрева Т. В., Васильева И. В.* Региональные особенности организации питания школьников Воронежской области // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 3 (99). – С. 166–172.
6. *Тадтаев Г.* Московские школы после отравлений подали иск к поставщику питания. – URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5ca3a40c9a79472140b9d9b3?from=newsfeed> (дата обращения: 03.04.2019).
7. *Тулякова Т. В., Крюкова Е. В., Шибанова А. А., Беркетова Л. В.* Продовольственная безопасность – необходимое условие национальной безопасности России // Пищевая промышленность. – 2015. – № 11. – С. 16–18.

References

1. *Abramovich N. V., Ovsyannikova D. D.* Iz opyta razrabotki Web-sayta shkolnoy stolovoy [The Experience of Designing Web-Site of School Canteen]. *Strategiya razvitiya industrii gostepriimstva i turizma. VI Mezhdunarodnaya internet-konferentsiya* [Strategy of Developing Hospitality and Travel Industry. The 6-h International Conference]. Orel, the Orel State University named after Turgenev, 2016, pp. 394–398. (In Russ.).
2. *Zhubreva T. V.* Innovatsionnye tekhnologii v restorannom biznese [Innovation Technologies in Restaurant Business]. *Traektorii razvitiya, materialy Pervoy Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii* [Development Trajectories, materials of the First International Conference]. Moscow, 2018, pp. 408–413. (In Russ.).

3. Karashchuk O. S. Vozmozhnosti razvitiya obshchestvennogo pitaniya v usloviyakh krizisa finansovogo rynka [Opportunities for Developing Catering Industry under the Conditions of Financial Market Crisis]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2009, No. 1 (25), pp. 103–106. (In Russ.).

4. Myasnikova E. N. Shkolnoe pitanie – vazhneyshaya podsystema sotsialnogo pitaniya [School Catering as the Most Important Subsystem of Social Catering]. *Innovatsii: perspektivy, problemy, dostizheniya, materialy Pyatoy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Moscow, 2017, pp. 437–448. (In Russ.).

5. Myasnikova E. N., Zhubreva T. V., Vasileva I. V. Regionalnye osobennosti organizatsii pitaniya shkolnikov Voronezhskoy oblasti [Regional Peculiarities of School Children Nutrition in the Voronezh Region]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 3 (99), pp. 166–172. (In Russ.).

6. Tadtaev G. Moskovskie shkoly posle otravleniy podali isk k postavshchiku pitaniya [Moscow Schools after Food Intoxication Sued Food Supplier]. (In Russ.). Available at: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5ca3a40c9a79472140b9d9b3?from=newsfeed> (accessed 03.04.2019).

7. Tulyakova T. V., Kryukova E. V., Shibanova A. A., Berketova L. V. Prodovolstvennaya bezopasnost – neobkhodimoe uslovie natsionalnoy bezopasnosti Rossii [Food Security as a Necessary Condition of National Security of Russia]. *Pishchevaya promyshlennost* [Food Industry], 2015, No. 11, pp. 16–18. (In Russ.).

Сведения об авторах

Елена Николаевна Мясникова

кандидат технических наук,
доцент кафедры ресторанного бизнеса
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Myasnikova.EN@rea.ru

Татьяна Васильевна Жубрева

кандидат технических наук,
доцент кафедры ресторанного бизнеса
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Zhubreva.TV@rea.ru

Information about the authors

Elena N. Myasnikova

PhD, Assistant Professor
of the Department of Restaurant
Business of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Myasnikova.EN@rea.ru

Tatiana V. Zhubreva

PhD, Assistant Professor
of the Department of Restaurant
Business of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Zhubreva.TV@rea.ru

О СОСТОЯНИИ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЕГО ВОВЛЕЧЕНИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОБОРОТ

О. Е. Панкратов

Банк России, Москва, Россия

В статье проведен поэтапный анализ динамики незавершенного строительства за 1991–2017 гг., масштабы которого значительно превышают годовые объемы капитальных вложений, направляемых в строительство. При этом выявлено, что наиболее эффективными были 2000–2010 гг., когда число незавершенных объектов сократилось в 2 раза. С ростом незавершенного строительства из народно-хозяйственного оборота отвлекаются большие капитальные вложения, а также увеличивается стоимость последующей достройки таких объектов. Автором проанализированы причины высоких сверхнормативных объемов незавершенного строительства (включая долгострой) и обоснованы предложения по их вовлечению в хозяйственный оборот. При этом предлагаются два основных направления их реализации: во-первых, достройка или продажа незавершенных объектов; во-вторых, предотвращение появления новых долгостроев, в том числе и в жилищном строительстве. При реализации первого направления предлагается разработка целевой программы приватизации объектов незавершенного строительства (с конкретизацией по регионам), а также их достройки и продажи, что позволит мобилизовать средства для завершения других или постройки новых объектов. При формировании такой общероссийской программы обязательным условием должно стать проведение сплошной инвентаризации каждого объекта по специальной паспортной характеристике, изложенной в статье, а также принятие экономически обоснованного решения по каждому объекту. В качестве второго направления рассмотрен ряд возможностей как по сокращению, так и по предотвращению появления новых незавершенных объектов. Особое внимание уделено повышению инвестиционной активности отрасли на основе вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов или площадей государственной и муниципальной собственности. Это касается прежде всего прозрачности сдачи свободных объектов или площадей в аренду по узаконенным договорам и ценам.

Ключевые слова: строительство, капитальные вложения, долгострой, факторы роста незавершенного строительства, пути сокращения незавершенного строительства и его вовлечения в хозяйственный оборот.

ABOUT THE SITUATION WITH UNFINISHED CONSTRUCTION AND ITS INVOLVEMENT IN ECONOMIC TURNOVER

Oleg E. Pankratov

Bank of Russia, Moscow, Russia

The article analyzed the dynamic of unfinished construction in 1991–2017, whose volume exceeds the annual capital investment directed to construction. It was found out that 2000–2010 were the most effective years, when the number of unfinished projects halved. When unfinished construction grows, big capital investment is withdrawn from economic turnover and the cost of these projects' finishing goes up. The authors analyzed the reasons for such excessive amounts of unfinished construction (including long-term one) and put forward ideas of their involvement in economic turnover. Two key lines in their realization are proposed: firstly, construction completion or sale of unfinished projects and secondly, prevention of new long-term construction, including projects in housing construction. In respect of the first variant the authors suggest the development of a target program aimed at privatization of projects of unfinished construction (with concrete information about regions), as well as their completion and sale, which will provide an opportunity to get funds necessary to complete other projects or build new ones. To develop such an all-Russian program it is necessary to carry out an overall stock-taking of each project in line with a specific passport characteristic provided in the article and to make an economically grounded decision for each project. As for the second line, a number of possibilities were considered aimed at cutting the number of

unfinished projects and prevention of new projects emergence. Special attention is paid to increasing investment activity in the industry, which is based on involvement of unused projects or areas of state and municipal property in economic turnover. It refers mainly to transparency of leasing vacant projects or areas according to fixed contracts and prices.

Keywords: construction, capital investment, long-term construction, factors of unfinished construction increase, ways of unfinished construction reduction and its involvement in economic turnover.

Важным дополнительным инвестиционным источником в сфере капитального строительства является вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов отрасли, а также незавершенного строительства, объемы которого достаточно велики. В целом по стране они значительно превышают годовые капитальные вложения, направляемые во все виды строительства. А это означает, что вложенные ранее огромные финансовые средства, выведенные из народнохозяйственного оборота, лежат омертвленным капиталом на балансе государства, его отраслей и предприятий, а также значительной части населения страны (долевых инвесторов) в виде незаконченных жилых объектов или долгостроев.

Поэтому решение проблемы сокращения незавершенного строительства, вовлечения его объектов в хозяйственный оборот путем их достройки является важной задачей и настоящей необходимостью, обусловленной целым рядом обстоятельств, которые ограничиваются не только строительством, но и многими важнейшими сферами экономики страны. Реализация данной задачи в условиях ограничения ресурсной базы, сокращения объемов нового строительства является весьма крупным стратегически эффективным резервом повышения инвестиционно-экономической устойчивости развития строительного бизнеса и экономики в целом.

Динамику объемов и масштабов незавершенного строительства за годы рыночной экономики следует рассматривать по трем периодам. В первый период (1991–2000) число объектов незавершенного строительства было достаточно велико и сократилось всего лишь на 8%, в то время как число законсервированных или при-

остановленных строительством объектов возросло в 3 раза, а вновь начинаемых сократилось в 6 раз. Такое положение стало следствием того, что в условиях значительного сокращения объемов производства, в том числе и в строительной сфере, значительного спада в эти годы валового национального продукта и валового национального дохода инвестиционные возможности предприятий и страны в целом по завершению начатых строек многократно снизились. Образовавшиеся на базе приватизированных государственных предприятий акционерные или частные предприятия и организации (особенно активно процесс приватизации прошел в сфере строительства) либо не обладали финансовыми средствами для завершения долгостроев и других незавершенных объектов, либо не имели желания вкладывать средства в их завершение или реконструкцию, стараясь побыстрее максимально все выжать из действующих производств.

В 2000–2010 гг. положение с незавершенным строительством значительно улучшилось. Число объектов, находящихся в незавершенном строительстве, за эти годы сократилось почти в 2 раза (до 57%) и составило 103,1 тыс. Из них число приостановленных или законсервированных объектов сократилось до 48,8% и составило 24% от общего числа объектов незавершенного строительства. В результате такой положительной динамики уже в третьем периоде (2010–2017) число незавершенных строек сократилось лишь на 8,4%, а приостановленных и законсервированных – на 0,2%. При этом в целом за последние 17 лет общее число зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве, сократилось почти в 2,1 раза, а законсервированных – в 2,7 раза (таблица).

Число зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве*

Год	Число зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве, – всего, шт.	В том числе приостановленные или законсервированные	
		шт.	%
2000	179 667	88 379	49,2
2005	128 496	45 810	35,6
2010	103 107	24 796	24,0
2015	97 965	13 525	13,8
2016	90 342	11 800	13,1
2017	86 849	11 776	13,5
2017 в % к 2000	47,2	13,3	2,7 раза

* Составлено по: Россия в цифрах / Росстат. – М., 2018. – С. 49.

Несмотря на столь положительную динамику, общий объем незавершенного строительства остается достаточно высоким и составляет около 85 тыс. незавершенных объектов (из них только в Москве, по ориентировочным данным, насчитывается свыше 150 долгостроев), что значительно ухудшает как производственно-экономическое состояние строительных организаций, предприятий-заказчиков этих строек, так и их инвестиционные возможности. Это обусловлено тем, что большие сверхнормативные объемы незавершенного строительства ведут к увеличению условно-постоянной части накладных расходов (административно-хозяйственных, по содержанию пожарной и сторожевой охраны, износу временных нетитульных сооружений и приспособлений и др.), заготовительно-складских затрат, прямых затрат на эксплуатацию машин, механизмов, заработную плату работающих и др.

При этом следует отметить, что с увеличением сроков строительства объектов, длительным замораживанием капитальных вложений не только ухудшаются результаты деятельности строительных организаций и их инвестиционные возможности (о чем отмечалось выше), но и обесценивается стоимость вложенных ресурсов вследствие внешнего или функционального износа незаконченных объектов, увеличивается стоимость их достройки в связи с непредсказуемым влиянием уровня инфляции, возможных рисков, экологических факторов, ветшанием и разрушением

отдельных конструктивных элементов, необходимостью проведения их экспертизы, частичной замены и т. д. Одновременно возрастают потери интегрального эффекта инвестиционного проекта при превышении установленного нормативного срока строительства и запаздывании начала его эксплуатационной стадии [7], а также параметров его спроса. Основными причинами высоких объемов незавершенного строительства, как показывают исследования, являются:

- дефицит финансирования, особенно в связи с недостаточным обоснованием источников его формирования [6];
- высокие ставки по кредитам, что зачастую приводит к долгостроем;
- нарушение инвесторами требований к проектной документации;
- несбалансированность объемов строительного-монтажных работ с мощностями и возможностями строительных организаций [5; 8];
- несвоевременное обеспечение строительных организаций проектно-сметной документацией при ее низком уровне;
- недостатки в системе взаимоотношений между генподрядными и субподрядными организациями, поставщиками и др., отсутствие у последних ответственности за плановый ввод объектов в эксплуатацию;
- не всегда гармоничное и эффективное использование строительными предприятиями финансовых, материально-технических, людских и других ресурсов;

– вывод из-под государственного контроля с передачей в частные руки свыше 90% действующих строительных организаций;

– непредвиденные риски и многое другое.

При этом необходимо отметить, что исходя из имеющихся результатов анализа, проведенного Счетной палатой по оценке объемов сокращения незавершенного строительства¹, можно сделать вывод, что данная работа осуществляется не на постоянной основе по единой разработанной федеральной программе (с ее конкретизацией и координацией по регионам) и с обоснованием комплекса мер по его сокращению, а на основании отдельных решений правительства и некоторых отраслевых ведомств.

Важной причиной, сдерживающей сокращение объемов незавершенного строительства, является и то обстоятельство, что имеющиеся нормативно-методические документы, публикации и предложения ученых по реализации незавершенного строительства носят в основном рекомендательный характер, что приводит к неэффективности и необязательности принимаемых решений по их выполнению, а также отсутствию должной координации по выявлению и учету незавершенных строительством объектов, возможной очередности и условий их реализации, что не позволяет быстро вовлечь их в хозяйственный оборот путем достройки, продажи или ликвидации.

Нельзя не отметить и такое важное положение: с одной стороны, все понимают и признают, что незавершенное строительство сегодня является крупнейшим нереализованным инвестиционным источником, а с другой – практически ни один из органов государственного управления и ни одно из ведомств не уделяют должного внимания изучению всех возможностей его реального использования, обоснованию

конкретных мероприятий и нормативных актов, регулирующих управление незавершенным строительством, вовлечение вложенных в него капитальных вложений в хозяйственный оборот.

Поскольку в последние 2–3 десятилетия не осталось в отрасли ни одного научного подразделения, занимающегося данной проблемой, то инициатива по ее решению, очевидно, должна исходить как от органов государственного управления (федерального и регионального уровня), так и непосредственно от заказчиков и их инвесторов. Если в советское время этой проблемой профессионально и целенаправленно занимались целые научные подразделения, лаборатории и широко известные ученые (доктора экономических наук, профессора И. Г. Галкин, И. К. Комаров, А. И. Митрофанов, кандидаты экономических наук, профессора И. А. Титова, В. И. Липанович и др.) ведущих институтов страны, то в период рыночной экономики, особенно в первое ее десятилетие, эта проблема в научном и практическом плане в значительной мере была пущена на самотек при весьма высоких объемах выведенных из хозяйственного оборота капитальных вложений.

В то же время определенное внимание заслуживает опубликованная в 2015 г. работа молодых ученых О. В. Никишиной и О. Б. Никишиной по проблеме возникновения и возможности сокращения незавершенного строительства, где авторы излагают отдельные положения по решению данной проблемы [3]. Некоторые из них получили определенное отражение и дальнейшее развитие в данной статье. Проблему сокращения объектов незавершенного строительства, на наш взгляд, следует решать по двум направлениям: во-первых, путем их достройки или ликвидации (сноса) уже существующих объектов незавершенного строительства; во-вторых, путем предотвращения появления новых незавершенных объектов, а тем более долгостроев.

¹ См.: Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2015. – № 9 (213). – С. 3–61.

В первом случае в качестве одного из наиболее важных направлений должна стать разработка целевой программы приватизации незавершенного строительства в отрасли (с учетом государственных и муниципальных приватизационных программ), реализация которой позволит увеличить поступление средств на инвестиционные цели. Основными задачами такой программы должны стать непрерывная самофинансируемость и доходность этого процесса. Достройка и продажа готовых объектов по рыночной стоимости, а также находящихся в незавершенном состоянии с любой степенью технической готовности позволят мобилизовать дополнительные финансовые средства для завершения других или постройки новых, более необходимых объектов. При этом в качестве начального капитала могут быть использованы как собственные средства предприятий и внебюджетные источники, так и государственные субсидии или банковские кредиты под доступный процент с кардинальной переориентацией деятельности банков на производственную сферу и возможной дифференциацией налогообложения их прибыли в зависимости от направлений кредитования. Прибыль, полученную от краткосрочного кредитования коммерческих сделок, следовало бы облагать большим налогом, а прибыль, полученную от товаропроизводителей, – меньшим. Особенно это относится к кредитованию банками производственных инвестиционно-строительных проектов, включая незавершенное строительство.

Вместе с тем при разработке такой единой общероссийской программы обязательным условием ее формирования должно стать, во-первых, проведение сплошной инвентаризации каждого объекта незавершенного строительства по специальной паспортной характеристике с указанием заказчика, застройщика, назначения и местонахождения объекта незавершенного строительства, его сметной стоимости, периода начала и прекращения строительства, стадии его завершенности, объема

вложенных капитальных затрат с обязательным составлением заключения о техническом состоянии объектов, их безопасности, соответствии проектных показателей требованиям действующих норм и др., а также оценка их инвестиционных параметров. Во-вторых, должно быть принято экономически обоснованное решение о судьбе каждого объекта и условиях его реализации [3]. Такая экспертиза должна быть обязательной, объективной и проводиться при участии специалистов, имеющих лицензию на данный вид деятельности. При этом окончательные решения о продаже незавершенных объектов или их достройке должны приниматься на основе проведенных соответствующих технико-экономических обоснований и оценки возможных вариантов для будущих потребителей по показателю денежного потока от каждого конкретного объекта или получения иного полезного эффекта.

Сокращение объемов незавершенного строительства путем его качественного и количественного учета, достройки и ввода в эксплуатацию, а также посредством выявления и ликвидации бесперспективного недвижимого имущества как тяжелого наследия будет способствовать достижению важной цели в области как градостроительства [3], так и укрепления финансового состояния строительства, его предприятий, а также других ведомств – заказчиков этих объектов, а соответственно, и экономики страны в целом.

Важным экономическим механизмом сокращения незавершенного строительства является внесение поправок к закону «О лизинге», разрешающих сдачу объектов незавершенного строительства в лизинг. Принятие такого решения уже неоднократно предлагалось рядом ученых, что может оказать положительное влияние на решение данной проблемы. Особый интерес в этом вопросе представляет предложенная В. В. Берестовым схема завершения строительства недостроенных объектов через лизинг, основанная на разработанном им механизме привлечения необхо-

димых инвестиций. Однако при реализации данной программы есть одно обязательное ограничение: объект, не завершённый строительством, должен иметь те же характеристики по площади, что и законченный объект, т. е. необходимо, чтобы были завершены работы по возведению каркаса здания [1].

Одновременно с вышеизложенными положениями сокращения незавершённого строительства важными условиями предотвращения появления новых приостановленных строительством незавершённых объектов должны стать более объективная оценка застройщика о его инвестиционных возможностях по сооружению того или иного здания; снижение ставок по кредитам в условиях реально возводимых объектов; повышение качества проектной документации, особенно объектов в сфере «зеленого» строительства [9]; ужесточение ответственности заказчиков за соблюдение сроков строительства, вплоть до изъятия земельных участков; повышение обоснованности загрузки мощностей строительных организаций с их производственными возможностями; создание государственного жесткого контроля за сроками строительства; установление строгой очередности возведения объектов; рациональное сочетание мер административно-государственного и экономического регулирования, что поможет создать реальные условия для ликвидации появления негативных явлений по нормализации незавершённого строительства в будущем, а также переход на проектное финансирование, особенно объектов жилой недвижимости, о чем в марте 2019 г. было уделено особое внимание в выступлении президента Российской Федерации В. В. Путина на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей.

Преимущество проектного финансирования, в отличие от долевого участия, состоит в том, что оно может снять риски граждан потерять на долгие годы свои вложения в строящееся жилье, а для застройщиков – в упрощении системы фор-

мирования инвестиционных средств, когда вместо многочисленных физических лиц (на основе долевого участия) могут выступать один или два банка. При этом деньги выдаются не под государственную или корпоративную гарантию, а под денежный поток, который будет генерировать проект после его завершения, где в качестве залога выступает конкретная жилая недвижимость.

В мире имеется достаточно широкий опыт проектного финансирования при реализации инвестиционно-строительных проектов различного назначения, и оно находит все более широкое применение. Его особенность состоит в том, что оно, как правило, осуществляется поэтапно, по мере технологической необходимости строящегося объекта. Сокращение сроков строительства зданий и сооружений, а соответственно, и незавершённых объектов будет способствовать как укреплению финансового состояния строительного комплекса и отраслей-застройщиков, так и экономики страны в целом.

Наряду с большими объемами незавершённого строительства, особенно с долго-строями, как свидетельствует анализ литературных источников, имеется также значительное количество неиспользуемых объектов и площадей, расположенных в общественных, административных и производственных зданиях. Наличие таких площадей не только не приносит доход этим предприятиям и организациям, но и требует определенных расходов на их поддержание в надлежащем состоянии, уплату коммунальных услуг, налога на недвижимость, землю, что весьма отрицательно сказывается как на экономическом состоянии, так и на инвестиционных возможностях предприятий. Решениями данной проблемы могут быть сдача их в аренду; продажа на аукционе, где начальная цена будет базовой величиной, установленной законодательно; передача в бесплатное пользование индивидуальным предпринимателям или частным юридическим лицам; передача в безвозмездное

пользование; иное использование, не противоречащее закону. При этом безвозмездная передача неиспользуемых государством или муниципальными органами объектов частным инвесторам должна происходить, как правило, на основании инвестиционных проектов, где инвестор обязуется использовать данный объект по целевому назначению, обеспечить новые рабочие места, дать объекту новые функции.

Существующий механизм вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов недвижимого имущества, сложившийся в российской практике, требует усиления координации работы федеральных органов исполнительной власти, местного самоуправления, отраслевых ведомств и др., вовлеченных в данный процесс на тех или иных этапах, повышения прозрачности мероприятий, связанных с реализацией неиспользуемых объектов, их технико-экономическим обоснованием, проведением открытых конкурсов по отбору инвесторов на неиспользуемые или плохо используемые объекты недвижимости.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности показывает, что при возможном альтернативном использовании недвижимого имущества ряда федеральных или муниципальных предприятий собствен-

ник в лице государства или конкретного предприятия может получить больший доход, чем от его текущей финансовой деятельности. Особенно это касается прозрачности сдачи в аренду неиспользуемых муниципальных объектов и площадей, а также недвижимой собственности предприятий и организаций на основе официальных договоров аренды по установленной в том или ином муниципальном округе или регионе стоимости; продажи неиспользуемой недвижимости на аукционе; передачи ее в безвозмездное пользование индивидуальным предпринимателям, негосударственным юридическим лицам и др. [2]. Причем обязательными условиями такого аукциона или безвозмездной передачи в соответствии с заключенным договором являются проведение при необходимости текущего или капитального ремонта [4]; осуществление предпринимательской или иной полезной деятельности на данном объекте или конкретной площади; организация того или иного вида производства или оказание полезных услуг. Все это является важным неиспользуемым инвестиционным ресурсом в деятельности предприятий, обновлении их основных фондов и повышении производственно-технического и инвестиционного потенциала страны в целом.

Список литературы

1. Берестов В. В. Лизинг как источник финансирования незавершенного строительства // Строительство: экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 42–48.
2. Медведева Н. В., Фролова Е. В. Тенденции развития некоммерческого сектора в РФ в условиях региональной дифференциации // Материалы Афанасьевских чтений. – 2018. – № 3 (24). – С. 14–21.
3. Никишина О. В., Никишина О. Б. Незавершенное строительство: причины возникновения и пути решения // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2015. – № 4 (15). – С. 83–92.
4. Панкратов Е. П., Панкратов О. Е. О повышении роли капитального ремонта в процессе воспроизводства основных фондов строительства // Экономика строительства. – 2015. – № 5 (35). – С. 3–13.
5. Панкратов Е. П., Панкратов О. Е. Проблемы управления загрузкой мощностей строительных организаций // Экономика строительства. – 2018. – № 4 (52). – С. 3–12.
6. Панкратов О. Е., Панкратов Е. П. Проблемы повышения инвестиционно-экономического потенциала строительных предприятий // Экономика строительства. – 2017. – № 5 (47). – С. 3–17.

7. Тихонов Ю. П. Об оценке потерь от замораживания капитальных вложений // Экономика строительства. – 2018. – № 3 (51). – С. 66–77.

8. Pankratov E., Grabovy K. Greater Role of Depreciation in Innovative Development of Construction Business Production Potential. – DOI: 10.1051/mateconf/201710608070.

9. Slesarev M., Fedorov V., Pankratov E. Mathematical Model of Innovative Sustainability “Green” Construction Object. – DOI: 10.1051/mateconf/20168601022.

References

1. Berestov V. V. Lizing kak istochnik finansirovaniya nezavershennogo stroitelstva [Leasing as a Source of Financing of Unfinished Construction]. *Stroitelstvo: ekonomika i upravlenie* [Construction: Economics and Management], 2013, No. 4, pp. 42–48. (In Russ.).

2. Medvedeva N. V., Frolova E. V. Tendentsii razvitiya nekommercheskogo sektora v RF v usloviyakh regionalnoy differentsiatsii [Trends in the Development of the Non-Profit Sector in the Russian Federation in Terms of Regional Differentiation]. *Materialy Afanasevskikh chteniy* [Materials Afanasiev Readings], 2018, No. 3 (24), pp. 14–21. (In Russ.).

3. Nikishina O. V., Nikishina O. B. Nezavershennoe stroitelstvo: prichiny vozniknoveniya i puti resheniya [Unfinished Construction: Causes and Solutions]. *Izvestiya vuzov. Investitsii. Stroitelstvo. Nedvizhimost* [Izvestiya Vuzov. Investment. Construction. Realty], 2015, No. 4 (15), pp. 83–92. (In Russ.).

4. Pankratov E. P., Pankratov O. E. O povyshenii roli kapitalnogo remonta v protsesse vosproizvodstva osnovnykh fondov stroitelstva [On Increasing the Role of Capital Repairs in the Process of Reproduction of Fixed Assets of Construction]. *Ekonomika stroitelstva* [Construction Economy], 2015, No. 5 (35), pp. 3–13. (In Russ.).

5. Pankratov E. P., Pankratov O. E. Problemy upravleniya zagruzkoy moshchnostey stroitelnykh organizatsiy [Problems of Management of Loading of Capacities of the Construction Organizations]. *Ekonomika stroitelstva* [Construction Economy], 2018, No. 4 (52), pp. 3–12. (In Russ.).

6. Pankratov O. E., Pankratov E. P. Problemy povysheniya investitsionno-ekonomicheskogo potentsiala stroitelnykh predpriyatiy [Problems of Increasing the Investment and Economic Potential of Construction Enterprises]. *Ekonomika stroitelstva* [Construction Economy], 2017, No. 5 (47), pp. 3–17. (In Russ.).

7. Tikhonov Yu. P. Ob otsenke poter ot zamorazhivaniya kapitalnykh vlozheniy [On the Assessment of Losses from the Freezing of Capital Investmen]. *Ekonomika stroitelstva* [Construction Economy], 2018, No. 3 (51), pp. 66–77. (In Russ.).

8. Pankratov E., Grabovy K. Greater Role of Depreciation in Innovative Development of Construction Business Production Potential. DOI: 10.1051/mateconf/201710608070.

9. Slesarev M., Fedorov V., Pankratov E. Mathematical Model of Innovative Sustainability “Green” Construction Object. DOI: 10.1051/mateconf/20168601022.

Сведения об авторе

Олег Евгеньевич Панкратов

кандидат экономических наук,
действительный член ЕАЕН, директор
Дирекции хозяйственно-эксплуатационного
управления Банка России.
Адрес: Центральный банк Российской
Федерации, 107016, Москва, Неглинная ул., д. 17.
E-mail: u_pan@mail.ru

Information about the author

Oleg E. Pankratov

PhD, Full Member of EAEN, Director
of the Economic and Operation
Administration of the Bank of Russia.
Address: The Central Bank
of the Russian Federation, 17 Neglinnaya Str.,
Moscow, 107016, Russian Federation.
E-mail: u_pan@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ МЕБЕЛИ В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В. А. Жигарев

ООО «ТК Нефтетанк», Москва, Россия

Мебельная промышленность, которая производит товары народного потребления, занимает одно из ключевых мест среди отраслей лесопромышленного комплекса в Российской Федерации. Российская мебельная промышленность после 90-х гг. XX в. развивается по рыночным законам. Динамичное развитие мебельных предприятий отвечает потребностям стратегической концепции структурного развития национальной экономики, направленной на приоритетную модернизацию производства в обрабатывающих сегментах промышленности, включая и лесопромышленный комплекс. Ключевое значение для развития предприятия имеет грамотно выбранная стратегия его деятельности в турбулентной среде. В статье на основе методов научного познания и системного анализа рассмотрены общетеоретические подходы к методике оценки конкурентоустойчивости, позволяющие синтезировать полученные результаты. Представлены научные концепции различных исследователей в отношении методики оценки конкурентоустойчивости, а также предлагается авторское видение и определение методики оценки конкурентоустойчивости. Проводится параллель между различными научными взглядами касательно оценки конкурентоустойчивости, что позволяет сформировать авторский концепт исследовательской проблемы. Предложенный подход формирования стратегии конкурентоустойчивости позволяет повысить конкурентоустойчивость мебельных предприятий России, обеспечить их экономическую устойчивость и прибыльность.

Ключевые слова: конкурентоустойчивость, тенденции рынка мебели в России, стратегии, диверсификация.

CURRENT TRENDS ON RUSSIAN FURNITURE MARKET AND POSSIBLE COMPETITIVENESS STRATEGIES OF FURNITURE-MAKING ENTERPRISES

Vitaliy A. Zhigarev

LLC "TK Neftetank", Moscow, Russia

Furniture-making industry manufacturing consumer goods takes one of the key positions among industries of the timber-merchant complex of the Russian Federation. Russian furniture-making industry after the 1990-s has been developing according to market laws. Dynamic development of furniture-making enterprises meets the requirements of the strategic concept of national economy structural development oriented to priority modernization of production in processing industry segments, including the timber-merchant complex. Correctly chosen strategy of the enterprise functioning in the turbulent environment is essential for its development. On the basis of methods of scientific cognition and system analysis the article studies theoretical approaches to methods of assessing competition stability, which allows us to synthesize the obtained results. Academic concepts of different researchers concerning methodology of assessing competition stability are provided in the article, as well as the author's opinion and methodology of assessing competition stability. Different academic views are compared, which gives an opportunity to formulate the author's concept of the research problem. The approach of designing strategy of competition stability provides an opportunity to raise competition stability of furniture-making enterprises in Russia and ensure their economic sustainability and profitability.

Keywords: competition stability, trends of the furniture market in Russia, strategies, diversification.

Для развития мебельных предприятий важное значение имеет выбранная стратегия их деятельности. В условиях рыночной экономики и турбулентной среды ведущим элементом должен быть анализ внешней среды: рыночной ситуации, поведения предприятий данной отрасли, поведения потребителей мебельной продукции/услуг, продуктов/услуг смежных и комплементарных товаров, товаров-заменителей, а также анализ внутренней среды предприятия [8].

В научной теории есть различные классификации типов стратегий. С точки зрения выдающегося ученого в области стратегического управления М. Портера, существуют три основных подхода к выработке стратегии поведения фирмы на рынке. Первый подход связан с лидерством в минимизации издержек производства, второй – со специализацией в производстве продукции, третий подход относится к фиксации определенного сегмента рынка и концентрации усилий фирмы на выбранном рыночном сегменте рынка¹.

Наиболее распространенные, выверенные практикой стратегии развития бизнеса предприятий представляют четыре различных подхода к росту предприятия и связаны с изменением состояния одного или нескольких элементов: продукта, рынка, отрасли, положения фирмы внутри отрасли, технологии.

1. *Стратегии концентрированного роста.* Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо перехода на новый рынок.

2. *Стратегии интегрированного роста.*

Они связаны с расширением фирмы путем добавления новых структур. Обычно

фирма может прибегать к осуществлению таких стратегий, если она находится в сильном бизнесе и не может осуществлять стратегии концентрированного роста. В то же время интегрированный рост не противоречит ее долгосрочным целям. Фирма может осуществлять интегрированный рост как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли.

Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

– *стратегия обратной вертикальной интеграции.* Она направлена на рост фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Фирма может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Реализация стратегии обратной вертикальной интеграции может дать фирме благоприятные результаты, связанные с тем, что уменьшится зависимость от колебания цен на комплектующие и запросов поставщиков. Более того, поставки как центр расходов для фирмы в случае обратной вертикальной интеграции могут превратиться в центр доходов;

– *стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.* Она выражается в росте фирмы за счет усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, а именно системами распределения и продажи. Данный тип интеграции выгоден в случае расширения посреднических услуг или же когда фирма не может найти посредников с качественным уровнем работы.

3. *Стратегии диверсифицированного роста.*

Эти стратегии реализуются в том случае, когда фирма не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли. К основным факторам, обуславливающим выбор стратегии диверсифицированного роста, относятся следующие: рынки для осуществляемого бизнеса оказываются в состоянии насыщения либо же сокращения спроса на про-

¹ См.: Портер М. Конкуренция : пер. с англ. : учебное пособие. – М., 2006.

дукт вследствие того, что продукт находится на стадии умирания; текущий бизнес дает превышающие потребности поступления денег, которые могут быть прибыльно вложены в другие сферы бизнеса; новый бизнес может вызвать синергический эффект, например, за счет лучшего использования оборудования, комплектующих изделий, сырья и т. п.; антимонопольное регулирование не разрешает дальнейшего расширения бизнеса в рамках данной отрасли; могут быть сокращены потери от налогов, облегчен выход на мировые рынки, привлечены новые квалифицированные служащие либо же лучше использован потенциал имеющихся менеджеров.

4. Стратегии сокращения.

Они реализуются в случае, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие как, например, структурная перестройка и т. п. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения производства. Реализация данных стратегий зачастую проходит не безболезненно для фирмы. Однако необходимо четко осознавать, что это такие же стратегии развития фирмы, как и рассмотренные стратегии роста, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, порой это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и рост – взаимоисключающие процессы развития бизнеса [5].

В научной литературе понятие «стратегия конкурентоустойчивости» отсутствует. С нашей точки зрения, в современных условиях стратегия конкурентоустойчивости – это комплексная система стратегий, которые максимально позволяют быть предприятию конкурентоустойчивым: максимально экономически устойчивым, прибыльным и производить востребован-

ную на рынке продукцию. Стратегия конкурентоустойчивости включает статическую и динамическую составляющие. Статическая составляющая – это цели и задачи в долгосрочной перспективе. Динамическая составляющая позволяет менять какой-либо элемент из системы стратегий исходя из совокупности факторов внешней и внутренней среды.

Для формирования стратегии конкурентоустойчивости ведущим элементом является анализ внешней среды: конкурентов, рыночных тенденций, поведения потребителей [1].

Рассмотрим тенденции развития рынка мебельной продукции России (производство, импорт и экспорт).

По данным Росстата, объем производства мебели в России в 2018 г. увеличился на 3% относительно 2017 г. и составил 152,98 млрд рублей (в ценах поставщиков), при этом собственно объем продаж на рынке увеличился по сравнению с уровнем 2017 г. и составил 565 млрд рублей (в ценах реализации) (рис. 1).

Тенденция роста объема рынка, которая началась в 2015 и продолжалась в 2018 г., сохранилась (более чем на 10,5% в денежном выражении). В 2018 г. импорт мебели в Россию продолжил снижение, которое было в 2017 г., и составил 84,4 млрд рублей (табл. 1).

В денежном выражении порядка 48% продаваемой мебели в Россию импортировалось в 2015 г., в 2018 г. – 39% [6].

Ключевые сегменты по импорту мебели:

1) дорогая высококачественная мебель, которую поставляют из Италии и Германии и которая занимает нишевой сегмент рынка (высокий сегмент);

2) мебель среднего ценового сегмента, которая поставляется из стран Восточной Европы (включая Польшу, Румынию и пр.), а также Китая;

3) мебель экономкласса, поставляемая из стран СНГ (в основном из Беларуси), для которой характерны достаточно низкие цены при приемлемом качестве ввиду

достаточно низкой стоимости рабочей силы, наличия государственной поддержки, местоположения производств в свободных экономических зонах (возможность заку-

пать комплектующие без уплаты пошлин), а также наличия достаточно дешевых ресурсов из России.

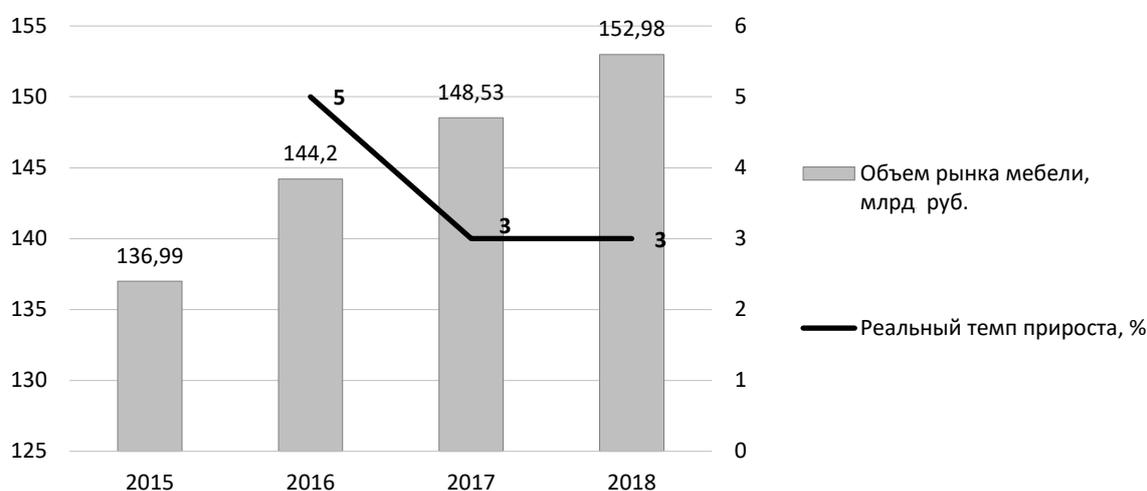


Рис. 1. Динамика рынка мебели в Российской Федерации за период 2015–2018 гг.

Примечание: рис. 1–7 составлены по данным Росстата.

Т а б л и ц а 1

Импорт мебели в Россию в 2015–2018 гг.* (в млрд руб./год)

Страны	2015	2016	2017	2018
Италия, Германия и прочая Северная и Западная Европа	27,50	26,50	27,30	28,11
Китай	25,00	20,70	21,00	19,00
Польша и прочая Восточная и Центральная Европа	15,30	13,30	12,30	11,80
Беларусь и другие страны СНГ	19,40	12,80	13,30	13,50
Прочие	18,90	15,70	13,00	12,00

* Источник: URL: <https://proderevo.net/industries/furniture/proizvodstvo-mebeli-v-rossii-sostoyanie-tendentsii-tselevoe-videnie.html>

Необходимо отметить, что импорт мебельной продукции из Италии, Германии и других стран Западной Европы является достаточно стабильным как в денежном, так и материальном выражении. В среднем и экономсегментах импортная мебель из Китая, Восточной Европы и стран СНГ стала активно замещаться на мебельную продукцию российского производства. Доля импортной мебельной продукции существенно отличается в зависимости от сегмента рынка, в частности, в номенклатуре корпусной мебели (шкафы, кухни и т. д.) импорт занимает незначительную долю и представлен в основном продукцией белорусского производства. При этом в

сегменте диванов с низкой долей дерева и древесных материалов (где производители из России не имеют конкурентных преимуществ в виде более дешевого сырья) импорт мебели выглядит значительно шире, чем в сегменте корпусной мебели. Экспорт мебельной продукции из России представлен на рис. 2.

Общий объем экспорта мебельной продукции в 2018 г. составил 21,09 млрд руб., что на 7,4% выше показателя 2017 г. (табл. 2).

Необходимо отметить, что более половины экспорта мебели из России отправляется в страны СНГ, причем в большей степени в Казахстан и Беларусь. Качество экс-

портной мебельной продукции соответствует ожиданиям потребителей, но более значительный выход на внешние рынки пока проблематичен из-за отсутствия компетенций при работе на экспортных рын-

ках, недостаточного доступа к инфраструктуре (склады, шоурумы), существенно высоких логистических затрат, а также недостатка финансовых средств для реализации мебели на экспорт.

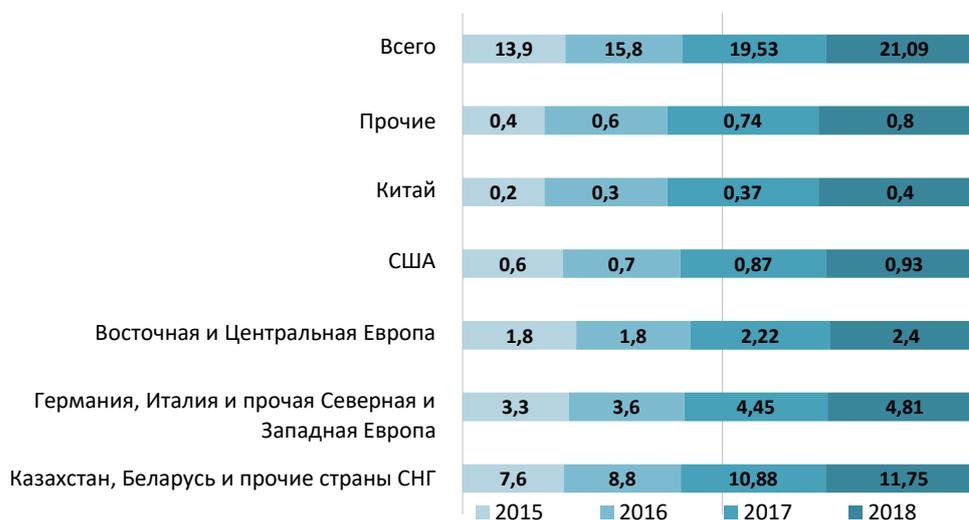


Рис. 2. Экспорт мебельной продукции из России за период 2015–2018 гг. (в млрд долл.)

Т а б л и ц а 2

Экспорт мебельной продукции из России в 2015–2018 гг.* (в млрд руб./год)

Страны	2015	2016	2017	2018
Казахстан, Беларусь и прочие страны СНГ	7,60	8,80	10,88	11,75
Германия, Италия и прочая Северная и Западная Европа	3,30	3,60	4,45	4,81
Восточная и Центральная Европа	1,80	1,80	2,22	2,40
США	0,60	0,70	0,87	0,93
Китай	0,20	0,30	0,37	0,40
Прочие	0,40	0,60	0,74	0,80
Всего	13,90	15,80	19,53	21,09

* Источник: URL: <https://proderevo.net/industries/furniture/proizvodstvo-mebeli-v-rossii-sostoyanie-tendentsii-tselevoevidenie.html>

В России, как и в целом в мире, продажи мебельной продукции напрямую зависят от состояния экономики, покупательской способности потребителей. Как следствие, динамика продаж мебели коррелирует с динамикой ВВП. В случае если экономика в России будет восстанавливаться с динамикой реального ВВП при 1,4% в год, то в 2019 г. возможна динамика устойчивого роста примерно в 1,5–2% в год. При этом можно прогнозировать, что в 2019–2021 гг. может произойти восстановление темпов продаж мебели, которые могут опережать рост ВВП до предкризисного уровня (при-

мерно так же, как было после кризиса 2008–2009 гг.), после чего темпы роста рынка мебели, вероятнее всего, будут сопоставимы с динамикой ВВП.

Приобретение импортной мебельной продукции существенно зависит от валютного курса. Однако ввиду девальвации рубля и приемлемого качества российские производители мебели достаточно конкурентоспособны в среднем ценовом сегменте и могут продолжить теснить на рынке мебельную продукцию из Китая (снижение доли поставок из Китая составило 1,5%), Польши и даже частично Беларуси [6].

Изменения в российской экономике открыли новые возможности для экспортеров мебели после девальвации рубля в 2014 г. При этом производство мебельной продукции в России стало конкурентоспособным по цене. Проявилось преимущество в цене до 15–20% в сравнении с европейскими производителями (с учетом транспортных затрат). Так, в частности, ИКЕА расширила экспорт в магазины Европы мебельной продукции, произведенной на российских предприятиях. Также возможно увеличение поставок мебельной продукции крупных российских производителей на внешние рынки таких стран, как Беларусь, Казахстан, Западная Европа, Ближний Восток (Турция, Сирия, Египет, Саудовская Аравия и т. д.), стран Азии (Вьетнам, Китай, Южная Корея, Индия). К примеру, активно поддерживает отечественных производителей мебели при зарубежных поставках Российский экспортный центр (РЭЦ), который часто вывозит

отечественных производителей на международные мероприятия для презентации их продукции. Выставка в Бангалоре (Индия) продемонстрировала большую заинтересованность этого рынка в российской мебельной продукции. Каждый отечественный производитель мебельной продукции может получить финансирование от РЭЦ для участия в мероприятиях.

В настоящее время в России насчитывается более 14 тыс. фирм, которые функционируют на мебельном рынке России. При этом количество предприятий, занимающихся непосредственно производством мебельной продукции, около 5 000. Большая часть предприятий мебельной промышленности находится в Центральном и Поволжском федеральных округах (около 25% от общего количества производителей в каждом из федеральных округов). Распределение производства мебельной продукции в России по округам в 2017 г. представлено на рис. 3.

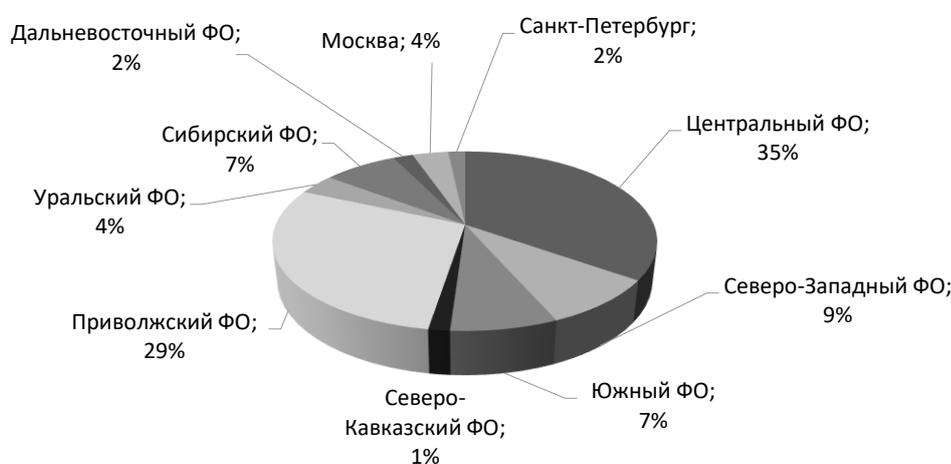


Рис. 3. Распределение производства мебельной продукции в России по округам в 2017 г.

В целом мебельный рынок можно представить как два больших сектора: рынок домашней (или бытовой) мебельной продукции и рынок мебельной продукции для общественных учреждений (общественных зданий, деловых центров, государственных учреждений, заведений дошкольного и школьного обучения, предприятий общественного питания и пр.). Рынок мебели для общественных зданий достаточно интересный и перспективный

для мебельных производителей. Так, если в 1990-х его доля была примерно 15–20%, то в 2014 г., по различным оценкам, она уже составила около 40% от общих объемов мебельного рынка.

Около двух третей производимой в России мебели – это кухонная, мягкая и корпусная мебель. Доля офисной мебельной продукции составляет примерно 11%. Данный сегмент вызывает интерес производителей мебельной продукции в связи с

вступлением в силу постановления о запрете покупки импортной мебели для государственных и муниципальных учреждений. Эта ниша, которую освободили от зарубежной конкуренции, оценивается на сумму около 40 млрд рублей. При этом под

данное постановление попадает не только офисная, но и другие виды мебели: оздоровительная, медицинская, детская. Структура мебельного производства в России в 2017 г. представлена на рис. 4.



Рис. 4. Структура мебельного производства в России в 2017 г.

Несмотря на особенности продаж, после их спада в 2017 г. наблюдается тенденция роста в 2018 г. Противосанкционная практика и политика российского правитель-

ства сыграла существенную позитивную роль. Производство мебельной продукции в России за период 2015–2018 гг. представлено на рис. 5.

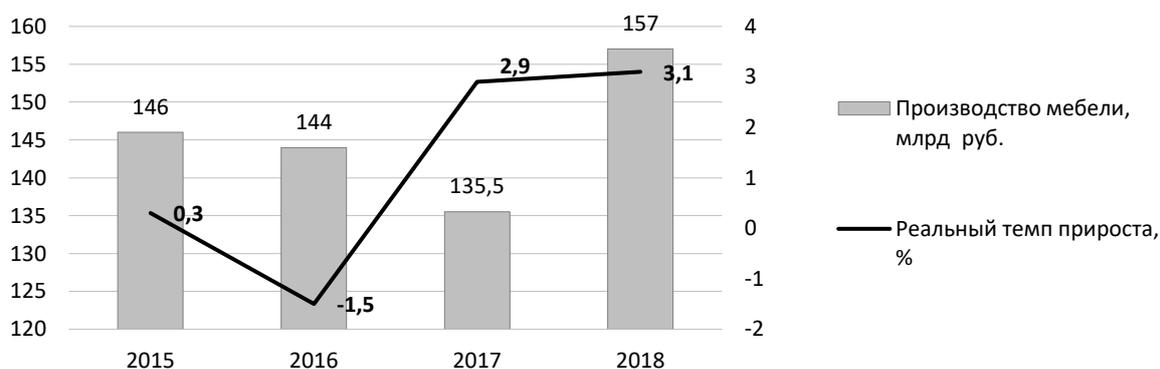


Рис. 5. Производство мебели в России в 2015–2018 гг. (в млрд руб.)

Процесс обеспечения мебельных предприятий сырьем, в частности плитной продукцией, за период 2008–2018 гг. прошел эволюционный путь от отсутствия плиты из-за низких объемов производства в России до полного самообеспечения. Созданы и успешно функционируют новые предприятия по производству древесностружечных плит (ДСП) и фанеры. Увели-

чение объемов производства древесностружечной плитной продукции было направлено не только на внутренний рынок, но и на внешний. На внутреннем рынке продажи плит российского производства составили 100 млн кв. м (рис. 6). В настоящее время наблюдается некоторый дефицит отдельных плитных материалов для производства мебельной продук-

ции, так как в последние годы увеличился экспорт. Однако рост внутреннего произ-

водства всех трех категорий в 2018 г. налицо по сравнению с 2017 г.

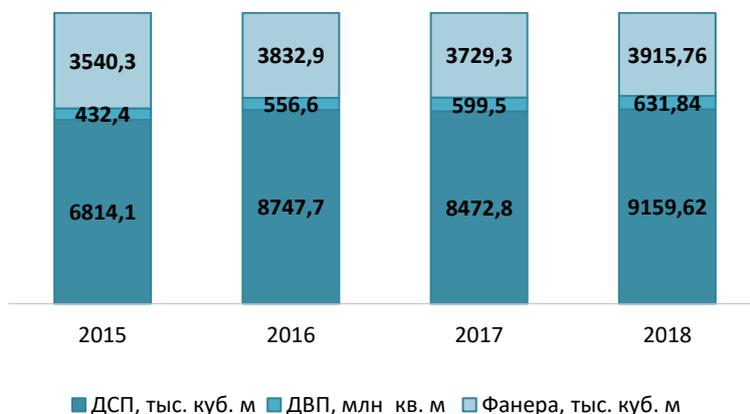


Рис. 6. Производство древесно-стружечных, древесно-волоконистых плит и фанеры с 2015 по 2018 г.

Мебельная фурнитура занимает определенную долю мебельного рынка. Динамика производства мебельной продукции вызвала со своей стороны существенный спрос на фурнитуру. Так, в структуре себестоимости корпусной мебели объем фурнитуры составляет примерно 7–10%, кухонной мебели – около 15–20% (по данным компании «Экспресс-Обзор»).

Рассмотрев динамику последних 15 лет, можно заметить, что приобретение мебельной продукции в России ежегодно росло на 14–38%. Как результат, повысился спрос на мебельную фурнитуру. Исключением ввиду мирового кризиса 2008–2009 гг. стал 2009 г., когда потребление существенно снизилось на 20–25%, а также 2017 г., когда были введены американские санкции [7].

По данным Росстата, потребление фурнитуры российской мебельной промышленностью составляет около 829,3 млн долларов. Официальные данные Росстата отличаются от экспертных данных примерно в 2 раза. По данным маркетингового агентства «Экспресс-Обзор», доля импорта составляет 63% от общего потребления. По оценке компании DISCOVERY Research Group, потребление фурнитуры российской мебельной промышленностью составляет 1 800 млн долларов с учетом теневой составляющей, при этом доля импорт-

ных комплектующих составляет 1 080 млн долларов [4].

Можно выделить следующие тенденции потребительского поведения:

1. *Смешанная модель потребления.*

При покупке квартиры необходимо ее обставить, при этом какая-то мебель приобретается дорогая, а какая-то более дешевая (из экономсегмента).

2. *Выравнивание сезонности.*

Ранее на мебельном рынке наблюдалась сезонность – первая половина года давала 40% продаж, вторая половина – 60%. В последние 3–4 года сезонность не наблюдается.

3. *Переход покупателей в сегмент микропроизводств – к частным мастерам.*

Мебельный рынок достаточно насыщен: имеется большое количество производителей и постоянно появляются новые. При этом увеличивается доля мелких частных производителей («гаражников»), например, в Санкт-Петербурге таких микропредприятий порядка 1 500.

4. *Отложенный спрос.*

Ввиду специфики мебельной продукции как товара она не является предметом первой необходимости. Поэтому имеет место отложенный спрос: быстрые решения о приобретении возникают в форс-мажорных ситуациях, например, если нужно быстро обустроить квартиру. Бюджеты у

клиентов ограничены, а искушений много. Продажи происходят во многом благодаря назойливой рекламе, ведь зачастую покупают путешествия, бытовую технику, но только не мебель [7].

5. *Долгий цикл принятия решений при покупке мебельной продукции.*

Как следствие отложенного спроса и ограниченного финансового бюджета, цикл принятия решений стал достаточно длительным. В связи с этим при продажах необходимо учить продавцов работать с длительными коммуникациями.

6. *«Ленивый» покупатель и интернет-технологии.*

С развитием интернет-технологий потенциальный клиент сначала смотрит товар в Интернете. Если не найдены подходящие модели и товары, то в торговые центры клиент не идет.

7. *Уход от покупки к аренде (шерингу).*

В мире появились тенденции к аренде мебели: покупка мебели – дорого, а аренда – более приемлемый по цене вариант. В России это пока не очень распространено, но тенденции уже наметились.

Для отражения тенденций приобретения мебельной продукции был проведен опрос потребителей, который отражен на рис. 7.

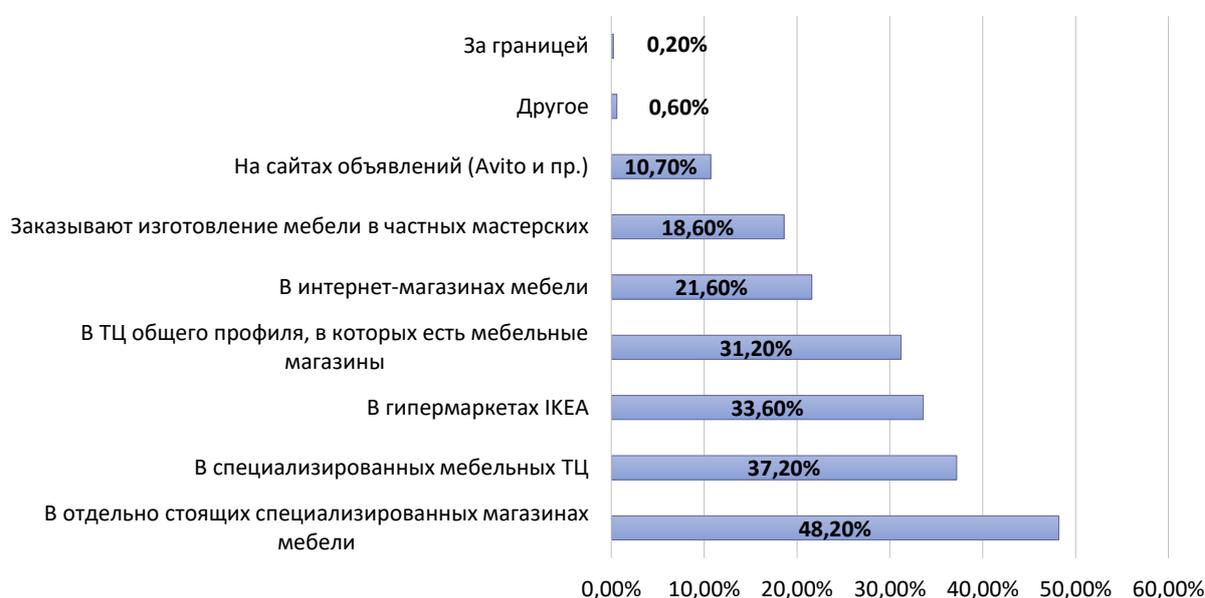


Рис. 7. Приобретение мебели в 2018 г. по различным каналам в России

Примечание: сумма процентов не равна 100%, так как респонденты могли отметить несколько вариантов ответов.

Основными тенденциями конкурентной ситуации на мебельном рынке являются:

1. *Развитие интернет-технологий и интернет-магазинов (HomeMe.ru, Divan.ru и др.).* Портал Divan.ru за два года вышел на объем продаж в 40 млн рублей в месяц, причем это не самый крупный интернет-магазин. Ежемесячный оборот у HomeMe.ru в 2018 г. был около 520 млн рублей, а у Hoff реализация через интернет-магазин составляет 12% от оборота, что

в денежном выражении равно около 24 млрд рублей в год [4].

2. *Оmnikanальность (многоканальность).* Необходима интеграция разрозненных каналов продаж и коммуникация в единую систему.

3. *Выход крупного бизнеса.* В настоящее время идет экспансия крупного бизнеса в регионы. Компания Hoff, которая открыла торговые центры в городах-миллионниках, теперь открывает свои магазины в городах-полумиллионниках в формате Hoff-mini. В таком же мини-формате стали появлять-

ся магазины ИКЕА, причем в больших торговых центрах, где покупатель может купить все и сразу.

4. *Атака смежных сегментов.* Некоторые строительные компании стали предлагать жилье как с голыми стенами, так и с набором встроенной мебели. Это серьезная угроза мебельным торговым центрам, так как у клиента отпадает потребность похода в торговый центр или интернет-магазин для покупки мебели. Вместе с тем для производителей мебели – это новая возможность заключения контрактов на поставку мебели [4]. Кроме того, появились компании по оказанию дизайн-услуг с выездом к потребителю на дом – подбор мебели по габаритным размерам квартиры и ее расстановка.

Исходя из вышеизложенного можно сформулировать основные стратегии развития конкурентоустойчивости.

С нашей точки зрения, стратегия конкурентоустойчивости должна включать элементы стратегий концентрированного и интегрированного роста, а также элементы диверсификации. Эти элементы должны динамично меняться в зависимости от сочетания факторов внешней и внутренней среды. Для мебельных предприятий стратегия конкурентоустойчивости должна включать следующие мероприятия:

1) укрупнение, объединение с другими производителями и продавцами;

2) использование нишевых решений в мебельной продукции (например, мебель-трансформер, мебель на первое время, детская мебель, мебель с различной тематикой под разные развивающие детские центры);

3) продажи в формате «один раз и на всю квартиру» (например, при покупке квартиры можно предлагать мебель на всю квартиру, в том числе с отделочными работами);

4) использование комплексных каналов продаж: сетевых магазинов, «лидеров мнений» (блогеров, телепередач и пр.);

5) работа с сетевыми магазинами (например, в сетевых магазинах, где продается комнатное освещение, можно сделать мебельную секцию).

Таким образом, сегодняшняя ситуация на мебельном рынке в России характеризуется особой спецификой: идет перераспределение мебельного рынка, изменение потребительского поведения, укрупнение мебельных предприятий, расширение продуктовой линейки и новых форм взаимодействия с покупателями. Вместе с тем есть новые ниши для мебельных предприятий, которые целесообразно осваивать.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989.
2. Безрукова Т. Л., Морковина С. С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М., 2010.
3. Бухтияров В. А чем мы хуже Запада? Как вырваться из замкнутого круга. – М., 2009.
4. Иртуганов Т. Мебельная промышленность России: как ее видят в отраслевой ассоциации. – URL: <https://proderevo.net/industries/furniture/mebelnaya-promyshlennost-rossii-kak-ee-vidyat-v-otraslevoj-assotsiatsii.html>
5. Полуянова Н. В. Стратегия повышения конкурентной устойчивости предприятия промышленности строительных материалов: дис. ... канд. экон. наук. – Белгород, 2014.
6. Производство мебели в России: состояние, тенденции, целевое видение. – URL: <https://www.proderevo.net/industries/furniture/proizvodstvo-mebeli-v-rossii-sostoyaniye-tendentsii-tselevoe-videnie.html>
7. Современное состояние и перспективы развития рынка мебельной фурнитуры. – URL: <https://proderevo.net/news/indst/strategiya-2030-shansy-na-to-chto-uvlichenie-ob>

emov-proizvodstv-budet-znachitelno-prevyshat-dazhe-optimistichnyj-prognoz-strategii-vesma-sushchestvenny.html

8. Чупров С. В. Адаптивность системы управления устойчивостью и инновационным развитием промышленного предприятия // Организатор производства. – 2018. – Т. 26. – № 1. – С. 23–33.

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie [Strategic Management]. Moscow, Ekonomika, 1989. (In Russ.).

2. Bezrukova T. L., Morkovina S. S. Analiz i diagnostika finansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis and Diagnostics of Financial and Economic Activity of the Enterprise]. Moscow, 2010. (In Russ.).

3. Bukhtiyarov V. A chem my khuzhe Zapada? Kak vyrvatsya iz zamknutogo kruga [And we are Worse than the West? How to Break out of the Vicious Circle]. Moscow, 2009. (In Russ.).

4. Irtuganov T. Mebel'naya promyshlennost' Rossii: kak ee vidyat v otraslevoy assotsiatsii [Furniture Industry of Russia: as Seen in Industry Associations]. (In Russ.). Available at: <https://proderevo.net/industries/furniture/mebel'naya-promyshlennost-rossii-kak-ee-vidyat-v-otraslevoy-assotsiatsii.html>

5. Poluyanova N. V. Strategiya povysheniya konkurentnoy ustoychivosti predpriyatiya promyshlennosti stroitelnykh materialov. Diss. kand. ekon. nauk [Strategy of Increasing the Competitive Stability of the Enterprise of the Building Materials Industry. PhD econ. sci]. Belgorod, 2014. (In Russ.).

6. Proizvodstvo mebeli v Rossii: sostoyanie, tendentsii, tselevoe videnie [Furniture Production in Russia: State, Trends, Target Vision]. (In Russ.). Available at: <https://www.proderevo.net/industries/furniture/proizvodstvo-mebeli-v-rossii-sostoyanie-tendentsii-tselevoe-videnie.html>

7. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya rynka mebel'noy furnitury [Current State and Prospects of Development of the Market of Furniture Accessories]. (In Russ.). Available at: <https://proderevo.net/news/indst/strategiya-2030-shansy-na-to-chto-uvlichenie-ob-emov-proizvodstv-budet-znachitelno-prevyshat-dazhe-optimistichnyj-prognoz-strategii-vesma-sushchestvenny.html>

8. Chuprov S. V. Adaptivnost' sistemy upravleniya ustoychivostyu i innovatsionnym razvitiem promyshlennogo predpriyatiya [Adaptability of the Management System of Sustainability and Innovative Development of Industrial Enterprises]. *Organizator proizvodstva* [Organizer of Production], 2018, Vol. 26, No. 1, pp. 23–33. (In Russ.).

Сведения об авторе

Виталий Александрович Жигарев
руководитель департамента маркетинга
ООО «ТК Нефтетанк».
Адрес: ООО «ТК Нефтетанк»,
127282, Москва, Чермянский проезд,
д. 7, стр. 1.
E-mail: molniya-sk@mail.ru

Information about the author

Vitaliy A. Zhigarev
The Head of the Marketing Department
of the LLC "TK Neftetank".
Address: LLC "TK Neftetank",
1 building, 7 Chermianskiy proezd, Moscow,
127282, Russian Federation.
E-mail: molniya-sk@mail.ru

АНАЛИЗ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ КОМПЛЕКСОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

П. А. Соловьёв

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассмотрен ряд факторов, оказывающих значительное влияние на рентабельность спортивных комплексов. Автором предложена система показателей, с помощью которой можно оценить их социально-экономическую эффективность работы. Показано, что достижение высоких показателей социально-экономической эффективности функционирования объектов спортивной инфраструктуры возможно лишь при использовании эффективных инструментов управления. Эффективность определяется путем сопоставления полученного эффекта от того или иного рода деятельности и привлеченных ресурсов. Особенностью предлагаемой системы показателей является то, что она не только позволяет оценить эффективность работы спортивных объектов в настоящее время, но и помогает выявить негативно влияющие на их функционирование причины. Рекомендуемые показатели смогут найти применение в комплексной оценке работы объектов. Собранная с их помощью информация позволит выявить слабые стороны деятельности спортивных объектов и, соответственно, поможет руководителям принимать адекватные управленческие решения. Для анализа удовлетворенности услугами физкультурно-спортивного объекта рекомендуется использовать опросный лист. Исходя из результатов опроса предложена формула расчета общей удовлетворенности занимающихся. Рекомендуемые показатели смогут найти применение в комплексной оценке работы физкультурно-спортивного объекта.

Ключевые слова: оценка эффективности, результат, спортивные объекты, вузы, посещаемость, спорт.

ANALYZING METHODS OF ASSESSING SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF SPORTS CENTERS IN RUSSIAN UNIVERSITIES

Petr A. Solovev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article studies factors affecting seriously the profitability of sports centers. The author designed a system of indicators, which can help assess their social and economic efficiency. It is shown that achievement of high figures of social and economic efficiency of sports infrastructure functioning is possible only by using effective managerial tools. Effectiveness can be estimated by comparison of the obtained effect of a certain type of activity with raised resources. Specificity of the proposed system of indicators is its potential to estimate the efficiency of the current sports centers' work and at the same time to find negative factors influencing their functioning. Indicators proposed by the author can be used in complex appraisal of centers' work. The information collected with their help can help identify drawbacks in their operation and, consequently take adequate managerial decisions. In order to analyze satisfaction with services of the sports center it is proposed to use a questionnaire. On the basis of the survey results a formula of assessing the general satisfaction of clients was put forward. The recommended indicators can be used in the complex appraisal of the sports center work.

Keywords: efficiency assessment, results, sports centers, universities, attainability, sport.

Для решения задач современной государственной политики в сфере физической культуры и спорта в российских вузах жизненно необходимо совершенствование модели менеджмента в существующих организациях физкультурно-спортивного профиля, а также обеспечение стабильного функционирования существующих объектов спорта и спортивных сооружений, в первую очередь комплексных. Как показывает опыт, развитие спортивно-оздоровительной инфраструктуры наиболее результативно происходит именно в рамках современных многофункциональных спортивных комплексов, обеспечивающих условия для максимального удовлетворения потребностей студентов российских вузов в занятиях физической культурой и спортом.

В настоящее время законодательно закреплено понятие объектов спорта, под которыми понимаются объекты или комплексы недвижимого имущества, которые специально предназначены для проведения физкультурных и спортивных мероприятий, включая спортивные сооружения¹. Следовательно, спортивные объекты можно подразделить на спортивные сооружения и иные объекты (комплексы) недвижимого имущества, предназначенные для проведения физкультурно-спортивных мероприятий (административные здания, медико-восстановительные центры, спальные корпуса, ремонтные мастерские и т. д.). В случае отсутствия в составе спортивного объекта других объектов недвижимого имущества он отождествляется с входящим в его состав спортивным сооружением.

На сегодняшний день в России проблема рентабельности спортивных сооружений является крайне актуальной, поскольку они представляют большой интерес как объекты инвестирования и субъекты предпринимательской деятельности в современной российской спортивной индустрии.

Построить спортивное сооружение в соответствии с современными требованиями недостаточно. Не менее важными вопросами являются эксплуатация объекта и возврат вложенных в него средств. Основную часть расходов при строительстве спортивных объектов берет на себя государство. Остальные средства – это, как правило, маркетинговые доходы от спортивных мероприятий и частные инвестиции. В связи с этим после привлечения инвесторов актуальным становится вопрос обеспечения возврата инвестиций.

Методы определения и повышения социально-экономической эффективности функционирования определенного спортивного объекта (комплекса) базируются на показателе экономической эффективности, уровне рентабельности, размере ежегодной прибыли, размере дополнительной прибыли от аренды, от предоставления платных дополнительных услуг, сроках окупаемости затрат на строительство и модернизацию, сопоставлении показателей пропускной способности и загруженности (заполняемости, посещаемости) сооружения, а также показателе обслуживаемого контингента.

Показатель экономической эффективности спортивных объектов (комплексов) рассчитывается по формуле

$$E_i = \frac{\Delta \mathcal{E}_i}{C_i + E_n K_i} \leq E_n,$$

где E_i – показатель экономической эффективности i -го типа сооружения;

$\Delta \mathcal{E}_i$ – прирост социально-экономической эффективности i -го типа сооружения, руб.;

C_i – годовые эксплуатационные расходы i -го типа сооружения, руб./год;

E_n – отраслевой нормативный показатель экономической эффективности;

K_i – затраты, капиталовложения на строительство, модернизацию i -го типа сооружения, руб.

Уровень рентабельности, выступающий в качестве комплексного показателя и характеризующий экономическую эффек-

¹ См.: Оценка эффективности использования спортивных объектов : методическое пособие / гл. ред. С. Н. Зубарев. – М., 2008. – С. 8.

тивность функционирования спортивных комплексов, определяется по формуле

$$P = \frac{\Pi}{C} 100\%,$$

где P – уровень рентабельности, %;

Π – прибыль;

C – себестоимость функционирования спортивного комплекса (годовые эксплуатационные расходы), руб.

Размер ежегодной прибыли (Π) от функционирования спортивных комплексов рассчитывается по формуле

$$\Pi = Д - С - Н,$$

где Π – объем ежегодной прибыли, руб.;

$Д$ – доход от функционирования спортивного комплекса, руб.;

$Н$ – налоги.

Возможно наиболее интенсивное использование различных видов спортивных объектов (комплексов) посредством проведения дополнительных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий; временной аренды спортзала, отдельных помещений, бассейнов, стадионов, спортплощадок; предоставления индивидуального платного обслуживания.

Увеличение загрузки предоставляет дополнительные доходы (ДД) и прибыль (ДП).

Дополнительные доходы можно рассчитать по формуле

$$ДД = Ц \cdot М \cdot n \cdot З \cdot T,$$

где $Ц$ – цена (стоимость) занятий;

$М$ – вместимость;

n – число занятий;

$З$ – заполняемость;

T – число рабочих дней в году.

В качестве важного аспекта определения социально-экономической эффективности существующих спортивных объектов (комплексов) выступает установление степени их загруженности, заполняемости, возможности наиболее интенсивного их функционирования и выявления резервов для проведения дополнительных занятий физкультурой и спортом, спортивных тренировок, физкультурно- и спортивно-оздоровительных занятий.

Метод оценки загруженности спортивных комплексов состоит в сопоставлении фактической загрузки ($З_{ф}$) на определенный период времени (день, месяц, год) с максимальной ($З_{max}$) согласно режиму эксплуатации определенного спортивного объекта (комплекса). Среднегодовой коэффициент заполнения ($K_{ф.з}$) рассчитывается по формуле

$$K_{ф.з} = \frac{З_{ф}}{З_{max}} \cdot 100\%,$$

$$З_{ф} \leq З_{max},$$

$$З_{ф} = m_{ф} \cdot n_{ф} \cdot T,$$

$$З_{max} = m_{max} \cdot n_{max} \cdot T,$$

где $З_{ф}$ – фактическая существующая заполняемость, чел.;

$З_{max}$ – максимальная заполняемость, чел.;

$m_{ф}$ – фактическое число проводимых в день занятий;

$n_{ф}$ – фактическое количество занимающихся, чел.;

m_{max} – максимально возможное количество проводимых занятий в день;

n_{max} – максимальное количество занимающихся, чел.;

T – количество дней функционирования сооружения в году.

Для любого инвестора основными показателями инвестиционной привлекательности проекта выступают период, за который произойдет окупаемость, и возврат вложенных им средств. Срок окупаемости инвестиционного проекта позволяет провести сравнение проектов и выбрать тот, который наиболее подходит под стратегию инвестирования и финансовые возможности инвестора. Чем меньше срок окупаемости инвестиционного проекта, тем быстрее он сможет приносить чистую прибыль. Однако на практике это не всегда работает. Как правило, данный критерий помогает только при первоначальном отборе инвестиционных проектов.

Окупаемость (O) рассчитывается по формуле

$$O = \frac{K_i}{Д}.$$

С точки зрения экономической эффективности спортивного комплекса необходимо, чтобы он окупался, т. е. вложенные в

строительство денежные средства были оправданы. При функционировании спортивный объект (комплекс) нуждается в его содержании. Соответственно, возникают эксплуатационные расходы, которые для еще нефункционирующего объекта неизвестны.

Спортивные объекты (комплексы) в случае, если они представляют собой отдельно стоящее здание, эксперты практически всегда относят к низкодходным. Их доходность оценивается как 8–12%, а окупаемость – 10–20 и более лет [8].

Срок окупаемости инвестиционного проекта представляет собой период, который продолжается с начала реализации проекта и вложения первых инвестиционных затрат до момента, когда размер полученной чистой прибыли будет равен объему осуществленных расходов на проект. Отсюда следует одна из главных задач – увеличение дохода от функционирования спортивного объекта (комплекса) в целях уменьшения срока его окупаемости.

Следует также отметить еще одну группу показателей, отражающих экономическую эффективность услуг, – оказание платных услуг. Для повышения экономической эффективности функционирования спортивных объектов необходимо оптимизировать комплекс услуг, позволяющих повысить рентабельность объекта.

Для платных услуг предлагается определять следующие показатели: себестоимость, рентабельность затрат и рентабельность продаж конкретной услуги.

Себестоимость физкультурно-спортивной услуги формируется исходя из стоимости эксплуатации помещения в час (год), заработной платы тренера в час (год) и количества занимающихся в час (год).

В себестоимость большинства услуг необходимо включать также затраты на материально-техническое обеспечение и при необходимости дополнительные расходы. Данный показатель имеет значение при сравнении стоимости физкультурно-спортивной услуги и ее реальной себестоимости.

Установление адекватной цены на услуги оказывает непосредственное влияние на уровень рентабельности и повышение экономической эффективности функционирования спортивного объекта в целом.

В рамках определения экономической эффективности для организаций высшего профессионального образования, получающих денежные средства из бюджета и предоставляющих бюджетные услуги, следует оценивать себестоимость таких услуг, как эффективность бюджетных затрат и коэффициент эффективности расходования бюджетных средств.

Показатель эффективности бюджетных затрат определяется следующим образом:

$$З_э = \frac{З_{\text{общ}}}{З_у},$$

где $З_э$ – показатель эффективности бюджетных затрат;

$З_{\text{общ}}$ – общая сумма использованных бюджетных средств за период, руб.;

$З_у$ – затраты на предоставление бюджетных услуг, руб.

Затраты на предоставление бюджетных услуг определяются исходя из себестоимости каждого вида услуг и времени их предоставления.

Коэффициент эффективности расходования бюджетных средств предлагается рассчитывать следующим образом:

$$К_{б.э} = \frac{О_{б.у}}{О_{б.з}},$$

где $К_{б.э}$ – коэффициент эффективности расходования бюджетных средств;

$О_{б.у}$ – отношение бюджетных услуг к общим, чел.-час;

$О_{б.з}$ – отношение бюджетных затрат к общим, руб.

Если показатель меньше или равен единице, тогда можно говорить о бюджетной эффективности.

Отношение бюджетных затрат к общим рассчитывается по формуле

$$О_{б.з} = \frac{О_{б.ф}}{О_з},$$

где $O_{б.ф}$ – объем бюджетного финансирования, руб.;

$O_з$ – общие затраты, руб.

Отношение бюджетных услуг к общим рассчитывается по формуле

$$O_{б.у} = \frac{B_y}{O_y},$$

где B_y – общее количество бюджетных услуг, чел.-час;

O_y – общее количество услуг, чел.-час.

Рекомендуемая система показателей сможет найти применение в комплексной оценке работы физкультурно-спортивных объектов, а также поможет выявить проблемы, устранение которых позволит в дальнейшем повысить экономическую эффективность их функционирования. В основе повышения экономической эффективности использования спортивных объектов лежит экономический механизм управления, в который входит система организационно-экономических отношений, хозяйственных связей и управленческих решений, направленных на стабильное функционирование, устойчивое развитие и повышение доходности объектов физической культуры и спорта. В связи с этим бюджетное финансирование дополняется рыночными формами хозяйствования.

Отметим, что понятие эффективности строится как отношение суммы эффектов или результатов, получаемых в случае реализации проекта или программы, к сумме затрат на соответствующие мероприятия в целях получения данных эффектов или результатов.

Под социально-экономической эффективностью деятельности спортивных объектов (комплексов) следует понимать связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами. Б. Х. Ланда классифицирует критерии оценки эффективности использования спортивных объектов следующим образом [8]:

- а) критерии социальной эффективности;
- б) критерии бюджетной эффективности;
- в) критерии экономической эффективности;

г) критерии технической эффективности.

Оценка социально-экономической эффективности использования спортивных объектов (комплексов) в вузах может осуществляться в процессе мониторинга, диагностики и оценки функционирования спортивных объектов. Цель диагностики в данном случае заключается во всестороннем и комплексном изучении различных аспектов эффективности функционирования спортивных объектов в вузах. Мониторинг проводится с целью непрерывного наблюдения за развитием спортивного объекта для своевременной фиксации отклонений фактических показателей от нормативных. В качестве основных требований мониторинга выступают простота, доступность и достоверность показателей.

Российские государственные органы проявляют большой интерес к экономическим оценкам эффективности социально значимых программ. В соответствии со статьей 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств в отношении государственных социальных программ означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием определенного бюджетного объема средств.

Полученный результат оценки социально-экономической эффективности деятельности спортивных объектов не может быть единственным источником для принятия управленческих решений, однако результаты анализа эффективности их использования отражают все аспекты деятельности спортивных объектов в российских вузах.

Последние десятилетия в России ознаменовались активным строительством и развитием спортивных объектов, в том числе спортивных комплексов в вузах. Строительство таких объектов ориентиро-

вано на долгосрочную перспективу и сопряжено с высокими расходами не только на их строительство, но и на дальнейшее содержание.

Анализ хозяйственной деятельности уже созданных спортивных объектов делает актуальной проблему повышения эффективности их функционирования. Как известно, эффективность определяется путем сопоставления полученного эффекта от того или иного рода деятельности и привлеченных ресурсов.

Следует отметить, что, являясь объектами социально-культурного назначения, спортивные сооружения прежде всего должны выполнять свои социальные функции – производство и предоставление физкультурно-оздоровительных, спортивных и зрелищных услуг. Как показывает опыт ряда стран мира (США, Канады, стран ЕАЭС), физкультурно-оздоровительные и сопутствующие им услуги начинают занимать одно из ведущих структурно-долевых мест в общем объеме социально значимых услуг [6].

Принимая во внимание значимость проблемы для настоящего времени, изучив литературные источники, можно констатировать, что отечественные исследования в данной области, как правило, ограничиваются анализом показателей статистической отчетности, сопоставлением пропускной способности с фактической загруженностью спортивных объектов, анализом небольшой группы экономических показателей [7]. В зарубежной литературе данному вопросу уделяется гораздо больше внимания, однако на сегодняшний день не существует единого системного подхода к оценке эффективности деятельности объектов спортивной инфраструктуры, поскольку критерии эффективности весьма неоднородны по своему экономическому, социальному и физкультурно-спортивному содержанию [1; 2].

Спортивные объекты в российских вузах создаются главным образом для выполнения социальной функции, поэтому оценка их социально-экономической эф-

фективности, на наш взгляд, является первостепенной.

Под экономической эффективностью понимается эффективность использования спортивного объекта с точки зрения соотношения результатов финансово-хозяйственной деятельности, связанных с объектом, понесенных расходов в периоде, а также ресурсов, участвовавших в достижении указанного экономического результата.

Под социальной эффективностью функционирования спортивного объекта понимается эффективность использования спортивного объекта (его элемента) при удовлетворении потребности профессионального и массового спорта в физкультурно-оздоровительных, спортивных и спортивно-зрелищных услугах [9]. Для того чтобы обеспечить комплексный анализ социальной эффективности функционирования спортивных сооружений в вузах России и сделать соответствующие выводы по ее повышению, необходимо определить систему критериев и показателей, определяющих такую эффективность.

На основе законодательных нормативных актов Российской Федерации и проанализированных литературных источников по исследуемой проблеме была систематизирована группа показателей, позволяющих оценить социально-экономическую эффективность функционирования спортивных объектов.

Особенностью предлагаемой системы показателей является то, что она позволяет не только оценить эффективность работы спортивных объектов в настоящее время, но и выявить негативно влияющие на их функционирование причины.

Все показатели социально-экономической эффективности предлагается разделить на две группы:

а) количественные показатели, посредством которых на основании математических расчетов можно оценить деятельность сооружений;

б) качественные показатели, основанные на восприятии занимающихся (их

можно оценить при помощи балльной шкалы).

Кроме того, социально-экономическую эффективность функционирования спор-

тивных объектов в вузах предлагается определять по следующим показателям (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика показателей оценки социальной эффективности функционирования спортивных объектов [5]

Под пропускной способностью объекта понимается показатель мощности объекта, измеряемый количеством посещений в единицу времени. Она определяется согласно плано-расчетным показателям количества занимающихся студентами, их состава и режимами эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений [5].

Максимальная пропускная способность – это техническая возможность объекта предоставлять физкультурно-спортивные услуги максимальному количеству занимающихся студентами за определенный период времени. Она определяется согласно проектным данным и плано-расчетным показателям.

Следует отметить, что в разное время в одних и тех же залах, бассейнах могут проводиться занятия как со студентами в группах начальной подготовки, так и со спортсменами высокого класса. Кроме того, сами занятия могут быть разной направленности. Для разных категорий занимающихся, а также для разных видов

физкультурно-оздоровительных и спортивных занятий единовременная нормативная пропускная способность будет разной и не всегда будет соответствовать максимальной технической возможности объекта. В данном случае речь идет о плановой пропускной способности объекта, которая определяется согласно почасовому расписанию занятий в течение определенного периода времени с учетом категории занимающихся и культивируемых видов спорта. Данный показатель может меняться в зависимости от сокращения или, наоборот, увеличения часов занятий, количество которых может варьироваться в соответствии с изменением спроса и возможностями объекта.

Плановая пропускная способность – это планируемая на определенный срок загрузка объекта в зависимости от культивируемых на нем видов спорта, контингента занимающихся (возраста, квалификационных групп), проводимых спортивно-массовых и зрелищных мероприятий.

Фактическая пропускная способность – это реальное количество студентов, которые воспользовались физкультурно-спортивными услугами объекта в единицу времени.

Представляется, что в целях выполнения своей социальной функции работа спортивных сооружений должна быть построена таким образом, чтобы фактическая пропускная способность была практически равна плановой, а плановая долж-

на учитывать проектные возможности объекта и стремиться к максимальной, но не превышать ее, поскольку перегруженность мощностей спортивного объекта негативным образом может отразиться на качестве оказываемых услуг.

Максимальную пропускную способность следует сопоставлять с плановой в целях выявления резервных возможностей объекта (рис. 2).

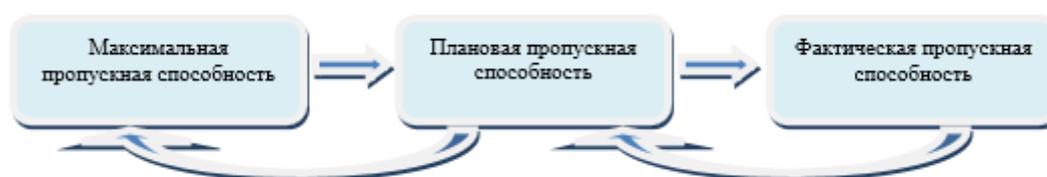


Рис. 2. Сопоставление максимальной и плановой пропускной способности [5]

Сопоставляя максимальные возможности объекта с плановой и фактической пропускной способностью, можно получить в целом представление о функционировании спортивного объекта. Однако с целью наиболее глубокого детального изучения, выявления резервов улучшения дальнейшей работы, определения проблем, необходимо определять загрузку объекта в разрезе оказываемых услуг.

Следует отметить, что загрузка по видам услуг определяется на основании плановой пропускной способности объекта. Графики загрузки по каждому залу сводятся в единое расписание, на основании которого и рассчитывается плановая пропускная способность спортивного объекта на определенный период.

Оценка загрузки по видам спортивных занятий заключается в сопоставлении фактической загрузки с плановой на конкретный период в соответствии с режимом проведения определенных занятий. Для расчета данного показателя используется следующая формула:

$$Z_i = \frac{Z_{\phi}}{Z_n} 100\%,$$

где Z_i – загрузка по виду занятий;

Z_{ϕ} – фактическая загрузка по виду занятий (фактическое количество человек на занятии умноженное на фактическое количество часов проведения занятий);

Z_n – плановая загрузка по виду занятий (плановое количество человек на занятии умноженное на плановое количество часов проведения занятий).

Определение уровня загрузки по каждому виду занятий поможет выявить снижение спроса на один вид занятий и повышение на другой. Кроме того, определять загрузку следует не только в рамках каждого занятия, но и в разрезе инструкторского состава, поскольку низкий уровень загрузки по видам занятий может свидетельствовать о невысоком их качестве. Таким образом, данный показатель может быть положен в основу системы премирования тренеров и инструкторов [7]. При анализе загрузки объекта по видам занятий необходимо рассматривать такие показатели загрузки, как ритмичность и динамичность.

Ритмичность загрузки отражает посещение занятий студентами в зависимости от времени, дня недели, месяца и сезонности предоставления услуг. Отклонение, связанное с аритмичным посещением занятий, отрицательно сказывается на эф-

эффективности деятельности спортивного объекта вуза. Данный показатель является одним из важнейших при планировании работы объекта на год. Он позволяет выявить эффективность функционирования конкретных залов, площадок, бассейнов и т. д. по видам занятий в определенный промежуток времени работы спортивного объекта и дает возможность организации и проведения дополнительных физкультурно-оздоровительных и спортивных занятий, изменения их перечня для повышения эффективности в наиболее неустраиваемый период. Данные о загрузке занятий по определенному виду занятий в зависимости от времени и дня недели заносятся в таблицы, на основании которых строятся графики, в которых отражаются изменения загрузки по видам занятий и в целом спортивного объекта.

Ритмичность загрузки следует определять исходя из расчета коэффициента интенсивности загрузки [7]:

$$K_{\text{инт}} = \frac{\text{ЧФ}}{\text{ЧП}} 100\%,$$

где $K_{\text{инт}}$ – коэффициент интенсивности загрузки, чел. (час; смена);

ЧФ – фактическая численность занимающихся за период, чел. (час; смена);

ЧП – плановая численность занимающихся за период, чел. (час; смена).

Динамика загрузки физкультурно-спортивных занятий объекта в целом отражает изменение количества занимающихся в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Данный показатель целесообразно рассматривать по каждому виду занятий. Это позволит отслеживать рост либо снижение спроса занимающихся на тот или иной вид занятий. Выявление значительного падения спроса на посещение занятий поможет своевременному принятию адекватных управленческих решений, касающихся ассортимента занятий, формируя предложения из них, позволяющих обеспечить максимальную загрузку объекта.

Показатель динамики загрузки по видам занятий определяется по следующей формуле:

$$Д = \frac{K_0}{K_n} 100\%,$$

где Д – динамика занимающихся, посещающих определенные занятия, чел.;

K_0 – количество посещающих занятия в отчетном периоде;

K_n – количество посещающих занятия в предыдущем периоде.

При эффективной работе спортивного объекта данный показатель должен иметь положительную динамику роста либо не снижаться при высоком уровне загрузки. Его снижение свидетельствует о недостаточной эффективной работе и требует детального изучения причин отрицательной динамики.

В отличие от количественных показателей оценить качественные показатели гораздо сложнее, но именно их изучение позволит помочь в решении проблем, выявленных на этапе оценки количественных показателей. Качественные показатели отражают отношение студентов к занятиям в конкретном объекте.

Представляется, что важным показателем социальной эффективности является доступность услуг, под которой понимается возможность посещения занятий студентами в полном объеме.

Доступность является качественным показателем, поэтому ее следует оценивать с точки зрения занимающихся, мнение которых можно узнать при помощи социологического исследования.

На основании опросов посещающих занятия можно определить еще один важный показатель социальной эффективности – степень их удовлетворенности предоставляемыми физкультурно-оздоровительными и спортивными занятиями.

Для оценки удовлетворенности занимающихся предлагается использовать анкету или опросный лист (таблица). Данные, полученные в ходе анкетирования, позволят оценить удовлетворенность занимающихся по балльной шкале.

Опросный лист получателей услуг

№ п/п	Удовлетворены ли Вы	Коэффициент значимости (от 1 до 10, 10 баллов – самое важное), баллы	Нет	Скорее нет, чем да	Скорее да, чем нет	Да
1	Организацией занятий		1	2	3	4
2	Графиком работы		1	2	3	4
3	Перечнем проводимых спортивных занятий		1	2	3	4
4	Качеством занятий		1	2	3	4
5	Профессионализмом инструкторов, тренеров		1	2	3	4
6	Медицинским контролем		1	2	3	4
7	Отношением инструкторов, тренеров к занимающимся		1	2	3	4
8	Материально-техническим обеспечением занятий		1	2	3	4
9	Санитарно-гигиеническими условиями		1	2	3	4

Исходя из результатов опроса общую удовлетворенность занимающихся предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$U_{п.общ} = \frac{\sum B_{факт}}{\sum B_{max}} 100\%,$$

где $U_{п.общ}$ – общая удовлетворенность занимающихся;

$\sum B_{факт}$ – общая сумма набранных баллов по всем критериям;

$\sum B_{max}$ – максимальная сумма баллов по всем критериям.

Удовлетворенность занимающихся по определенному показателю соотносится с коэффициентом значимости и рассчитывается по формуле

$$U_{ni} = \frac{\sum B_{фактi}}{\sum B_{maxi}} 100\%,$$

где U_{ni} – удовлетворенность занимающихся по одному из показателей;

$\sum B_{фактi}$ – сумма набранных баллов по одному из критериев;

$\sum B_{maxi}$ – максимальная сумма баллов по одному из критериев.

Кроме того, при принятии решений на основании полученных данных следует учитывать коэффициент значимости для занимающихся каждого из предложенных показателей, что позволит в первую очередь сосредоточить усилия на устранении

тех недочетов в работе, которые имеют первостепенное значение для студентов, пользующихся услугами спортивного комплекса вуза.

Таким образом, достижение высоких показателей социально-экономической эффективности функционирования спортивных комплексов в вузах возможно лишь при использовании эффективных инструментов управления. Руководство вузов должно точно понимать, каким образом необходимо привлечь и удержать студентов для занятий физической культурой и спортом. С этой целью предложена система показателей, включающая как расчет количественных показателей, так и оценку качественных.

Рекомендуемые показатели смогут найти применение в комплексной оценке работы физкультурно-спортивных объектов. На основе полученных данных возможно выявить слабые стороны, что поможет руководству вузов принимать адекватные управленческие решения с целью повышения эффективности функционирования спортивных комплексов.

Кроме того, предложенную методику расчета социально-экономической эффективности спортивных комплексов можно использовать для всех аналогичных объектов. Полученные при этом результаты могут рассматриваться в качестве основы для

оценки экономической эффективности комплексов, а также оценочной себестоимости инвестиций в строительство спортивных объектов, а также оценочной себестоимости услуг создаваемого объекта.

Список литературы

1. Аleshин Д. В. Механизм финансирования и эффективность работы крупных спортивных сооружений г. Москвы // Социальная политика и социальное партнерство. – 2011. – № 1. – С. 53–61.
2. Жестяников Л. В., Мироненко В. В., Пронин С. А., Хитёв А. В. Оценка состояния спортивных объектов в Российской Федерации // Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта. – 2011. – № 3 (73). – С. 66–74.
3. Жигун Л. А. Информационное обеспечение экономических реформ современной России // Экономика. Бизнес. Банки (приложение). – 2018. – Т. 4. – С. 28–42.
4. Жигун Л. А. Прогноз социально-экономического развития России на 2016 год // Устойчивое развитие российской экономики : материалы II Всероссийской научно-практической конференции. – М., 2015. – С. 37–42.
5. Карнейчик В. В. Характеристика показателей оценки социальной эффективности функционирования спортивных объектов // Экономика и управление. – 2014. – № 3 (39). – С. 26–30.
6. Кожин Д. Имиджевый сегмент недвижимости [Электронный ресурс] // Строительный еженедельник. – 2012. – № 519. – URL: <http://www.avg.ru/prensa> (дата обращения: 01.12.2018).
7. Криворучко В. И. Стратегическое управление физической культурой и спортом Российской Федерации : монография. – М. : Советский спорт, 2005.
8. Лавриненко А. Р. Анализ эффективности эксплуатации физкультурно-спортивных сооружений // Бухгалтерский учет и анализ. – 2012. – № 6. – С. 23–34.
9. Мясинченко Е. Б. Создание и эксплуатация объектов спорта. Критерии социально-экономической эффективности в фокусе времени // Строительство и эксплуатация спортивных сооружений. – 2010. – № 8. – С. 30–36.
10. Файзуллин Р. В., Иванова Т. Н. Методика расчета социально-экономической эффективности спортивных объектов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 11 (51). – С. 83–88.

References

1. Aleshin D. V. Mekhanizm finansirovaniya i effektivnost raboty krupnykh sportsooruzheniy g. Moskvy [The Mechanism of Financing and Efficiency of Large Sports Facilities in Moscow]. *Sotsialnaya politika i sotsialnoe partnerstvo* [Social Policy and Social Partnership], 2011, No. 1, pp. 53–61. (In Russ.).
2. Zhestyannikov L. V., Mironenko V. V., Pronin S. A., Khitev A. V. Otsenka sostoyaniya sportivnykh obektov v Rossiyskoy Federatsii [Assessment of the Status of Sports Facilities in the Russian Federation]. *Uchenye zapiski universiteta imeni P. F. Lesgafta* [Scientific Notes of University name P. F. Lesgaft], 2011, No. 3 (73), pp. 66–74. (In Russ.).
3. Zhigun L. A. Informatsionnoe obespechenie ekonomicheskikh reform sovremennoy Rossii [Information Support of Economic Reforms of Modern Russia]. *Ekonomika. Biznes. Banki (prilozhenie)* [Economy. Business. Banks (application)], 2018, Vol. 4, pp. 28–42. (In Russ.).
4. Zhigun L. A. Prognoz sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossii na 2016 god [The Forecast of Social and Economic Development of Russia for 2016]. *Ustoychivoe razvitie rossiyskoy ekonomiki, materialy II Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Sustainable

Development of the Russian Economy, materials II of the All-Russian scientific and practical conference]. Moscow, 2015, pp. 37–42. (In Russ.).

5. Karneychik V. V. Kharakteristika pokazateley otsenki sotsialnoy effektivnosti funktsionirovaniya sportivnykh obektov [Characterization of Indicators of an Estimation of Social Efficiency of Sports Facilities]. *Ekonomika i upravlenie* [Economy and Management], 2014, No. 3 (39), pp. 26–30. (In Russ.).

6. Kozhin D. Imidzhevyy segment nedvizhimosti [Image Segment of Real Estate] [E-resource]. *Stroitelnyy ezhenedelnik* [Construction Weekly], 2012, No. 519. (In Russ.). Available at: <http://www.avg.ru/prensa> (accessed 01.12.2018).

7. Krivoruchko V. I. Strategicheskoe upravlenie fizicheskoy kulturoy i sportom Rossiyskoy Federatsii, monografiya [Strategic Management of Physical Culture and Sports of the Russian Federation, monograph]. Moscow, Sovetskiy sport, 2005. (In Russ.).

8. Lavrinenko A. R. Analiz effektivnosti ekspluatatsii fizkulturno-sportivnykh sooruzheniy [Analysis of the Efficiency of Operation of Sports Facilities]. *Bukhgalterskiy uchet i analiz* [Accounting and Analysis], 2012, No. 6, pp. 23–34. (In Russ.).

9. Myakinchenko E. B. Sozdanie i ekspluatatsiya obektov sporta. Kriterii sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti v fokuse vremeni [The Establishment and Management of Sports Facilities. Criteria of Social and Economic Efficiency in the Focus of Time]. *Stroitelstvo i ekspluatatsiya sportivnykh sooruzheniy* [Construction and Operation of Sports Facilities], 2010, No. 8, pp. 30–36. (In Russ.).

10. Fayzullin R. V., Ivanova T. N. Metodika rascheta sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti sportivnykh obektov [Methods of Calculation of Socio-Economic Efficiency of Sports Facilities]. *Problemy ekonomiki i menedzhmenta* [Problems of Economics and Management], 2015, No. 11 (51), pp. 83–88. (In Russ.).

Сведения об авторе

Пётр Александрович Соловьёв

аспирант кафедры государственного
и муниципального управления
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: sol.peter@yandex.ru

Information about the author

Petr A. Solovev

Post-Graduate Student of the Department
for Public and Municipal Administration
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: sol.peter@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА РЫНКАХ СЕТЕВЫХ БЛАГ¹

В. Е. Дементьев, С. Г. Евсюков

Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия

Е. В. Устюжанина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,

Москва, Россия

Статья посвящена изучению режимов динамического ценообразования и эффективности различных видов маркетинговой политики на рынке сетевых благ в условиях временной монополии поставщика. Метод исследования – экономико-математическое моделирование зависимости ценности блага от количества его потребителей и величины спроса на благо – от уровня цены. С помощью компьютерных экспериментов исследуются возможности использования динамического ценообразования для решения трех задач: максимизации чистого интегрального дисконтированного дохода поставщика сетевых благ, минимизации времени достижения окупаемости проекта и минимизации времени достижения максимального значения интегрального дохода. Делается вывод о важности учета свойств рынков сетевых благ при формировании маркетинговой политики бизнеса. Обосновывается целесообразность использования политики дифференциации сетевых благ (бесплатного предоставления простой версии блага и продажи расширенной версии) для стимулирования формирования сети и ускорения достижения окупаемости проекта. Представлена разработанная авторами экономико-математическая модель формирования рынка сетевых благ, отличающаяся от имеющихся аналогов более точным отражением специфики возрастания потребительской ценности и формирования величины спроса на данные блага. Модель использовалась для получения ответов на два вопроса: какие стратегии ценообразования обеспечивают лучшие показатели качества проекта и имеет ли смысл стимулировать спрос с помощью предоставления бесплатной упрощенной версии блага?

Ключевые слова: сетевые блага, ценообразование, монополия, дифференциация благ, маркетинговая политика.

COMPARATIVE ANALYSIS OF STRATEGIES OF PRICING AND PROMOTION OF PRODUCTS AND SERVICES ON NETWORK VALUES MARKET

Viktor E. Dementiev, Sergey G. Evsukov

Central Economics and Mathematics Institute of RAS, Moscow, Russia

Elena V. Ustyuzhanina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article studies conditions of dynamic pricing and marketing policy efficiency on network values market in circumstances of temporary supplier's monopoly. The research method is economic-mathematic modeling of value cost dependence on the number of its consumers and demand for the value on price. By computer tests possibilities to use dynamic pricing for resolving three objectives are analyzed, they are maximization of net integral discounted profit of network value supplier; minimization of time necessary to reach the project repayment and minimization of time necessary to reach the maximum integral profit. The authors come to the conclusion about the importance of

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РФФИ, проект № 17-06-00080 «Сравнительный анализ стратегий ценообразования на рынках сетевых благ на основе экономико-математического моделирования».

taking into account the peculiarities of network values markets for developing business marketing policy. They substantiate the expediency of using policy of network values differentiation (free provision of simple version of values and sale of extended version) in order to motivate net shaping and to speed up the achievement of project repayment. The economic-mathematic model of shaping network values market was put forward, which differs from existing analogues by more accurate reflection of specific rise in customer cost and shaping demand for these values. The model was used to get answers to two questions: which strategies of pricing can provide better indicators of project quality and whether it is reasonable to motivate demand by providing a free simplified version of value.

Keywords: network values, pricing, monopoly, value differentiation, marketing policy.

Введение

В статье рассматривается проблема формирования стратегии ценообразования на рынках сетевых благ – продуктов, текущая ценность (полезность) которых для потребителей зависит от количества их пользователей. Наличие сетевого эффекта потребительской ценности может быть связано с различными обстоятельствами, наиболее важными из которых являются возможность связи с другими пользователями (мессенджеры, социальные сети, мобильная связь); удобство обмена информацией (программные продукты); наличие инфраструктуры использования (транспортные средства, кредитные карты); возможность реализации эффекта масштаба при совместном использовании (цифровые платформы). Соответственно, при выводе на рынок нового сетевого блага его ценность для потребителей первоначально незначительна (благо представляет интерес только для снобов). Общая тенденция изменения потребительской ценности успешных сетевых благ может быть описана следующим образом: очень медленный рост в период набора критической массы пользователей (формирования сети) – быстрый рост при переходе к массовому использованию – остановка роста при насыщении рынка – снижение потребительской ценности вследствие вывода на рынок более привлекательных товаров-субститутов или возникновения отрицательных сетевых эффектов (перегрузок сети).

Наряду с ярко выраженным эффектом роста масштаба потребительской ценности сетевые блага обладают, как правило, и эффектом масштаба производства. Это

связано с существенными инвестициями в исследования и разработки, а также организацию производства и использование данных благ, в том числе обеспечение возможности масштабирования. Кроме того, для сетевых благ характерны относительно высокие текущие постоянные издержки. В то же время большей части сетевых благ, прежде всего цифрового типа, свойственны низкие переменные затраты на производство дополнительной единицы блага.

Наличие двух эффектов масштаба (потребительской ценности и издержек производства) не позволяет использовать на рынке сетевых благ традиционные стратегии ценообразования, ориентирующиеся на средние или предельные издержки. Ведь в начале становления сети, когда средние издержки являются очень высокими, ценность блага для потребителей чрезвычайно мала, а по мере насыщения рынка и повышения потребительской ценности блага издержки, наоборот, снижаются. Что касается предельных издержек, то они, как мы уже отмечали, относительно незначительны. В этих условиях задача назначения цен приобретает динамический характер, выражающийся в необходимости использования цен сначала как стимуляторов роста сети, а затем как фактора окупаемости совокупных (инвестиционных и текущих) затрат. Иными словами, перед поставщиками сетевых благ стоят две задачи: достижение критической массы пользователей, позволяющей извлекать выгоду от сетевого эффекта, и получение максимального экономического эффекта от продажи уже раскрученного блага. Однако решение второй задачи может быть затруднено тем, что на разогре-

тый первоначальным поставщиком (поставщиками) рынок захотят выйти новые конкуренты, не вложившие значительные средства ни в разработку продукта, ни в раскручивание сети. Для преодоления этой опасности первоначальные игроки используют различные методы, в частности:

- формирование барьеров входа на рынок, в том числе за счет навязывания рынку собственных стандартов производства и/или потребления;
- переход от практики продаж сетевых благ к практике их аренды;
- бесплатное предоставление сетевых благ и взимание платы за обслуживание;
- бесплатное предоставление сетевых благ и получение доходов от дополнительного контента, в частности рекламы;
- льготный период бесплатного предоставления благ;
- дифференциация (версионирование) – бесплатное предоставление простой версии блага и продажа расширенной или улучшенной версии;
- продажа благ наборами;
- ценовая дискриминация – скидки за объемы потребления, конкретное время использования, продолжительность использования, скидки постоянным покупателям и т. п.

Таким образом, стратегия ценообразования на рынке сетевых благ тесно связана с маркетинговыми стратегиями компаний и имеет ярко выраженный инвестиционный характер – нацелена на окупаемость не текущих, а совокупных затрат. При этом угроза выхода на рынок новых конкурентов изменяет критерии оценки качества инвестиционных проектов, делая чрезвычайно значимыми временные показатели. Наряду с традиционным критерием максимизации совокупной чистой приведенной стоимости проекта (*NPV*) важным становится критерий времени достижения окупаемости проекта (*DPB*) и критерий скорости достижения максимального экономического эффекта от инвестиций.

В настоящей статье стратегия ценообразования на рынке сетевых благ рассматри-

вается для случая временной монополии поставщика. Такая постановка задачи имеет экономический смысл, поскольку на начальном этапе ввода нового сетевого блага на рынок достаточно часто имеет место временная монополия поставщика, задачей которого является успеть завоевать значительную долю рынка до проникновения на него конкурентов. В противном случае затраты инициатора выпуска блага на создание нового продукта и формирование платежеспособного спроса на него могут не окупиться.

Обзор литературы

В научной литературе рынки сетевых благ начинают изучаться в конце прошлого века в связи с развитием Интернета и появлением связанных с ним электронных сетевых благ – веб-сервисов, файловых хранилищ, роутеров для подключения к сети, программных продуктов. К первым публикациям по этой тематике относятся работы Дж. Фаррелла и Г. Салонера [25], М. Л. Катца и С. Шапиро [29], Дж. К. МакКи-Мэйсона и Х. Р. Вэриан [31], Дж. Рольфа [32]. Существует значительное число эмпирических исследований, в которых подтверждено существование сетевых эффектов и влияние этих эффектов на динамику цен [20].

При исследовании конкуренции на рынках сетевых благ многие авторы обращают внимание на роль в конкурентной борьбе стандартов, заданных первым поставщиком [30]. Участники, выходящие на рынок с опозданием, часто вынуждены подстраиваться под уже существующий стандарт, что обеспечивает первому поставщику определенные преимущества [18; 28]. Высокие издержки переключения на другой стандарт помогают внедрившему исходный стандарт поставщику сетевого блага сохранять своих потребителей при выходе на рынок конкурентов, предлагающих другие стандарты [23]. Одним из способов конкурентной борьбы со сложившимся стандартом является ускоренное формирование критической массы по-

требителей нового сетевого блага с помощью политики низких цен для первых покупателей [19].

Ценообразование на сетевые блага – одно из основных направлений исследования рынков этих благ. Во многих работах отмечается необходимость использования режима динамического ценообразования, в основе которого лежит постепенное повышение цен, учитывающее зависимость потребительской ценности блага от численности уже имеющихся пользователей [17; 21; 26; 27].

Потери, связанные с распространением продукции по низким ценам на этапе становления рынка, можно компенсировать за счет удорожания продуктов или услуг при последующих продажах. Обзор литературы по динамическому ценообразованию представлен в работе В. Эльмагрэби и П. Кескиночак [24]. К числу последних зарубежных исследований, посвященных проблемам функционирования рынков сетевых благ, можно отнести публикации Дж. Чен [22] и Н. Экономидес [23].

Среди российских ученых, занимавшихся проблемами ценообразования на рынках сетевых благ, можно выделить Н. Д. Литвина [6], А. В. Сигарева, Е. И. Пшеницыну [12], И. А. Стрелец [15]. Различные стратегии ценообразования на рынках сетевых благ рассматриваются в работе О. Н. Антипиной [1]. Проблема выбора стратегии ценообразования в условиях временной монополии поставщика сетевого блага рассматривается в работе С. Г. Евсюкова, А. С. Сигарева, Е. В. Устюжаниной [4]. Проблемы ценообразования в условиях дуополии освещаются в работах В. Е. Дементьева [2], А. С. Плещинского и Е. С. Жильцовой [10]. В работе В. Е. Дементьева, С. Г. Евсюкова и Е. В. Устюжаниной [3] на основе экономико-математической модели дуополии рассматривается распределение эффекта от выпуска и реализации нового сетевого блага между генератором – агентом, предлагающим рынку принципиально новый продукт, и имитатором – агентом, имеющим возможность

относительно быстрого воспроизведения инновации. Показано, что форсированный с помощью низких цен выход генератора на критическую массу потребителей позволяет присвоить основной эффект повышения цен до завоевания части рынка имитатором.

Неценовые способы конкуренции, прежде всего с помощью дифференциации продукта и формирования фрагментарных рынков, изучаются в работах И. Ю. Лященко, К. Э. Пилюгиной [7], А. А. Матвеева [8], М. А. Солнцева [13], А. М. Торбенко [16]. Эмпирический анализ телекоммуникационной отрасли показал, что как только потребители теряют интерес к качественным компонентам продукта, усиливается ценовая конкуренция. В то же время если компаниям удастся найти или создать значимые факторы дифференциации, выбор потребителей становится все менее связанным с ценой и отрасль оказывается поделенной на сегменты с единственным лидером [11; 14].

Вместе с тем во всех этих работах объектом анализа является отрасль, уже достигшая стадии зрелости. Наиболее драматичный период формирования сетевых рынков, связанный с накоплением критической массы покупателей, остается недостаточно изученным.

Методология исследования

Исследование опирается на проведение компьютерных экспериментов на основе экономико-математического моделирования.

Особенностями предлагаемого авторами подхода являются:

1. Использование функций Ферхюльста для описания двух зависимостей: изменения ценности блага в зависимости от количества его потребителей и изменения спроса на благо в зависимости от величины его ценности.

Выбор данной функции для отражения первой зависимости объясняется тем, что логистическая кривая описывает скорость достижения максимального значения

функции в зависимости от изменения величины аргумента (размера сети): очень медленный рост зависимой переменной в начале становления рынка, резкое ускорение по мере набора критической массы потребителей и стабилизация в момент насыщения. Вторая зависимость отражает общеэкономический закон увеличения спроса на благо по мере возрастания его потребительской ценности.

2. Введение в качестве критериев оценки политики ценообразования трех показателей: чистой приведенной стоимости проекта, дисконтированного периода окупаемости и времени достижения максимума чистой приведенной стоимости проекта. Если показатель чистой приведенной стоимости проекта является стандартным критерием оценки выгодности инвестиционного проекта, то использование двух других показателей связано с угрозой выхода на сформировавшийся рынок новых конкурентов, которые могут оттянуть на себя существенную долю потенциальных потребителей. В этих условиях время достижения окупаемости проекта и время достижения максимального дохода становятся важными критериями выбора.

3. Трактовка цены на сетевое благо не как результата балансировки текущего спроса и предложения, а как управляющего параметра. Цена становится одним из факторов формирования величины спроса. Что касается предложения, то при анализе многих рынков сетевых благ допустимо исходить из того, что тиражирование блага не требует больших затрат и легко подстраивается под спрос.

В статье рассматриваются две опирающиеся на общие предпосылки экономико-математические модели:

– модель монополии с использованием дифференциации благ (разделением благ на простую и расширенную версии) и разными каналами распределения (бесплатное предоставление простой и продажа расширенной версии);

– модель монополии с единым каналом распределения только расширенного блага (без дифференциации).

Общие допущения моделей:

1. Благо является сетевым, т. е. его полезность для пользователя зависит от размера сети (количества других пользователей).

2. Благо может предоставляться в двух вариантах: 1) упрощенный вариант (простое благо – минимальное количество доступных опций); 2) расширенный вариант (расширенное благо – предоставление дополнительных, ценных для потребителей опций).

3. Простое благо предоставляется потребителю бесплатно с целью раскручивания спроса, расширенное благо – за плату.

4. Один экономический агент использует одну единицу блага (простую или расширенную).

5. Ценность простого блага возрастает по логистической кривой (кривая Ферхюльста).

6. Относительная ценность расширенного блага по сравнению с простым благом увеличивается со временем.

7. Экономические агенты постепенно переходят от пользования простыми благами к пользованию расширенными благами.

8. Поставки простого блага могут осуществляться начиная с первого периода.

9. Продажи расширенного блага могут осуществляться начиная со второго периода.

Описание моделей

Общие переменные моделей:

T – общий временной горизонт модели;

t – текущий период времени, $t = 0, \dots, T$;

r – ставка дисконтирования за период.

Количество потребителей:

N – максимальная численность потенциальных потребителей сетевого блага (максимальный размер сети);

$N(t)$ – общее количество потребителей блага (простой и расширенной версии) к моменту начала периода t ($t = 1, \dots, T$):

$$N(t) = K(t) + M(t), \quad (1)$$

где $K(t)$ – количество потребителей простого блага к началу периода t ;

$M(t)$ – количество потребителей расширенного блага к началу периода t .

Количество потребителей простого блага на начало каждого периода определяется как сумма всех потребителей, которые стали пользователями простой версии в предыдущие периоды, за вычетом тех потребителей, которые перешли на расширенную версию:

$$K(t) = \max\left\{0; \sum_{j=1}^{t-1} k(j) - \sum_{j=2}^{t-1} m(j)\right\}, \quad (2)$$

$$M(t) = \sum_{j=2}^{t-1} m(j), \quad (3)$$

где $k(j)$ – объем поставок простого блага в период j ;

$m(j)$ – объем продаж расширенного блага в период j , ($m(1) = 0$).

Динамика ценности блага для потребителей:

U – максимально возможное значение ценности простого блага;

U_t – максимальная ценность простого блага в период t ($t = 1, \dots, T$).

Возрастание ценности простого блага описывается логистической функцией, аргументом которой выступает текущий размер сети. То есть скорость возрастания текущей ценности определяется количеством уже существующих потребителей:

$$U_t = U(N(t)) = \frac{U}{1 + de^{-\gamma N(t)}}, \quad (4)$$

где d – параметр, задающий стартовую долю ценности;

γ – параметр, задающий скорость исчерпания потенциала роста ценности блага.

S_t – максимальное значение ценности расширенного блага в период t .

Ценность расширенного блага возрастает в зависимости от двух переменных: ценности простого блага и течения времени:

$$S_t = Y(t) \cdot U_t, \quad (5)$$

где $Y(t)$ – коэффициент относительной ценности расширенного блага в период t ($t = 2, \dots, T$):

$$Y(t) = \left(1 + Y \frac{t-1,99}{t-0,01}\right), \quad (6)$$

где Y – максимальный коэффициент увеличения ценности расширенного блага по сравнению с простым.

Влияние времени на относительную ценность расширенного блага постепенно возрастает – от близкого к нулю в момент начала распространения расширенного блага ($t = 2$) до значительного при $t > 20$.

Объем продаж:

$Q(t)$ – общий объем выпуска блага в период t ($t = 1, \dots, T$), определяется как сумма выпуска простого и расширенного блага:

$$Q(t) = k(t) + m(t). \quad (7)$$

Приращение количества потребителей простого блага в каждый период времени зависит от количества пользователей, которые еще не приобрели данное благо к началу рассматриваемого периода ($N - N(t)$), количества продаж расширенного блага в данный период ($m(t)$) и текущей ценности блага (U_t):

$$k(t) = \max\left\{0; l \cdot \frac{N - N(t) - m(t)}{1 + we^{-\gamma U_t}}\right\}, \quad (8)$$

где l – коэффициент интенсивности спроса на простое благо, $l < 1$.

Затраты:

I – приведенные к началу реализации проекта ($t = 0$) капитальные вложения;

F – текущие постоянные затраты на выпуск продукции;

V – удельные переменные затраты на выпуск единицы продукции;

$V(t)$ – общие переменные затраты на выпуск продукции:

$$V(t) = V \cdot Q(t) = V \cdot (k(t) + m(t)). \quad (9)$$

Формирование цен:

$P(t)$ – цена реализации единицы расширенного блага в период t , которая из соображений здравого смысла не может быть выше максимальной ценности данного блага для потребителя ($P(t) < S_t$);

a – отношение устанавливаемой поставщиком цены единицы расширенного блага к его максимальной текущей ценности, $a < 1$:

$$P(t) = a \cdot S_t. \quad (10)$$

В целях упрощения исследования предполагается, что коэффициент a , определяющий стратегию динамического ценообразования, не зависит от времени.

Расчеты проводились для двух случаев:

1) монополия с использованием политики дифференциации благ: простое благо предоставляется бесплатно, расширенное – продается;

2) монополия без использования политики дифференциации благ: только продажа расширенного блага.

Дифференциация благ

Объем продаж расширенного блага в период t ($t = 2, \dots, T$) зависит от значения максимальной текущей ценности блага (S_t), числа потребителей, которые еще не приобрели данную версию ($N - M(t)$), и уровня цен (a):

$$m(t) = h(1 - a) \frac{N - M(t)}{1 + we^{-\lambda S_t}}, \quad (11)$$

где h – коэффициент интенсивности спроса на расширенное благо, $h < l$.

$NPV(t)$ – чистая приведенная стоимость проекта за t периодов:

$$NPV(t) = -I + \sum_{j=1}^t [(P(j) - V) \cdot m(j) - V \cdot k(j) - F] \cdot (1 + r)^{-j}. \quad (12)$$

Однородное благо

S_t (максимальная ценность блага) рассчитывается по формуле (5).

$P(t)$ – цена реализации единицы блага в период t ; рассчитывается так же, как и в предыдущем варианте:

$$P(t) = a \cdot S(t).$$

$Q(t)$ – объем выпуска (продаж) блага в период t ($t = 1, \dots, T$):

$$Q(t) = h(1 - a) \frac{N - N(t)}{1 + we^{-\lambda S_t}}. \quad (13)$$

$N(t)$ – общее число потребителей блага к моменту начала периода t ($t = 1, \dots, T$); равно сумме объемов продаж за предыдущие периоды:

$$N(t) = \sum_{j=1}^{t-1} Q(j), \quad (14)$$

$$NPV(t) = -I + \sum_{j=1}^t [(P(j) - V) \cdot Q(j) - F] \cdot (1 + r)^{-j}. \quad (15)$$

В табл. 1 представлены значения параметров модели для компьютерного эксперимента.

Т а б л и ц а 1

Значения параметров модели для компьютерного эксперимента

Временные параметры	Значение показателя
Продолжительность периода (T), месяцев	48
Ставка дисконтирования с учетом инфляции (r), %	1
<i>Затраты</i>	
Капитальные вложения (I), руб.	500 000 000
Постоянные затраты (F), руб./пер.	20 000 000
Удельные переменные затраты (V), руб./ед.	100
<i>Ценность продукции</i>	
Предельная ценность простого блага для потребителя (U), руб./ед.	1 800
Параметр, задающий стартовую долю ценности простого блага (d)	1 800
Параметр исчерпания потенциала роста ценности простого блага (γ)	0,001
Максимальный коэффициент увеличения ценности расширенного блага по сравнению с простым (Y)	3
Параметр, задающий стартовую долю спроса (w)	2 500
Параметр исчерпания потенциала роста спроса (λ)	0,005
<i>Спрос на продукцию</i>	
Максимально возможное число потребителей блага (N)	1 000 000
Коэффициент интенсивности спроса на простое благо (l)	0,9
Коэффициент интенсивности спроса на расширенное благо (h)	0,4

Результаты компьютерного эксперимента

На рис. 1 показано, как влияет на динамику ценности блага наличие или отсутствие дифференциации (напомним, что отсутствие дифференциации означает отсутствие возможности бесплатного пользования простой версией блага). По оси абсцисс отложено течение времени – количество периодов (месяцев) с момента начала

реализации проекта, по оси ординат – текущая максимальная ценность блага для потребителей. Для случая отсутствия дифференциации динамика ценности блага зависит от уровня цен (параметра a). Как и следовало ожидать, отсутствие бесплатного предоставления простой версии блага ведет к существенному замедлению возрастания ценности блага во времени.

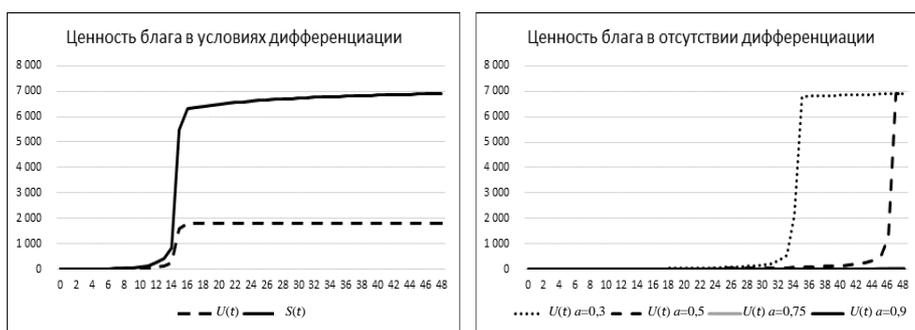


Рис. 1. Динамика потребительской ценности простого ($U(t)$) и расширенного ($S(t)$) блага в условиях наличия и отсутствия дифференциации

На рис. 2 показано изменение количества потребителей простого ($K(t)$) и расширенного ($M(t)$) блага во времени в зависимости от значения параметра a – отношения устанавливаемой поставщиком цены единицы расширенного блага к его текущей потребительской ценности. По оси

абсцисс отложено количество периодов (месяцев), по оси ординат – количество потребителей к моменту t . Как и следовало ожидать, чем выше цена расширенного блага, тем ниже спрос на это благо в период становления сети.

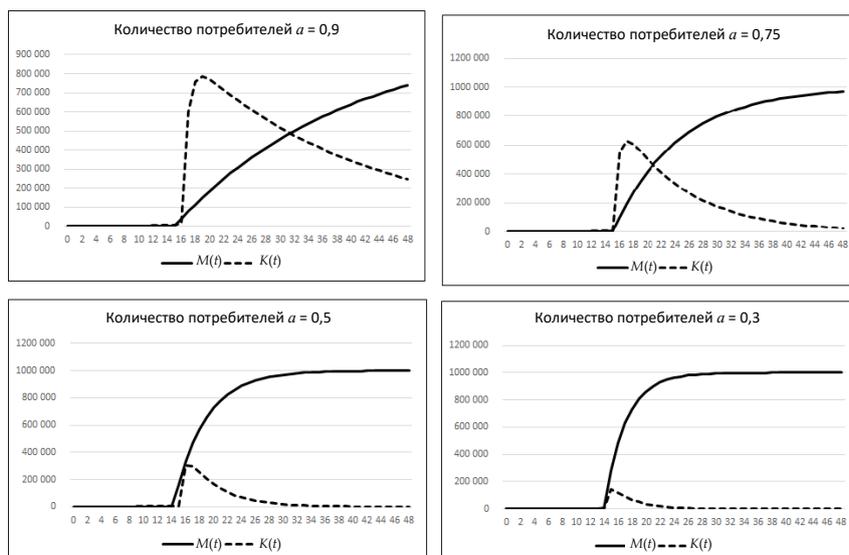


Рис. 2. Количество потребителей простого и расширенного блага в условиях дифференциации блага при разных уровнях цен (значениях параметра a)

На рис. 3 показано значение чистой приведенной стоимости проекта при различных ценовых политиках в условиях дифференциации. На рис. 4 приведены значения чистой приведенной стоимости проекта при использовании разных цено-

вых политик при отказе от практики дифференциации. В табл. 2 представлены данные о максимальных значениях чистой приведенной стоимости проекта при различных ценовых политиках.

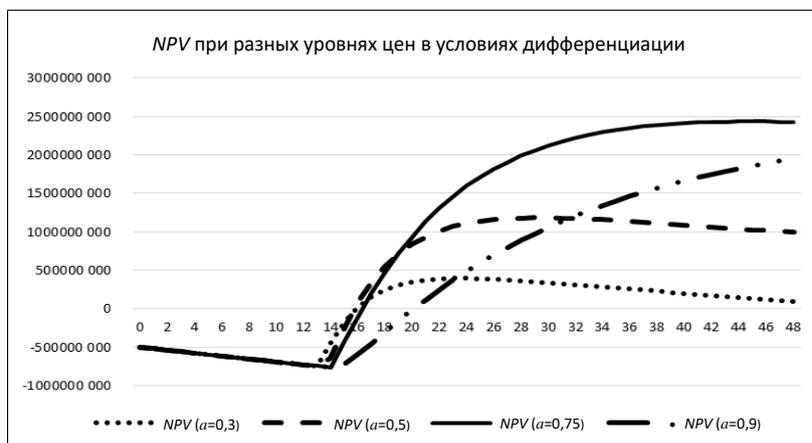


Рис. 3. Чистая приведенная стоимость проекта при разных уровнях цен в условиях дифференциации

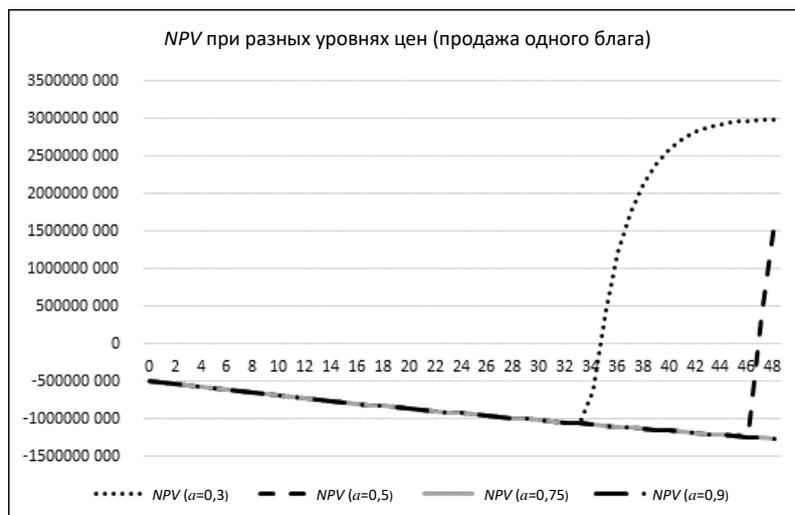


Рис. 4. Чистая приведенная стоимость проекта при разных уровнях цен без дифференциации

Как видим, чем ниже уровень цен (значение параметра a), тем быстрее достигается максимальное значение чистой приведенной стоимости проекта и одновременно тем ниже это значение. При заданных числовых параметрах лучший результат по критерию чистой приведенной стоимости достигается в условиях умеренно высокой цены ($a = 0,75$) в 45-м периоде (ме-

сяце). В условиях отсутствия дифференциации резко увеличивается значение дисконтируемого периода окупаемости (DPB). При $a = 0,3$ этот период составляет 35 месяцев, при $a = 0,5$ – 47 месяцев, а при $a = 0,75$ выходит за пределы расчетного периода.

В то же время при $a = 0,3$ в 48-м периоде значение чистой приведенной стоимости проекта может достичь 3 485 957 311 руб-

лей, что выше максимального значения (2 434 569 462 руб.) для случая дифференциации. Однако вероятность того, что к этому времени на рынке не появятся кон-

куренты, которые оттянут на себя часть спроса, или товары-субституты, на которые переключится спрос потенциальных покупателей, довольно мала.

Т а б л и ц а 2

Максимальные значения чистой приведенной стоимости проекта при разных ценовых политиках (значениях величины a) в условиях дифференциации

t	22	23	24	25	26	27
$a = 0,3$	392 513 767	397 436 986	396 584 108	391 640 775	383 813 973	373 967 421
t	27	28	29	30	31	32
$a = 0,5$	1 171 857 825	1 179 319 275	1 182 268 304	1 181 663 338	1 178 265 752	1 172 680 158
t	43	44	45	46	47	48
$a = 0,75$	2 431 112 364	2 433 610 546	2 434 569 462	2 434 167 796	2 432 564 892	2 429 902 824
t	43	44	45	46	47	48
$a = 0,9$	1 790 105 854	1 825 826 899	1 859 304 859	1 890 652 522	1 919 977 373	1 947 381 819

Как видим, модель достаточно реалистично описывает закономерности формирования спроса на сетевые блага и позволяет изучать различные стратегии динамического ценообразования.

Основные выводы, которые можно сделать из проведенных компьютерных экспериментов заключаются в следующем:

1. В условиях существенной угрозы выхода на рынок новых конкурентов стратегия дифференциации – бесплатного предоставления простой версии блага для стимулирования платежеспособного спроса на расширенную версию – является оправданной. Она позволяет более быстрыми темпами достичь максимального значения чистой приведенной стоимости проекта (NPV).

2. Помимо дифференциации угроза выхода конкурентов диктует необходимость использования стратегии умеренно высоких цен. Неудачными являются как слишком низкие, так и слишком высокие относительные значения цен на расширенное (платное) сетевое благо. Слишком низкое значение цены приводит к быстрому набору количества платных потребителей, но явно проигрывает по показателю чистой приведенной стоимости проекта. Слишком высокое значение цены задерживает формирование набора платных

потребителей, а вместе с тем и момент достижения максимального значения показателя чистой приведенной стоимости проекта (NPV).

3. Если угроза выхода на разогретый рынок конкурентов является незначительной, может использоваться стратегия низких цен в отсутствие дифференциации продукта. Она позволяет увеличить значение чистой приведенной стоимости проекта, но одновременно возрастает время достижения максимального значения данного показателя.

Заключение

Специфика сетевых благ обуславливает экономическую невозможность применения на соответствующих рынках традиционных практик ценообразования, опирающихся на величину текущих издержек. Это вызывает необходимость разработки и проведения динамической стратегии ценообразования, в основе которой лежит задача окупаемости вложений за определенный промежуток времени путем постепенного (по мере роста потребительской ценности) повышения цен. При этом в зависимости от угрозы выхода на рынок новых конкурентов поставщики сетевых благ могут быть ориентированы на различные показатели качества инвестиционных про-

ектов. Помимо общепринятого критерия оценки – показателя чистой приведенной стоимости проекта – важными становятся такие показатели, как дисконтируемый период окупаемости проекта и время достижения максимальной чистой приведенной стоимости проекта.

Проведенные исследования показали, что в условиях реальной угрозы выхода на разогретый рынок новых конкурентов поставщику имеет смысл проводить политику дифференциации благ – бесплатного предоставления простой версии блага и продажи расширенной (улучшенной) версии того же блага. В реальной жизни такая дифференциация может выражаться как в увеличении количества доступных потребителю расширенной версии опций, так и в сокращении навязываемых сервисов, в частности рекламы. Политика дифференциации позволяет ускорить формирование критической массы потребителей и повышение ценности блага для новых потенциальных покупателей. Вместе с тем по критерию чистой приведенной стоимости она уступает политике продаж недифференцированного блага по низким ценам. Однако при отказе от дифференциации (разогреве рынка с помощью низких цен)

время достижения максимума чистой приведенной стоимости увеличивается.

В условиях дифференциации благ (предоставления простой и продажи расширенной версии) оптимальной становится стратегия умеренно высоких цен. Слишком низкие цены на расширенную версию блага быстро увеличивают объем продаж в натуральном выражении, но за счет низких цен реализации в начале периода уменьшают чистую приведенную стоимость проекта. Слишком высокие цены, снижая объем продаж в натуральном выражении в начальные периоды формирования платежеспособного спроса, растягивают время получения выигрыша. Это ведет к снижению значения чистой приведенной стоимости проекта в результате изменения стоимости денег во времени, а главное – увеличению вероятности потери существенной части рынка и прибыли в результате выхода на разогретый рынок конкурента или появления более продвинутого блага-субститута.

Представляется, что дальнейшее направление исследования данного феномена должно заключаться в анализе конкурентных стратегий нескольких поставщиков в условиях олигополии.

Список литературы

1. Антипина О. Н. Сетевые отрасли информационной экономики: характерные особенности, отражение в теории и подходы к ценообразованию // Журнал экономической теории. – 2009. – № 1. – С. 88–104.
2. Дементьев В. Е. Стратегия опережения в условиях олигопольной конкуренции на рынках новой продукции // Теория и практика институциональных преобразований в России. – 2008. – № 10. – С. 5–14.
3. Дементьев В. Е., Евсюков С. Г., Устюжанина Е. В. Модель ценообразования на рынке сетевых благ в условиях дуополистической конкуренции // Экономика и математические методы. – 2018. – Т. 54. – № 1. – С. 26–42.
4. Евсюков С. Г., Сигарев А. С., Устюжанина Е. В. Модель динамического ценообразования на рынке сетевых благ в условиях монополии поставщика // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 30 (312). – С. 2–18.
5. Желободько Е. В., Сидоров А. В., Тисс Ж.-Ф. Монополистическая конкуренция и олигополия в «большой экономике»: велика ли разница? // Журнал новой экономической ассоциации. – 2013. – № 3 (19). – С. 10–26.
6. Литвин Н. Д. Моделирование процессов ценовой дискриминации в электронной коммерции // Труды Дальневосточного государственного технического университета, ДФУ. – 2003. – № 135. – С. 89–98.

7. Лященко И. Ю., Пилюгина К. Э. Оценка эффективности дифференциации продукта на примере «большой тройки» сотовых операторов России // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 7 (55). – С. 112–122.
8. Матвеев А. А. Маркетинговая дифференциация как инструмент управления продажами // Управление продажами. – 2010. – № 6. – С. 364–370.
9. Плецинский А. С. Анализ конкуренции и сотрудничества при разработке технологических инноваций в отраслях промышленности // Экономика и математические методы. – 2017. – № 3. – С. 38–58.
10. Плецинский А. С., Жильцова Е. С. Анализ результатов модернизации производства в условиях олигопольной конкуренции инноватора и его преследователя // Экономика и математические методы. – 2013. – № 1. – С. 88–105.
11. Розанова Н. М., Буличенко Д. А. Конкуренция в телекоммуникационной отрасли: сетевой рынок в условиях продуктовой дифференциации // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9. – № 1. – С. 17–32.
12. Сигарев А. В., Пшеницына Е. И. Особенности рынка мобильных приложений: модели монетизации // Финансовая жизнь. – 2018. – № 2. – С. 49–55.
13. Солнцев М. А. Особенности позиционирования авиакомпаний в условиях углубления дифференциации продуктового предложения // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – № 6. – С. 450–459.
14. Стрелец И. А. Мультипликационные эффекты в сетях // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 61. – № 6. – С. 77–83.
15. Стрелец И. А. Экономика сетевых благ // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 10. – С. 77–83.
16. Торбенко А. М. Модели линейного города: обзор и типология // Журнал новой экономической ассоциации. – 2015. – № 1 (25). – С. 12–38.
17. Akhlaghpour H., Ghodsi M., Haghpanah N., Mahini H., Mirrokni V. S., Nikzad A. Optimal Iterative Pricing over Social Networks // Saberi A. (ed.) WINE: Workshop on Internet and Network Economics. – 2010. – Vol. 6484. – P. 415–423.
18. Arthur W. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events // Economic Journal. – 1989. – Vol. 99. – N 394. – P. 116–131.
19. Besen S. M., Farrell J. Choosing how to Compete: Strategies and Tactics in Standardization // Journal of Economic Perspectives. – 1994. – Vol. 8. – N 2. – P. 117–131.
20. Brynjolfsson E., Kemerer C. F. Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market // Management Science. – 1996. – Vol. 42. – N 12. – P. 1627–1647.
21. Cabral L., Salant D., Woroch G. Monopoly Pricing with Network Externalities // International Journal of Industrial Organization. – 1999. – Vol. 17. – N 2. – P. 199–214.
22. Chen J. How Do Switching Costs Affect Market Concentration and Prices in Network Industries? // The Journal of Industrial Economics. – 2016. – Vol. 64. – N 2. – P. 226–254.
23. Economides N. The Economics of Networks // International Journal of Industrial Organization. – 1996. – Vol. 14. – N 2. – P. 673–699.
24. Elmaghraby W., Keskinocak P. Dynamic Pricing: Research Overview, Current Practices and Future Directions // Management Science. – 2003. – Vol. 49. – N 10. – P. 1287–1309.
25. Farrell J., Saloner G. Standardization, Compatibility, and Innovation // Rand Journal of Economics. – 1985. – Vol. 16. – P. 70–83.
26. Fudenberg D., Tirole J. Customer Poaching and Brand Switching // The RAND Journal of Economics. – 2000. – Vol. 31. – N 4. – P. 634–657.

27. Hartline J., Mirrokni V. S., Sundararajan M. Optimal Marketing Strategies over Social Networks // In Proceeding of the 17th International Conference on World Wide Web 2008. – URL: <http://wwwconference.org/www2008/papers/pdf/p189-hartline.pdf>
28. Katz M. L., Shapiro C. Network Externalities, Competition, and Compatibility // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75 (June). – P. 424–440.
29. Katz M. L., Shapiro C. Technology Adoption in the Presence of Network Externalities // The Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – N 4. – P. 822–841.
30. Liu C., Kemerer C., Slaughter S., Smith M. Standards Competition in the Presence of Digital Conversion Technology: an Empirical Analysis of the Flash Memory Card Market // MIS Quarterly. – 2012. – Vol. 36. – N 3. – P. 921–942.
31. MacKie-Mason J. K., Varian H. R. Pricing Congestible Network Resources // IEEE Journal on Selected Areas in Communications. – 1995. – Vol. 13. – N 7. – P. 1141–1149.
32. Rohlfs J. A Theory of Interdependent Demand for a Telecommunications Service // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5. – N 1. – P. 16–37.
33. Saaskilahti P. Buying Decision Coordination and Monopoly Pricing of Network Goods // Journal of Economics & Management Strategy. – 2016. – Vol. 25. – N 2. – P. 313–333.

References

1. Antipina O. N. Setevye otrasli informatsionnoy ekonomiki: kharakternye osobennosti, otrazhenie v teorii i podkhody k tsenoobrazovaniyu [Network Branches of Information Economy: Characteristics, Reflection in Theories and Approaches to Pricing]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 2009, No. 1, pp. 88–104. (In Russ.).
2. Dementev V. E. Strategiya operezheniya v usloviyakh oligopolnoy konkurentsii na rynkakh novoy produktsii [Strategy of Advance in the Conditions of the Oligopoly Competition in the Markets of New Production]. *Teoriya i praktika institutsionalnykh preobrazovaniy v Rossii* [Theory and Practice of Institutional Transformations in Russia], 2008, No. 10, pp. 5–14. (In Russ.).
3. Dementev V. E., Evsyukov S. G., Ustyuzhanina E. V. Model tsenoobrazovaniya na rynke setevykh blag v usloviyakh duopolisticheskoy konkurentsii [A Pricing Model in the Market for Network Goods in Terms of Duopolistic Competition]. *Ekonomika i matematicheskie metody* [Economics and Mathematical Methods], 2018, Vol. 54, No. 1, pp. 26–42. (In Russ.).
4. Evsyukov S. G., Sigarev A. S., Ustyuzhanina E. V. Model dinamicheskogo tsenoobrazovaniya na rynke setevykh blag v usloviyakh monopolii postavshchika [Model of Dynamic Pricing of Network Goods in a Monopoly Provider]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya* [Financial Analytics: Problems and Solutions], 2016, No. 30 (312), pp. 2–18. (In Russ.).
5. Zhelobodko E. V., Sidorov A. V., Tiss Zh.-F. Monopolisticheskaya konkurentsia i oligopoliya v «bolshoy ekonomike»: velika li raznitsa? [Monopolistic Competition vs Oligopoly in the “Large Economy”: How Much is Difference?]. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New Economic Association], 2013, No. 3 (19), pp. 10–26. (In Russ.).
6. Litvin N. D. Modelirovanie protsessov tsenovoy diskriminatsii v elektronnoy kommertsii [Modeling of Price Discrimination in e-Commerce]. *Trudy Dalnevostochnogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, DFU* [Proceedings of the Far Eastern State Technical University, DFU], 2003, No. 135, pp. 89–98. (In Russ.).
7. Lyashchenko I. Yu., Pilyugina K. E. Otsenka effektivnosti differentsiatsii produkta na primere «bolshoy troyki» sotovykh operatorov Rossii [Evaluation of the Effectiveness of Product Differentiation on the Example of the "Big Three" of Russian Mobile Operators]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya* [Modern Economy: Problems and Solutions], 2014, No. 7 (55), pp. 112–122. (In Russ.).

8. Matveev A. A. Marketingovaya differentsiatsiya kak instrument upravleniya prodazhami [Marketing Differentiation as a Sales Management Tool]. *Upravlenie prodazhami* [Sales Management], 2010, No. 6, pp. 364–370. (In Russ.).
9. Pleshchinskiy A. S. Analiz konkurentsii i sotrudnichestva pri razrabotke tekhnologicheskikh innovatsiy v otraslyakh promyshlennosti [Analysis of Competition and Cooperation in the Development of Technological Innovation in Manufacturing Industries]. *Ekonomika i matematicheskie metody* [Economics and Mathematical Methods], 2017, No. 3, pp. 38–58. (In Russ.).
10. Pleshchinskiy A. S., Zhiltsova E. S. Analiz rezultatov modernizatsii proizvodstva v usloviyakh oligopolnoy konkurentsii innovatora i ego presledovatelya [Analysis of the Results of Modernization of Production in Conditions of Oligopoly Competition the Innovator and His Pursuer]. *Ekonomika i matematicheskie metody* [Economics and Mathematical Methods], 2013, No. 1, pp. 88–105. (In Russ.).
11. Rozanova N. M., Bulichenko D. A. Konkurentsia v telekommunikatsionnoy otrasli: setevoy rynek v usloviyakh produktovoy differentsiatsii [Competition in the Telecommunication Industry: Network Market under Conditions of Product Differentiation]. *Terra Economicus*, 2011, Vol. 9, No. 1, pp. 17–32. (In Russ.).
12. Sigarev A. V., Pshenitsyna E. I. Osobennosti rynka mobilnykh prilozheniy: modeli monetizatsii [Features of the Mobile app Market: Monetization Models]. *Finansovaya zhizn* [Financial Life], 2018, No. 2, pp. 49–55. (In Russ.).
13. Solntsev M. A. Osobennosti pozitsionirovaniya aviakompanii v usloviyakh uglubleniya differentsiatsii produktovogo predlozheniya [Features of Positioning of the Airline in the Conditions of Deepening Differentiation of the Product Offer]. *Marketing i marketingovoye issledovaniya* [Marketing and Marketing Research], 2014, No. 6, pp. 450–459. (In Russ.).
14. Strelets I. A. Multiplikatsionnye efekty v setyakh [Multiplier Effects in Networks. Animated Effects in Networks]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2017, Vol. 61, No. 6, pp. 77–83. (In Russ.).
15. Strelets I. A. Ekonomika setevykh blag [Economics of Network Goods]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2008, No. 10, pp. 77–83. (In Russ.).
16. Torbenko A. M. Modeli lineynogo goroda: obzor i tipologiya [Linear City Models: Overview and Typology]. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New Economic Association], 2015, No. 1 (25), pp. 12–38. (In Russ.).
17. Akhlaghpour H., Ghodsi M., Haghpanah N., Mahini H., Mirrokni V. S., Nikzad A. Optimal Iterative Pricing over Social Networks. *Saberi A. (ed.) WINE: Workshop on Internet and Network Economics*, 2010, Vol. 6484, pp. 415–423.
18. Arthur W. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. *Economic Journal*, 1989, Vol. 99, No. 394, pp. 116–131.
19. Besen S. M., Farrell J. Choosing how to Compete: Strategies and Tactics in Standardization. *Journal of Economic Perspectives*, 1994, Vol. 8, No. 2, pp. 117–131.
20. Brynjolfsson E., Kemerer C. F. Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market. *Management Science*, 1996, Vol. 42, No. 12, pp. 1627–1647.
21. Cabral L., Salant D., Woroch G. Monopoly Pricing with Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 1999, Vol. 17, No. 2, pp. 199–214.
22. Chen J. How Do Switching Costs Affect Market Concentration and Prices in Network Industries? *The Journal of Industrial Economics*, 2016, Vol. 64, No. 2, pp. 226–254.
23. Economides N. The Economics of Networks. *International Journal of Industrial Organization*, 1996, Vol. 14, No. 2, pp. 673–699.

24. Elmaghraby W., Keskinocak P. Dynamic Pricing: Research Overview, Current Practices and Future Directions. *Management Science*, 2003, Vol. 49, No. 10, pp. 1287–1309.
25. Farrell J., Saloner G. Standardization, Compatibility, and Innovation. *Rand Journal of Economics*, 1985, Vol. 16, pp. 70–83.
26. Fudenberg D., Tirole J. Customer Poaching and Brand Switching. *The RAND Journal of Economics*, 2000, Vol. 31, No. 4, pp. 634–657.
27. Hartline J., Mirrokni V. S., Sundararajan M. Optimal Marketing Strategies over Social Networks. In *Proceeding of the 17th International Conference on World Wide Web 2008*. Available at: <http://www.conference.org/www2008/papers/pdf/p189-hartline.pdf>
28. Katz M. L., Shapiro C. Network Externalities, Competition, and Compatibility. *American Economic Review*, 1985, Vol. 75 (June), pp. 424–440.
29. Katz M. L., Shapiro C. Technology Adoption in the Presence of Network Externalities. *The Journal of Political Economy*, 1986, Vol. 94, No. 4, pp. 822–841.
30. Liu C., Kemerer C., Slaughter S., Smith M. Standards Competition in the Presence of Digital Conversion Technology: an Empirical Analysis of the Flash Memory Card Market. *MIS Quarterly*, 2012, Vol. 36, No. 3, pp. 921–942.
31. MacKie-Mason J. K., Varian H. R. Pricing Congestible Network Resources. *IEEE Journal on Selected Areas in Communications*, 1995, Vol. 13, No. 7, pp. 1141–1149.
32. Rohlfs J. A Theory of Interdependent Demand for a Telecommunications Service. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 1974, Vol. 5, No. 1, pp. 16–37.
33. Saaskilahti P. Buying Decision Coordination and Monopoly Pricing of Network Goods. *Journal of Economics & Management Strategy*, 2016, Vol. 25, No. 2, pp. 313–333.

Сведения об авторах

Виктор Евгеньевич Дементьев

чл.-корр. РАН, доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления «Макроэкономика и институциональная теория» ЦЭМИ РАН.
Адрес: ФГБУН «Центральный экономико-математический институт Российской академии наук», 117418, Москва, Нахимовский проспект, д. 47.
E-mail: dementev@cemi.rssi.ru

Елена Владимировна Устюжанина

доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: dba-guu@yandex.ru

Сергей Гордеевич Евсюков

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН.
Адрес: ФГБУН «Центральный экономико-математический институт Российской академии наук», 117418, Москва, Нахимовский проспект, д. 47.
E-mail: sg-7777@yandex.ru

Information about the authors

Viktor E. Dementiev

Corresponding member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Head of scientific direction "Macroeconomics and Institutional theory" CEMI RAS.
Address: Central Economics and Mathematics Institute of RAS, 47 Nakhimovsky Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: dementev@cemi.rssi.ru

Elena V. Ustyuzhanina

Doctor of Economics, Assistant Professor, the Head of the Department for Economic Theory of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: dba-guu@yandex.ru

Sergey G. Evsukov

PhD, Senior Researcher of the CEMI RAS.
Address: Central Economics and Mathematics Institute of RAS, 47 Nakhimovsky Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: sg-7777@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РЫНКЕ

Н. В. Барина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Современный этап развития экономики характеризуется возрастающим интересом к изучению вопросов маркетинга. Одним из важных направлений является изучение маркетинговых подходов как в самом широком смысле, так и в более узких. Автором проведен аналитический обзор научной литературы по данному направлению, исследован и обобщен зарубежный и российский опыт. В статье изложены существующие подходы к продвижению товаров и услуг, а также факторы, оказывающие влияние на этот процесс. На основе проведенного анализа сделан вывод о том, что сегодня классические стратегии в маркетинге не обеспечивают достаточно высокую эффективность продаж, поэтому одной из актуальных задач современного бизнеса является поиск новых маркетинговых подходов. Анализ научной литературы показал, что новые формы продвижения товаров и услуг значительно отличаются от традиционных и имеют дальнейшую тенденцию к трансформации в условиях развития IT-технологий и процессов глобализации. Рассмотрены современные маркетинговые стратегии: краудсорсинг, адвергейминг, Marker Marketing, вирусный маркетинг, социальный медиамаркетинг. Автором проанализированы их основные преимущества и недостатки, а также приводятся примеры их применения из российского и зарубежного опыта. Обозначены перспективы развития маркетинговых стратегий.

Ключевые слова: маркетинг, потребитель, товар, рынок, стратегия, краудсорсинг, реклама, адвергейминг, Social Media Marketing.

PRESENT TRENDS OF GOODS AND SERVICES PROMOTION ON MARKET

Natalya V. Barinova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The current stage of economy development is characterized by rising interest in marketing problems. One of the most important directions is studying marketing approaches both in the broadest sense and in a narrow one. The author conducted analytical review of academic literature in this direction, researched and summarized overseas and Russian experience. The article shows existing approaches to goods and services promotion and factors affecting this process. On the basis of the analysis a conclusion was drawn that today classic strategies in marketing cannot ensure high efficiency of sales, thus one of the most topical objective of present days business is the search for new marketing approaches. Academic literature analysis showed that new forms of goods and services promotion differed greatly from conventional ones and demonstrate further trend to transformation in conditions of IT technologies development and globalization. Current marketing strategies were discussed, such as crowdsourcing, advergaming, Market Marketing, virus marketing, social mediamarketing. The author shows their key advantages and drawbacks and provides examples of their use from Russian and overseas experience. Prospects of marketing strategies development were provided.

Keywords: marketing, customer, goods, market, strategy, crowdsourcing, advertising, advergaming, Social Media Marketing.

В условиях современной глобализации подходы к классическим положениям маркетинга изменились. Если в 90-е гг. XX в. определение маркетинга, данное Ф. Котлером, звучало как «вид че-

ловеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [7. – С. 41], то в современной интерпретации начала XXI в. маркетинг трактуется как «...искусство и

наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании» [8. – С. 52].

Еще в 70-80-х гг. XX в. производителям товаров не требовалось столько усилий для продвижения своей продукции. Ассортимент рынка не был так перенасыщен, как в настоящее время, поэтому товаропроизводители могли получить конкурентные преимущества за счет выпуска какого-либо нового продукта либо расширения производства и снижения цены на уже выпускаемые товары.

В современных условиях каждая корпорация выпускает не десятки, а сотни товаров, объединенных в линейки, и конкуренция на рынке настолько высока, что за каждого покупателя компании приходится бороться. В таких условиях значительно изменилось поведение потребителей, у которых появилось право выбора не просто товара по приемлемой цене, а его функционала и послепродажного обслуживания.

Если по каким-то причинам данный спрос не удовлетворяется, потребителям приходится идти на компромисс, выбирая либо другую фирму, либо другой товар, но в этом случае у покупателей теряется положительное впечатление и от покупки, и от бренда, а это может отразиться на финансовом положении компании в целом.

Другими словами, сегодня не производители, а именно покупатели определяют, какие товары они хотят покупать и с каким функционалом [1. – С. 681; 2. – С. 142]. При этом значительно возрос риск потери бизнеса при снижении объемов продаж. «Понимание компанией нужд потребителей и предвосхищение эволюции рынка – одно из самых важных условий для эффективных и успешных инноваций» [11. – С. 124].

Как показывает практика, сегодня классические подходы в маркетинге уже не столь эффективны, как ранее, несмотря на значительные ассигнования на эти цели. С целью сбора аналитической информа-

ции о потенциальных потребностях многие компании проводят массовые социологические опросы либо выборочные исследования, руководствуясь анализом результатов фокус-групп. Стоит отметить, что оба способа получения информации являются достаточно дорогостоящими, при этом полученные результаты могут устаревать (в том случае, если исследование было масштабным, на обработку результатов требуется много времени). При исследованиях с использованием фокус-групп полученные результаты могут оказаться нерелевантными [9. – С. 165].

Таким образом, перед современным бизнесом встала актуальная задача поиска новых маркетинговых приемов.

Современная научная литература содержит большое количество публикаций, авторы которых пытались найти новые подходы. Однако подавляющее большинство из них лишь указывают на недостатки классических моделей, но не содержат новых концепций. Поиск новых подходов и разработка маркетинговой концепции развития представляют собой достаточно трудоемкую задачу. Для ее успешной реализации необходимо грамотно выстроить концепцию 4P, представляющую собой взаимодействие четырех элементов: product, price, place, promotion. Данная концепция обеспечит эффективное продвижение товара на рынке при разумных финансовых затратах.

Повсеместное использование Интернета предоставило многим компаниям онлайн-инструменты для тестирования тех или иных характеристик новых продуктов на обширной выборке потенциальных потребителей. С помощью интернет-голосования многие фирмы не только исключают из рассмотрения невостребованные и бесперспективные идеи, но и успешно дорабатывают планируемый к запуску новый продукт с учетом пожеланий потребителей.

Известен положительный опыт маркетологов компании Danpon (американского дочернего подразделения Danone). Когда руководство компании приняло решение о

начале выпуска первого в США йогурта с пониженным содержанием углеводов, перед маркетологами компании встала непростая задача: выявить наиболее важные для большинства потребителей характеристики продукта. По результатам опроса выяснилось, что новый продукт должен обладать следующими параметрами: содержание углеводов должно быть снижено на 25% (даже если порция продукта будет уменьшена), содержание сахара должно быть также значительно снижено (даже за счет снижения питательных белков). Кроме того, было рассмотрено большое количество вариантов наименования продукта, формы, емкости, оформления стаканчика. По итогам исследования компания Dannon выпустила легкий йогурт Light'n'Fit Carb&Sugar Control – первый продукт такой категории. В течение первого года его реализации выручка составила 75 млн долларов, а доля Dannon на американском рынке легких йогуртов составила 11% [10].

В последнее время в маркетинговых подходах широкое распространение получил *краудсорсинг* (англ. *crowdsourcing*, *crowd* – толпа и *sourcing* – использование ресурсов) – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением инфокоммуникационных технологий.

Использование краудсорсинга для некоторых компаний является оптимальным решением для запуска нового продукта, так как позволяет минимизировать риски при максимальной отдаче, а также провести анализ рыночного потенциала планируемого продукта. Использование краудсорсинга позволяет охватить нетрадиционные сегменты потребительского рынка.

Интересен опыт использования краудсорсинга компанией Harley-Davidson. В рамках проекта Live Wire™ Experience Tour компанией был организован тур по 30 городам США с целью показа и тести-

рования новинки компании первого в истории бренда электромотоцикла LiveWire. Во время тура все желающие могли провести тест-драйв данного транспортного средства. При демонстрации новинки компания уделила особое внимание представителям следующих целевых групп: афроамериканцев, испаноговорящих граждан и юношества, так как среди представителей этих групп спрос на мотоциклы растет быстрее, чем у традиционной группы потребителей. Интересно, что в серийное производство новинку компания запускать не торопится, но данный проект сослужил хорошую службу Harley-Davidson для привлечения потенциальных покупателей и разработки концепции новых продуктов [3. – С. 229].

Интересные исследования приводятся в работе А. Е. Кирьянова, который рассматривает ключевые моменты нового подхода в маркетинге – Marker Marketing. Данный подход не просто ориентирован на конкретного потребителя, а включает его в производство продукта, модернизацию и подстройку под себя [6. – С. 100]. Стоит согласиться с автором, что для сегодняшнего потребителя очень важно погрузиться в атмосферу позитивного потребления. Это возможно сделать как в реальном времени (тест-драйв), так и в виртуальном (с помощью специальных программ на сайтах производителей либо в торговых центрах с помощью специальных 3D-устройств). С дальнейшим развитием IT-технологий данные презентации станут еще более реалистичными. Уже сегодня подобные проекты с успехом применяются в сфере продажи недвижимости.

В Marker Marketing на первый план выходят знания о психологических особенностях потребителей, возможностях влияния на их поведение в процессе принятия решений о покупке. Как известно, большинство потребителей доверяют интуитивным и понятным аргументам. Маркетологи создают поведенческую модель потребления, основанную на положительных впечатлениях, тем самым снижая рациональное по-

ведение, что позволяет манипулировать сознанием потребителей. При данном подходе клиент испытывает положительные эмоции, у него складывается определенное впечатление о товаре (услуге), что формирует (или усиливает) привязанность потребителя к марке, а также добавляет ценности товару (услуге, идее). Самым показательным примером в данном случае может служить «Киндер сюрприз», созданный в 70-е гг. XX в. итальянской компанией Ferrero. Данный кондитерский продукт покупается отнюдь не из-за шоколада, а из-за возможности узнать, что же находится внутри пластикового контейнера. Коммерческий успех данного проекта очень велик: ежегодно компания Ferrero выпускает более 100 новинок-вкладышей.

Одним из важных элементов Marker Marketing является кастомизация продукта (или его части). Первоначально кастомизация предполагала серийный выпуск продукции для конкретных потребителей с добавлением дополнительных элементов (опций). В новом подходе предполагается, что потребитель имеет возможность самостоятельно изменить или скомплектовать свой товар, что позволяет наиболее полно удовлетворить потребности потребителя. Одним из наиболее показательных примеров является сеть быстрого питания «Крошка-картошка», в которой потребитель имеет возможность выбрать наполнитель по своему вкусу к стандартной порции картофеля. Успешным оказался и проект косметической фирмы Guerlain, которая в 2018 г. предложила своим клиентам кастомизировать свою помаду, выбрав эксклюзивный футляр. Маркетинговый ход оказался успешным, и после завершения акции на стойках косметической фирмы Guerlain по-прежнему можно выбрать разные футляры. Такой подход к клиентам максимально удовлетворяет их потребности. Следовательно, с высокой долей вероятности они совершат повторные покупки у этой фирмы, принеся компании прибыль.

Большое значение для продвижения нового товара на рынке играет реклама. Как указывают исследователи Л. А. Халилова, А. А. Карасева, А. А. Папура, А. В. Мармоза, в России наиболее распространенными формами являются печатная, телевизионная и радиореклама. В печатной рекламе на первый план выходит зрительное восприятие, поэтому основной упор делается на иллюстрации, сопровождающие рекламный текст. Радиореклама использует музыкальные и голосовые возможности влияния диктора на сознание потребителей. С психологической точки зрения наиболее эффективной является телереклама, так как данный вид объединяет все виды влияния на сознание человека: зрительные, слуховые, голосовые [14. – С. 246].

Известно, частота рекламируемого товара влияет на сознание человека, у него постепенно складывается не просто потребность в данном товаре, а определенный стиль жизни. Эффективные потребительские стратегии позволяют управлять сознанием клиентов, способствуя приобретению ими более дорогих товаров [4. – С. 158]. В конечном счете эффективность маркетинговой акции зависит от непосредственного влияния на сознание потребителя. Память человека фиксирует яркие, запоминающиеся и нетрадиционные образы.

В этой связи, на наш взгляд, для целей маркетинга интересны нестандартные методы продвижения товаров (брендов):

- *реклама на воздушном шаре*. Такая реклама привлекает внимание широкой аудитории. Если данное мероприятие будет частью шоу, то дополнительным преимуществом маркетингового приема будет его освещение в СМИ;

- *лазерные проекции*. Визуальный эффект данной рекламы значительно повышает ее эффективность. Ее стоимость варьируется в зависимости от того, статичная или динамичная картинка предъявляется зрителям;

- *изображения, созданные фонтанным принтером*. Это наиболее инновационный метод, применяемый относительно недав-

но, но имеющий большой потенциал за счет зрелищности. Логотип товара (бренда) изображается с помощью водяных капель. При этом изображение может быть и линейным, и трехмерным с добавлением цветовых и музыкальных акцентов. Такой вид рекламы может быть использован в торговых центрах, а также вне строений при наличии климатических условий.

В последние годы телереклама постепенно теряет свое лидирующее значение в связи с перемещением большинства продаж в Интернет. Как указывалось выше, развитие процессов глобализации и цифровизации отразилось на способах и методах продвижения товаров и услуг на рынке.

Одно из наиболее перспективных направлений – вирусный маркетинг, в котором основной характеристикой является нестандартная коммуникация через увлечение вирусной идеей потребителя. В вирусном маркетинге главными распространителями маркетинговой информации становятся сами получатели этой информации. Они и формируют содержание «вируса», способного привлечь большое количество новых получателей информации за счет необычной, яркой, креативной идеи. Такой вид продвижения товара, безусловно, подойдет не для каждого бренда, поэтому подход и реализация должны быть особенными [5. – С. 80].

К преимуществам вирусного маркетинга относят:

- широкий охват аудитории;
- необычный, запоминающийся контент (идея);
- применение разнообразных приемов рекламы, в том числе нетрадиционных;
- относительно низкие затраты на проект;
- активное и добровольное участие потенциальных потребителей в распространении «вирусов»;
- молниеносный эффект.

К недостаткам вирусного маркетинга относят неудачную идею (и, как следствие, неудачный формат), отсутствие целевой

аудитории, краткосрочность воздействия ролика.

Инструментарий вирусного маркетинга состоит из следующих видов:

– *Pass-along* (с англ. – передавать). В данном случае люди делятся рекламными сообщениями, картинками, видео. Самым ярким примером вирусного видео считают *Gangnam Style*, занесенного в Книгу рекордов Гиннеса как видео, набравшее наибольшее количество лайков на *You tube*. В мае 2014 г. ролик пересек отметку в 2 млрд просмотров. По состоянию на март 2019 г. видео собрало 3,3 млрд просмотров;

– *Undercover* (с англ. – скрытный, тайный). Это один из самых эффективных методов продвижения, основанный на уникальности вирусного контента. Примером служит скрытая реклама брендов в фильмах, особенно в сочетании с успешным сценарием, известными актерами и т. д.;

– *Buzz* (с англ. – слухи). Этот вид вирусного маркетинга считается одним из самых ярких и провокационных. Основной идеей здесь является привлечение как можно большего внимания общественности к товару (услуге). Однако следует быть готовым к тому, что в результате всех действий имиджу бренда может быть нанесен ущерб;

– *Incentivised viral* (с англ. – побуждать). Данный вид вирусного маркетинга направлен не только на продвижение товара, но и на развитие отношений с потребителем. Одной из самых известных стала реклама магазинов бренда *MediaMarkt*, в которой покупателям предлагалось принять участие в квесте «Унеси все, что сможешь, за 60 секунд». Надо отметить, что акция стала одной из самых удачных в рекламе этого бренда;

– *Ambient media* (с англ. – окружающая среда). Этот метод включает размещение рекламы на асфальте, логотипов брендов на тележках в супермаркетах, рекламы на перилах и т. д.

Успешная реализация проекта зависит от нескольких факторов. Во-первых, созда-

ваемый вирусный контент должен быть *уникальным* и привлекать максимум внимания к бренду. Следует помнить, что вирус действует только один раз, и во второй раз посыл не сработает. Во-вторых, *легкость распространения*. Материал должен легко передаваться, открываться без проблем на любых устройствах и не требовать дополнительных действий у пользователей (регистрация, скачивание дополнительных приложений, программ и т. п.). В-третьих, *скорость передачи*. Чем больше подписчиков увидит и распространит данный контент, тем более эффективно это сработает. Для увеличения скорости имеет смысл размещения контента в блогах известных людей, лидеров, медийных персон и т. д. [13. – С. 273].

Вирусный маркетинг в условиях информатизации и глобализации является одним из самых мощных инструментов продвижения брендов и компаний. Его применение позволит привлечь огромную целевую аудиторию, но только на короткий промежуток времени. Поэтому для поддержания интереса необходимо стратегически управлять «вирусным» процессом. В противном случае не только не окупятся финансовые вложения в проект, но и вирус потеряет актуальность.

В последнее десятилетие XXI в. в интернет-маркетинге широко использовались такие способы продвижения, как рассылка спам-сообщений, размещение контекстной рекламы, поверхностных баннеров, а также использование для этих целей социальных сетей. Социальный медиамаркетинг (Social Media Marketing – SMM) представляет собой способ продвижения товаров и услуг с помощью всех доступных на сегодня социальных медиаканалов (форумы, блоги, социальные сети, сервисы мгновенных сообщений).

По мнению Н. А. Солодовниковой, основные преимущества социального медиамаркетинга основаны на следующих особенностях социальных сетей [12. – С. 97]:

- эффекте сарафанного радио;

- таргетинге, нацеленного на определенную аудиторию (целевого потребителя);
- общении в нерекламном формате с целью снижения раздражения от навязчивой рекламы (контент распространяется в процессе общения на актуальные темы);
- интерактивном взаимодействии (работа с аудиторией в социальных сетях имеет двусторонний характер за счет обратной связи).

Использование методов, связанных с IT-технологиями, особенно SMM, в первую очередь ориентировано на определенные целевые аудитории. К ним относят пользователей до 30–35 лет и моложе. Пользователи среднего возраста используют Интернет не так активно. Потребители старшей возрастной группы узнают о новых товарах из ТВ-рекламы, а также из печатных изданий, распространяемых бесплатно. Однако, как указывалось выше, развитие последних двух видов замедлилось, поскольку большинство продаж осуществляется через Интернет.

Одним из новых способов продвижения товара на рынке является адвергейминг.

Адвергеймингом называют способ продвижения товара или услуги в Интернете, при котором создается обособленный игровой проект с целью формирования положительного мнения о бренде и сокращения времени между знакомством с рекламируемым товаром и его приобретением. Компания, представляющая бренд, выступает издателем игрового проекта. Функции разработки проекта осуществляет сторонняя компания. При продвижении бренда посредством адвергейминга основной упор делается на привлечение и удержание внимания представителей целевой аудитории на определенном бренде с помощью прохождения игрового контента. Воздействие на внимание производится с помощью специальных приемов, при этом у участника игры повышается интерес к новому продукту (услуге), еще не поступившему на рынок.

В процессе прохождения задания участник в рамках игровой сессии узнает спе-

цифические характеристики нового продукта. Важно отметить, что при разработке проекта необходимо определить ключевые характеристики продукта, которые будут интегрированы в игровой проект с целью вызова позитивных эмоций у участника. Положительная реакция достигается за счет комплексного воздействия графических, звуковых и текстовых элементов контента, при этом следует учесть, что их роль значительно отличается от роли подобных элементов в телевизионной рекламе, поскольку игрок вступает в активное взаимодействие с данной информацией, а не является пассивным зрителем. В идеальном проекте все элементы взаимодополняют друг друга, но один из них является преобладающим, основная функция которого состоит в формировании желания в приобретении продукта. Если вышеперечисленные действия оказывают на потребителя необходимый эффект, то у него возникает желание приобрести продукт. В этот момент с помощью специальных приемов, интегрированных в контент, маркетологи имеют возможность стимулировать приобретение товара (скидки, специальные предложения и т. д.).

Данный способ продвижения товара является одним из самых перспективных. При его использовании стоит обратить особое внимание на целевую аудиторию потребителей, что позволяет с высокой степенью вероятности спрогнозировать их реакцию на создаваемый контент. Например, при производстве газированных напитков, хлопьев, кондитерских изделий многие компании закладывают игровые элементы еще на стадии создания упаковки товара, имея в виду, что целевую аудиторию потребителей данных продуктов составляют дети, школьники и подростки. В этом случае риск неудачного запуска

проекта значительно ниже, чем для потребителей специального оборудования (например, медицинского).

Использование адвертейминга позволяет сократить временной интервал между представлением информации о продукте и приобретением товара. Необходимо обратить внимание на ключевой момент: компания, представляющая свой бренд и новый продукт, должна иметь четкое представление о том, каким образом данный бренд и данный продукт должны быть представлены в компьютерной оболочке. Тщательная проработка данного вопроса позволит не только избежать финансовых потерь, но и получить значительную прибыль. Маркетологи понимают, что в режиме жесткой конкуренции и борьбы за покупателя временной фактор является решающим. Кроме того, если игровой проект получился неудачным, то помимо финансовых убытков существует большой риск возникновения отрицательного мнения о бренде в целом.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что на современном этапе развития общества роль маркетинговых приемов весьма значительна и продолжает возрастать, но принимает другие формы с развитием IT-технологий и перемещением основных продаж в сеть Интернет. Новые формы продвижения товаров и услуг значительно отличаются от традиционных и имеют тенденцию к трансформации в связи со стремительным развитием информатизации общественных отношений и процессами глобализации. Для успешного развития бизнеса руководству компаний важно понимать, что применение любых маркетинговых инструментов должно быть обосновано и подчинено одной цели – получению прибыли.

Список литературы

1. Барина Н. В. Изменение экономического поведения потребителей в условиях кризиса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 5-4. – С. 680–681.

2. *Барина Н. В.* Трансформация потребительского поведения: история и современность // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 3 (99). – С. 140–146.
3. *Бондаренко М. А.* Сенсорный маркетинг, влияние на поведение потребителя // Экономика и социум. – 2017. – № 1-1 (32). – С. 227–230.
4. *Ильин А. Н.* Наше потребительское настоящее : монография. – Омск : Изд-во ОмГПУ, 2016.
5. *Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В.* Вирусный маркетинг в условиях информатизации и глобализации общества // Торговля, предпринимательство и право. – 2016. – № 4. – С. 80–84.
6. *Кирьянов А. Е.* Маркетинг в современных условиях – Marker Marketing // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – № 3 (47). – С. 100–104.
7. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. – М. : Прогресс, 1991.
8. *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В.* Основы маркетинга. – 5-е европейское изд. – М. : Вильямс, 2012.
9. *Плесовских Г. А., Синева Н. Л., Яшкова Е. В., Шитулло М. С., Овечкина Д. А.* Роль потребителей в креативном инновационном процессе организации и создании продукта-инновации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 6 (32). – С. 164–169.
10. *Пронина И. В., Шацкова А. Ю.* Специфика интернет-маркетинга в зарубежных странах // Экономика и социум. – 2017. – № 1-2 (32). – С. 1763–1766.
11. *Раджу Н., Прабху Дж.* Бережливые инновации. Как делать лучше меньшим : пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2017.
12. *Солодовникова Н. А.* Социальный медиамаркетинг как современный инструмент продвижения // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – Т. 3. – № 1 (2). – С. 97–101.
13. *Тимофеева Е. А., Бочкарева А. С.* Вирусный маркетинг как один из видов коммуникации // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. – 2018. – № 1. – С. 270–275.
14. *Халилова Л. А., Карасева А. А., Панюра А. А., Мармоза А. В.* Психологическое влияние рекламы на потребителей товаров и услуг // Проблемы современного педагогического образования. – 2016. – № 53-8. – С. 246–252.

References

1. *Barinova N. V.* *Izmenenie ekonomicheskogo povedeniya potrebitel'ev v usloviyakh krizisa [Changing Customer Economic Behavior in Conditions of Crisis]. Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamentalnykh issledovaniy [International Journal of Applied and Fundamental Research], 2016, No. 5-4, pp. 680–681. (In Russ.)*
2. *Barinova N. V.* *Transformatsiya potrebitelskogo povedeniya: istoriya i sovremennost [Customer Behavior Transformation: History and Today]. Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 3 (99), pp. 140–146. (In Russ.)*
3. *Bondarenko M. A.* *Sensornyy marketing, vliyanie na povedenie potrebitelya [Sensor Marketing, Impact on Customer Behavior]. Ekonomika i sotsium [Economics and Society], 2017, No. 1-1 (32), pp. 227–230. (In Russ.)*
4. *Ilin A. N.* *Nashe potrebitelskoe nastoyashchee, monografiya [Our Customer Today, monograph]. Omsk, Publishing house of OmGPU, 2016. (In Russ.)*

5. Kasimova E. R., Kuznetsova E. V. Virusnyy marketing v usloviyakh informatizatsii i globalizatsii obshchestva [Virus Marketing in Conditions of Informatization and Globalization of Society]. *Torgovlya, predprinimatelstvo i pravo* [Trade, Entrepreneurship and Law], 2016, No. 4, pp. 80–84. (In Russ.).
6. Kiryanov A. E. Marketing v sovremennykh usloviyakh – Marker Marketing [Marketing in Today's Conditions - MarketMarketing]. *Sovremennyye naukoemkie tekhnologii. Regionalnoe prilozhenie* [Current Science-Intensive Technologies. Regional Application], 2016, No. 3 (47), pp. 100–104. (In Russ.).
7. Kotler Ph. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow, Progress, 1991. (In Russ.).
8. Kotler Ph., Armstrong G., Sonders Dzh., Vong V. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. 5th European edition. Moscow, Vilyams, 2012. (In Russ.).
9. Plesovskikh G. A., Sineva N. L., YAshkova E. V., Shipullo M. S., Ovechkina D. A. Rol potrebiteley v kreativnom innovatsionnom protsesse organizatsii i sozdaniy produkta-innovatsii [The Role of Customers in Creative Innovation Process of Organization and Development of Product-Innovation]. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya* [Innovation Economy: Prospects of Development and Improvement], 2018, No. 6 (32), pp. 164–169. (In Russ.).
10. Pronina I. V., Shatskova A. Yu. Spetsifika internet-marketinga v zarubezhnykh stranakh [Specific Features of Internet-Marketing in Foreign Countries]. *Ekonomika i sotsium* [Economics and Society], 2017, No. 1-2 (32), pp. 1763–1766. (In Russ.).
11. Radgu N., Prabhu G. Berezhlivye innovatsii. Kak delat luchshe menshim [Economic Innovation. How to Do Better with Smaller Means], translated from English. Moscow, Olimp-Biznes, 2017. (In Russ.).
12. Solodovnikova N. A. Sotsialnyy mediamarketing kak sovremennyy instrument prodvizheniya [Social MediaMarketing as an Advanced Tool of Promotion]. *Sovremennyye tendentsii razvitiya i perspektivy vnedreniya innovatsionnykh tekhnologiy v mashinostroeni, obrazovanii i ekonomike* [Today's Trends of Development and Prospects of Innovation Technologies Introduction in Machine-Building, Education and Economy], 2017, Vol. 3, No. 1 (2), pp. 97–101. (In Russ.).
13. Timofeeva E. A., Bochkareva A. S. Virusnyy marketing kak odin iz vidov kommunikatsii [Virus Marketing as a Type of Communication]. *Nauchnye trudy Kubanskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta* [Academic Works of the Kuban' State Technological University], 2018, No. 1, pp. 270–275. (In Russ.).
14. Khalilova L. A., Karaseva A. A., Papura A. A., Marmoza A. V. Psikhologicheskoe vliyanie reklamy na potrebiteley tovarov i uslug [Psychological Impact of Advertising on Goods and Services Customer]. *Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovaniya* [Issues of Today's Pedagogical Education], 2016, No. 53-8, pp. 246–252. (In Russ.).

Сведения об авторе

Наталья Владимировна Барина

кандидат экономических наук,
главный специалист отдела научных мероприятий и защиты интеллектуальной собственности РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: barinova23@mail.ru

Information about the author

Natal'ya V. Barinova

PhD, Chief Expert of the Department of Academic Events and Protection of Intellectual Property of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: barinova23@mail.ru

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ФИРМЫ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

А. В. Катернюк

Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия

Е. В. Межевая

Управление Федеральной антимонопольной службы по Приморскому краю,
Владивосток, Россия

В статье рассмотрена наиболее известная интегральная методика оценки конкурентоспособности фирм. Показана возможность ее применения на практике, в частности, для рекламных агентств. При оценке конкурентоспособности использовались методы формализации, сравнения, моделирования и социометрии. Автором сделан вывод о применимости данной методики для оценки рекламных услуг. Используемые ранее модели оценки конкурентоспособности ориентированы на товар как физический объект, обладающий рядом свойств (начиная от соответствия стандартам и заканчивая субъективными оценками от потребителей). Оценка конкурентоспособности услуги включает как отношение к товару (если оказание услуги предполагает наличие физического товара), так и отношение к самой фирме, оказывающей данную услугу (положительное, если сам процесс продажи/покупки доставил удовольствие, и отрицательное в ином случае). Автором предложена расширенная оценка свойств всего процесса обслуживания клиента. С точки зрения практической применимости данный алгоритм оценки может быть использован как рекламными фирмами (участниками рынка), так и государственными органами, занимающимися оценкой конкуренции на рынках (такими как Федеральная антимонопольная служба).

Ключевые слова: конкуренция, рекламный рынок, экспертная оценка, факторы конкуренции, опрос клиентов, алгоритм оценки, моделирование.

ESTIMATING COMPETITIVENESS OF ADVERTISING COMPANY THROUGH INTEGRAL INDEXES

Aleksej V. Katernyuk

Far East Federal University, Vladivostok, Russia

Elizaveta V. Mezhevaya

Office of the Federal Antimonopoly Service in Primorsky Krai, Vladivostok, Russia

The article studies a well-known integral methodology of estimating company competitiveness. It shows the possibility to use it in practice, in particular for advertising agencies. In order to estimate competitiveness such methods as formalization, comparison, modeling and sociometry were used. The author came to the conclusion about possible application of this methodology for advertising service assessment. Models used earlier for estimation of competitiveness were oriented to the product as a physical object with a number of characteristic s (from compliance with standards to subjective appraisal by customers). Assessment of service competitiveness includes both the attitude to the product (in case service rendering is connected with a physical product) and the attitude to the company that provides the service, which can be positive, if the process of sale/purchase was pleasant or adverse, if not. The author put forward an extended appraisal of features of the whole process of client servicing. In view of its practical application this algorithm can be used both by advertising agencies (market participants) and state bodies controlling competition of the market (such as the Federal Antitrust Service).

Keywords: competition, advertising market, expert estimation, competition factors, customers' survey, appraisal algorithm, modeling.

Условно все применяемые методы оценки конкурентоспособности фирмы можно объединить в десять групп [3; 8; 12]:

- методы, основанные на анализе экономического состояния фирм;
- методы анализа отдельных преимуществ и недостатков;
- методы, основанные на учете доли фирмы в отрасли;
- методы, созданные на основе теории эффективной конкуренции;
- методы, отстаивающие преимущество совершенствования товара/услуги;
- матричные методы оценки конкурентоспособности (эконометрика);

- интегральные методы, учитывающие множество разрозненных факторов;
- методы, связанные с выбором ключевых факторов успеха;
- методы, основанные на выборе эффективной стратегии для фирмы;
- методы сравнения всех конкурентов с эталоном.

Среди перечисленных методов есть как сами методы, так и инструменты, задействованные (полностью или частично) в этих методах. Рассмотрим четыре базовых определения понятия «конкурентоспособность фирмы/товара» (табл. 1), сгруппированных по отношению к объекту конкуренции.

Т а б л и ц а 1

Определения понятия «конкурентоспособность фирмы/товара»

Автор	Определение
<i>1. Конкурентоспособность объекта (фирмы, товара, услуги) за счет внутренних преимуществ</i>	
Белкин В. Н. [1]	Конкурентоспособность – это сумма возможностей (ресурсов) фирмы для достижения победы в конкурентной борьбе
Флит А. Л. [14]	Конкурентоспособность – это внутренние возможности фирмы, проявляющие себя на этапе конкуренции, которые позволят завоевать свою рыночную нишу для роста производства, покрытия всех издержек, связанных с разработкой, производством, реализацией товаров/услуг по максимально выгодной цене
<i>2. Конкурентоспособность, базирующаяся на концепции совершенствования товара (услуги)</i>	
Фасхиев Х. А. [12]	Конкурентоспособность фирмы – это ее реальная или потенциальная возможность изобретать, производить, продвигать и обслуживать конкурентоспособные товары и услуги, которые по своим внутренним и внешним качествам будут оцениваться потребителями как товары/услуги, более интересные для потенциальных клиентов
Фатхутдинов Р. А [13]	Конкурентоспособность фирмы – это ее возможность к разработке и производству конкурентоспособного товара/услуги
<i>3. Конкурентоспособность, основанная на максимальном удовлетворении запросов потенциальных клиентов</i>	
Котлер Ф.	Конкурентоспособность – это возможность фирмы в максимальной степени удовлетворить потенциальную или реальную потребность клиентов по сравнению с фирмами-конкурентами, работающими на том же рынке
Светуных С. Г. [9]	Конкурентоспособность – это возможность фирмы, имеющей свою четко определенную долю на рынке, связанную с преимуществами в удовлетворении потребностей ее клиентов по сравнению с фирмами конкурентами, удерживать и развивать эту рыночную долю
<i>4. Конкурентоспособность как возможность победить конкурента за счет ключевых характеристик фирмы</i>	
Печенкин А. Б. [8]	Конкурентоспособность фирмы – возможность производить и продвигать свои товары/услуги по конкурентной цене и конкурентному качеству в пределах своего целевого рынка
Дубинина Н. А. [3]	Конкурентоспособность – это возможность фирмы выдерживать конкуренцию с равными ей или большими по размеру фирмами, работающими на данном рынке

В данной статье мы рассмотрим только концепцию «Конкурентоспособность, базирующаяся на концепции совершенствования товара (услуги)», которая является одной из самых популярных и используемых в реальном бизнесе. Наиболее часто она трансформируется в нахождение различных интегральных показателей качества, рассчитываемых путем сложения или перемножения отдельных показателей товара/услуги. Затем полученная оценка сравнивается с данными конкурентов.

Расчет интегральной конкурентоспособности

Важность оценки конкурентоспособности товара/услуги для рекламной фирмы основана на потенциале роста общей эффективности ее деятельности в целом, поскольку чем конкурентнее будет ее рекламный продукт, тем больший интерес он представит для потенциального клиента. Рассмотрим интегральный метод оценки конкурентоспособности товара/услуги как наиболее доступный и базовый для ряда других методов, таких как метод анализа отдельных преимуществ; методы эф-

фективной конкуренции; методы совершенствования товара/услуги; методы ключевых факторов успеха; методы сравнения с эталоном.

Данные, представленные в табл. 2-4, были получены в ходе исследования, в котором участвовали пять рекламных фирм: InterSain, GenClick, «СтудияЯл», FireSEO и M-Polo. Агентства были выбраны случайным образом. Основным условием был близкий спектр оказываемых услуг (интернет-реклама) и близкий размер самих агентств (условная доля рынка). Каждое агентство предоставило список из 50 своих клиентов, которых анонимно попросили расставить оценки для каждой услуги. Данные, полученные от клиентов каждого агентства, аккумулировались, а затем были переведены в баллы (чем больше балл, тем выше полученная данным агентством общая суммарная оценка по данной услуге: 5 – максимум, 1 – минимум). Сами оцениваемые услуги и их веса (важность для клиентов) были получены от самих исследуемых фирм (методом фокус-групп).

Таблица 2

Показатели конкурентоспособности рекламных услуг

Услуга	Вес, %	InterSain	GenClick	СтудияЯл	FireSEO	M-Polo
Цена (k_1)	18	4	1	3	2	5
Гарантия (k_2)	10	3	5	4	1	2
Репутация агентства (k_3)	18	3	5	2	1	4
Возможность обновления (k_4)	8	2	1	3	5	4
Эффективность рекламы (k_5)	18	3	5	2	1	4
Дизайн/фирменный стиль (k_6)	11	2	5	4	1	3
Соответствие целевой группе (k_7)	11	2	4	3	1	5
Эргономичность (k_8)	6	4	5	3	1	2
Итого	100	23	31	24	13	29

Таблица 3

Взвешенные показатели конкурентоспособности рекламных услуг

Услуга	Вес, %	InterSain	GenClick	СтудияЯл	FireSEO	M-Polo
Цена (k_1)	-	72	18	54	36	90
Гарантия (k_2)	-	30	50	40	10	20
Репутация агентства (k_3)	-	54	90	36	18	72
Возможность обновления (k_4)	-	16	8	24	40	32
Эффективность рекламы (k_5)	-	54	90	36	18	72
Дизайн/фирменный стиль (k_6)	-	22	55	44	11	33
Соответствие целевой группе (k_7)	-	22	44	33	11	55
Эргономичность (k_8)	-	24	30	18	6	12
Итого	-	294	385	285	150	386

Таблица 4

Отставание от лучших показателей по каждой услуге

Услуга	Вес, %	InterSain	GenClick	СтудияЯл	FireSEO	M-Polo
Цена (k_1)	-	18	72	36	54	0
Гарантия (k_2)	-	20	0	10	40	30
Репутация агентства (k_3)	-	36	0	54	72	18
Возможность обновления (k_4)	-	24	32	16	0	8
Эффективность рекламы (k_5)	-	36	0	54	72	18
Дизайн/фирменный стиль (k_6)	-	33	0	11	44	22
Соответствие целевой группе (k_7)	-	33	11	22	44	0
Эргономичность (k_8)	-	6	0	12	24	18
Итого	-	206	115	215	350	114

Данные по улучшению показателей конкурентоспособности каждой из фирм-участников показаны в табл. 4. Обычно начинают изменять показатель, который у данной фирмы отстает больше всего от конкурентов, потом выбирают второй по величине и т. д.

Мы предлагаем задействовать два дополнительных показателя, которые ранее не применялись в расчетах: 1) соответствие законодательству о конкуренции и рекламе; 2) показатель окупаемости оказанных рекламных услуг для клиентов данной фирмы (табл. 5).

Таблица 5

Поправочные показатели конкурентоспособности услуг

Услуга	Вес, %	InterSain	GenClick	СтудияЯл	FireSEO	M-Polo
Соответствие законодательству (k_9)	-	1	0,37	0,8	0,37	1
Окупаемость (k_{10} или ROI)	-	-	-	-	-	-

Рассмотрим формулы для расчета конкурентоспособности [2; 8; 11].

1. Интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается как сумма всех взвешенных показателей каждого i -го товара:

$$I_0 = \sum_{i=1}^n (K_i \cdot a_i),$$

$$I' = K_9 \cdot \sum_{i=1}^n (K_i \cdot a_i),$$

где I_0 – интегральный показатель конкурентоспособности товара/услуги;

I' – скорректированный интегральный показатель конкурентоспособности товара/услуги;

K_i – показатель i -го товара/услуги;

a_i – весовой коэффициент i -го показателя товара/услуги;

n – количество рассчитываемых показателей ($n =$ от 1 до 8);

K_9 – поправочная переменная, принимающая одно из пяти значений (1 – реклама данной рекламной фирмы всегда соот-

ветствует законодательству о конкуренции и рекламе; 0,8 – следует законодательству почти всегда; 0,63 – следование законодательству удовлетворительное; 0,37 – очень слабое следование законам; 0 – не следует законодательству вообще). Эти значения были взяты как показатели стандартной функции желательности Харрингтона, показывающей пределы для исследуемого значения (см. табл. 5).

Для нахождения данного показателя (K_9) экспертным путем необходимо просмотреть не менее десяти рекламных кампаний, проведенных данной рекламной фирмой, и определить возможные нарушения (как эксперт). Можно было бы пойти другим, более верным путем, если бы ФАС вела открытый реестр рекламных агентств-нарушителей по Федеральным законам от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» и от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» подобно реестру недобросовестных поставщиков, который

ведет ФАС по Федеральным законам от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ и от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ.

Показатель K_9 может повторяться (например, быть одинаковым у всех рассматриваемых фирм). Его задача – учесть возможные риски (и финансовые, и репутационные, особенно для крупных рекламодателей) от работы с данным рекламным агентством.

2. Конкурентоспособность товара/услуги – относительная характеристика конкурентоспособности товара/услуги, основанная на соотношении значений интегрального показателя оцениваемого товара/услуги с интегральным показателем (лучшего) конкурентного товара/услуги. Она рассчитывается по формуле

$$K = \frac{I_o}{I_a},$$

где K – конкурентоспособность товара/услуги;

I_o – интегральный показатель оцениваемого товара/услуги;

I_a – интегральный показатель конкурирующего (или лучшего) товара/услуги.

При $K = 1$ оцениваемый нами товар/услуга является лучшим.

Уровень конкурентоспособности рассчитывается как отношение интегрального показателя конкурентоспособности к лучшему значению данного показателя.

3. Интегральный показатель качества показывает отношение общего полезного эффекта от использования товара/услуги к общим затратам на покупку и использование товара/услуги:

$$I_q = \frac{\Pi_3}{3_n + 3_3} = K_5 \cdot a_5 / K_1 \cdot a_1,$$

где I_q – интегральный показатель качества товара;

Π_3 – полезный эффект от использования товара/услуги;

3_n – затраты потребителя на покупку товара/услуги;

3_3 – затраты потребителя на использование товара/услуги.

Интегральный показатель качества (для простоты расчета) – это отношение эффективности ($K_5 \cdot a_5$) к цене ($K_1 \cdot a_1$) (чем больше результат, тем лучше). К затратам клиента относится только цена, расходов на эксплуатацию (износ) для рекламы нет (затраты на размещение рекламы считаются отдельно и сюда не входят).

4. Для расчета общего полезного эффекта из нескольких (m) показателей можно применить формулу, суммирующую единичные полезные эффекты от товара/услуги:

$$\Pi_3 = \sum_{i=1}^m K_i \cdot a_i.$$

5. В практической деятельности расчетов, связанных с бизнесом, большое распространение получил показатель окупаемости (или возврата) инвестиций, который также можно использовать для определения уровня конкурентоспособности (если взять за базу то, что потребитель относится к приобретению товара/услуги как к инвестициям, которые должны окупиться) [7; 10; 14]:

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{P - I}{I} \cdot 100 \approx \frac{\Pi_3 - (3_n + 3_3)}{(3_n + 3_3)} \cdot 100 = \\ &= \frac{K_5 - K_1}{K_1} \cdot 100, \end{aligned}$$

где ROI – возврат инвестиций;

P – доход;

I – инвестиции.

В формуле заменены показатели реальных затрат и возврата инвестиций на полученные нами показатели экспертных оценок (хотя правильно, безусловно, использовать их натуральные показатели в денежных единицах).

С помощью ROI можно придать экономический смысл показателю конкурентоспособности товара/услуги [4; 6]:

$$K_{ROI} = \frac{I_o \cdot ROI_o}{I_a \cdot ROI_a} \cdot 100,$$

где K_{ROI} – конкурентоспособность товара/услуги с учетом его окупаемости.

Интегральные показатели конкурирующего и оцениваемого товара/услуги пре-

вращаются в поправочные переменные, учитывающие мнение экспертов по конкурентоспособности оцениваемых товаров/услуг. Они соотносятся с показателями *ROI* (окупаемости) для сравниваемых товаров/услуг (оба показателя рассчитываются в процентах, поэтому ими можно свободно оперировать для получения об-

щего показателя). Вышеприведенная формула позволяет учесть нерациональные выгоды, заложенные в результаты конкурентоспособности товара/услуги (например, репутацию рекламной фирмы), в сочетании с рациональными выгодами (экономической окупаемостью данных затрат) по сравнению с конкурентами.

Т а б л и ц а 6

Рассчитанные показатели конкурентоспособности

Показатель конкурентоспособности	InterSain	GenClick	СтудияЯл	FireSEO	M-Polo
Интегральный показатель конкурентоспособности (<i>I</i>)	294	385	285	150	386
Скорректированный интегральный показатель (<i>I'</i>)	294	142,5	228	55,5	386
Уровень конкурентоспособности по отношению к лучшему (<i>K</i>), %	76,2	99,7	73,8	38,9	100,0
Интегральный показатель качества (<i>I_q</i>), %	75,0	500,0	66,7	50,0	80,0
Окупаемость затрат на рекламу (<i>ROI</i>), %	-25,0	400,0	-33,3	-50,0	-20,0
Конкурентоспособность с учетом окупаемости (<i>K_{ROI}</i>), %	-4,8	100,0	-6,2	-4,9	-5,0

Примечание: во всех расчетах участвует нескорректированный показатель *I*.

Учитывая данные обычных интегральных показателей, можно сказать, что компания M-Polo с небольшим отрывом опередила фирму GenClick. Скорректированный показатель интегральной конкурентоспособности, учитывающий влияние законодательной базы в области рекламы и конкурентоспособности, сохранил первое место за M-Polo, но на второе внезапно с хорошим отрывом вышла фирма InterSain.

Уровень конкуренции по отношению к лучшему показывает отставание компаний-конкурентов от лидера – фирмы M-Polo.

Интегральный показатель качества внезапно на безоговорочно первое место ставит компанию GenClick, которая в разы обходит конкурентов. Показатель окупаемости затрат на рекламу (*ROI*) свидетельствует о том, что ничья реклама не окупается, кроме рекламных услуг от компании GenClick (400%-ная окупаемость). Значения конкурентоспособности с учетом окупаемости показывают, что несмотря на мнения экспертов, считающих, что реклама окупилась, в реальности она вся принесла заказчикам убытки, кроме реклам-

ных услуг от компании GenClick (100%-ная окупаемость).

Выводы

1. Для получения более реальных показателей конкурентоспособности необходимо учитывать такие переменные, как влияние законодательства, интегральный показатель качества услуг, окупаемость затрат на данную услугу и итоговую конкурентоспособность с учетом окупаемости услуг.

2. После определения уровня конкурентоспособности товара/услуги на предприятии проводится факторный анализ (а на его основе разрабатываются рекомендации по повышению конкурентоспособности), который подразумевает выяснение причин снижения значений показателей и нахождение факторов, влияющих на это.

3. Интегральная оценка конкурентоспособности является достаточно универсальным, доступным и простым методом анализа конкурентоспособности любых фирм (а также их товаров и услуг).

4. Метод интегральной оценки хорошо компьютерные программы для дальнейшей формализуется и может быть переведен в широким тиражировании и использования математические модели, диаграммы и широким кругом пользователей.

Список литературы

1. Белкин В. Н., Белкина Н. А., Владыкина Л. Б. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономика региона. – 2015. – № 1. – С. 144–155.
2. Голиков И. А. Особенности содержания понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 10. – С. 1251–1264.
3. Дубинина Н. А. Сравнительная характеристика методов анализа и оценки конкурентоспособности продукции // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 53–61.
4. Евстафьев В. А. Организация и практика работы рекламного агентства. – М. : Дашков и Ко, 2016.
5. Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство : пер. с англ. – М. : Юнити-Дана, 2001.
6. Коровяковский Д. Г., Галушкин А. А. Повышение конкурентоспособности предпринимательских организаций на основе совершенствования логистической компоненты : монография. – М. : Юстиция, 2018.
7. Парамонова Т. Н., Красюк И. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. – М. : КноРус, 2016.
8. Печенкин А. Б. Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формирование и развитие : монография. – М. : ИД «ИЖЕК», 2008.
9. Светульников С. Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. – СПб., 2008.
10. Соседов Г. Л. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание категорий в условиях смешанной экономики // Вестник Тамбовского университета. – 2010. – № 2. – С. 15–22.
11. Толстиков Е. А. Дискуссионные вопросы о сущности конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2016. – № 20 (124). – С. 443–446.
12. Фасхиев Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – N 4 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html> (дата обращения: 13.06.2019).
13. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : 2005 [Электронный ресурс]. – URL: <https://alleng.org/d/manag/man023.htm> (дата обращения: 13.06.2019).
14. Флит А. Л. Особенности оценки конкурентоспособности предприятия в сфере услуг // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 12–14.
15. Щербакова Л. В., Тугушева В. Р. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия // Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 628–633.
16. Tarkiainen A., Ellonen H. K. Does Offline Market Share Drive Online Loyalty? Double Jeopardy Phenomenon in the Context of Print Magazines and Magazine Websites // International Journal of Internet Marketing and Advertising. – 2015. – N 9 (3). – P. 254–266.

References

1. Belkin V. N., Belkina N. A., Vladykina L. B. Teoreticheskie osnovy otsenki konkurentosposobnosti predpriyatiy [Theoretical Principles of Enterprise Competitiveness Appraisal]. *Ekonomika regiona* [Region Economy], 2015, No. 1, pp. 144–155. (In Russ.).
2. Golikov I. A. Osobennosti sodержaniya ponyatiy «konkurentsia» i «konkurentosposobnost» [The Essence of Notions ‘Competition’ and Competitiveness’]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo* [Russian Entrepreneurship], 2016, Vol. 17, No. 10, pp. 1251–1264. (In Russ.).
3. Dubinina N. A. Sravnitel'naya kharakteristika metodov analiza i otsenki konkurentosposobnosti produktsii [Comparative Characteristics of Methods for Analysis and Appraisal of Product Competitiveness]. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics], 2013, No. 2, pp. 53–61. (In Russ.).
4. Evstafev V. A. Organizatsiya i praktika raboty reklamnogo agentstva [Organization and Practice of Advertising Agency Work]. Moscow, Dashkov i Ko, 2016. (In Russ.).
5. Kirzner I. Konkurentsia i predprinimatelstvo [Competition and Entrepreneurship], translated from English. Moscow, Yuniti-Dana, 2001. (In Russ.).
6. Korovyakovskiy D. G., Galushkin A. A. Povyshenie konkurentosposobnosti predprinimatelskikh organizatsiy na osnove sovershenstvovaniya logisticheskoy komponenty, monografiya [Raising Competitiveness of Business Organizations on the Basis of Logistic Component Improvement, monograph]. Moscow, Yustitsiya, 2018. (In Russ.).
7. Paramonova T. N., Krasnyuk I. N. Konkurentosposobnost predpriyatiya roznichnoy trgovli [Competitiveness of Retail Trade Enterprise]. Moscow, KnoRus, 2016. (In Russ.).
8. Pechenkin A. B. Konkurentnye preimushchestva predpriyatiya: otsenka, formirovanie i razvitie, monografiya [Competitive Advantages of the Enterprise: Appraisal, Shaping and Development, monograph]. Moscow, Publishing house ‘IZHEK’, 2008. (In Russ.).
9. Svetunkov S. G. Prognozirovaniye ekonomicheskoy konyuktury v marketigovykh issledovaniyakh [Forecasting Economic Situation in Marketing Research]. Saint Petersburg, 2008. (In Russ.).
10. Sosedov G. L. Konkurentsia i konkurentosposobnost: sodержanie kategoriy v usloviyakh smeshannoy ekonomiki [Competition and Competitiveness: the Idea of Categories in Conditions of Mixed Economy]. *Vestnik Tambovskogo universiteta* [Bulletin of the Tambov University], 2010, No. 2, pp. 15–22. (In Russ.).
11. Tolstikov E. A. Diskussionnye voprosy o sushchnosti konkurentosposobnosti predpriyatiya [Discussion Issues Concerning the Essence of Enterprise Competitiveness]. *Molodoy uchenyy* [Young Scientist], 2016, No. 20 (124), pp. 443–446. (In Russ.).
12. Faskhiev Kh. A. Opredeleniye konkurentosposobnosti predpriyatiya [Identifying Enterprise Competitiveness]. *Marketing v Rossii i za rubezhom* [Marketing in Russia and Abroad], 2009, No. 4 [E-resource]. (In Russ.). Available at: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html> (accessed 13.06.2019).
13. Fatkhutdinov R. A. Upravleniye konkurentosposobnostyu organizatsii [Managing Organization Competitiveness], 2nd amended and revised edition. Moscow, 2005 [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://alleng.org/d/manag/man023.htm> (accessed 13.06.2019).
14. Flit A. L. Osobennosti otsenki konkurentosposobnosti predpriyatiya v sfere uslug [Specific Appraisal of Competitiveness of service Enterprises]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Issues of Today’s Economy], 2014, No. 2 (50), pp. 12–14. (In Russ.).
15. Shcherbakova L. V., Tugusheva V. R. Sovremennyye podkhody k otsenke konkurentosposobnosti predpriyatiya [Advanced Approaches to Assessing Enterprise

Competitiveness]. *Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta imeni V. G. Belinskogo* [Izvestiys of the Penza State Pedagogic University], 2012, No. 28, pp. 628–633. (In Russ.).

16. Tarkiainen A., Ellonen H. K. Does Offline Market Share Drive Online Loyalty? Double Jeopardy Phenomenon in the Context of Print Magazines and Magazine Websites. *International Journal of Internet Marketing and Advertising*, 2015, No. 9 (3), pp. 254–266.

Сведения об авторах

Алексей Валерьевич Катернюк

соискатель Школы экономики и менеджмента
Дальневосточного федерального университета.
Адрес: ФГАОУ ВО «Дальневосточный
федеральный университет», 690950,
Приморский край, Владивосток,
ул. Суханова, д. 8.
E-mail: akmedia4@mail.ru

Елизавета Владимировна Межевая

начальник отдела контроля антимонопольного
законодательства и рекламы Управления
Федеральной антимонопольной службы
по Приморскому краю.
Адрес: Управление Федеральной
антимонопольной службы по Приморскому
краю, 690090, Приморский край,
Владивосток, ул. 1-я Морская, д. 2.
E-mail: to25@fas.gov.ru

Information about the authors

Aleksej V. Katernyuk

Post-Graduate Student of the School of Economic
and Management of the FEFU.
Address: Far East Federal University,
8 Suhanova Str., Vladivostok,
Primorsky Krai, 690950,
Russian Federation.
E-mail: akmedia4@mail.ru

Elizaveta V. Mezhevaya

The Head of the Department for Control
of Antimonopoly Law and Advertising
of the Office of the Federal Antimonopoly
Service in Primorsky Krai.
Address: Office of the Federal Antimonopoly
Service in Primorsky Krai, 2 1st Marine Str.,
Vladivostok, Primorsky Krai, 690090,
Russian Federation.
E-mail: to25@fas.gov.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОРОВ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВАНИЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

К. В. Ерыгин

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассмотрены ключевые моменты и интерпретация результатов базирующегося на комплексном подходе проведенного исследования факторов и концептуальных оснований устойчивости функционирования цепей поставок в контексте трактовки практическим и исследовательским сообществами. К участию в исследовании были привлечены эксперты не только из разных организаций, но и стран, что позволило учесть более широкий спектр позиций и оценок по рассматриваемым вопросам. На основе полученных с помощью комплексного подхода эмпирических данных с опорой на анализ отечественных и зарубежных научных публикаций удалось проверить четыре выдвинутые гипотезы, связанные с устойчивостью в сфере логистики и управления цепями поставок, что обеспечило теоретическое приращение в данной области. Кроме этого, в статье обосновывается необходимость обособления понятия устойчивости функционирования цепи поставок, выделяется группа влияющих на нее факторов и приводятся релевантные концептуальные основания. Представленные в статье положения направлены на формирование теоретической основы управления устойчивостью функционирования цепей поставок, а также могут быть использованы в практической деятельности для более глубокого понимания природы вопросов устойчивости в логистике.

Ключевые слова: устойчивость, сбой, логистика, система, управление, цепь поставок.

DETERMINATION OF FACTORS AND CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF SUPPLY CHAIN FUNCTIONING RESILIENCE

Kirill V. Erygin

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

This article gives the key points description and results interpretation concerning the performed based on a combined approach study of factors and conceptual foundations of supply chain functioning resilience in understanding context of both practical and research communities. Experts from different organizations and countries were attracted to participate in the study. It gave the opportunity to consider wider variety of attitudes and estimations regarding the spotlighted issues. Basing on the empirical evidence obtained with the help of the combined approach as well as analysis of domestic and foreign scientific publications all four suggested hypotheses connected with the resilience in the sphere of logistics and supply chain management were tested, that ensured the theoretical increment in this area. Along with that the article proves the necessity and introduces the definition of supply chain functioning resilience. Additionally, the group of supply chain resilience factors and its relevant conceptual foundations are identified. The points provided in this article are focused on building theoretical bases of supply chain functioning resilience management. They can also be used in business for a deeper understanding of resilience problems nature in the sphere of logistics.

Keywords: resilience, disruption, logistics, system, management, supply chain.

Понимание сущности устойчивости функционирования цепей поставок, необходимое для более эффективного управления логистическими процессами, требует осмысления ее концептуального каркаса, а также влияющих

на нее факторов. Адекватность результатов достижения соответствующей цели напрямую связана с учетом различных точек зрения, позиций и опыта представителей как практического, так и исследовательского сообществ. Данный принцип лег в основу проведенного исследования факторов и концептуальных оснований устойчивости функционирования цепей поставок.

В связи с большой долей качественных данных, необходимых для проверки рабочих гипотез, исследование базируется на комплексном подходе, подразумевающим комбинированное использование таких методов, как экспертный опрос, глубинное интервью, анкетирование, нарративный анализ, анализ документов, качественные методы анализа текста и др. В процессе сбора и обработки данных помимо стандартных компьютерных средств был применен инструментарий онлайн-сервиса Google Forms и программного продукта для аналитической работы с качественными данными NVivo [3].

Гипотезы исследования были сформулированы следующим образом:

1. Устойчивость является дискуссионной категорией в сфере логистики и управления цепями поставок.

2. Факторами устойчивости функционирования цепей поставок являются профессионально-человеческий, организационно-управленческий, технико-технологический и фактор неопределенности.

3. Наличие согласованных формализованных процедур для разрешения разного рода сбоя в цепи поставок способствует более высокому уровню устойчивости функционирования цепей поставок.

4. Наличие в компании корпоративной культуры, поощряющей инициативность персонала в части повышения устойчивости функционирования цепей поставок, способствует ее повышению.

Для формирования эмпирической основы проверки гипотез посредством методов экспертного опроса, глубинного интервью, нарративного анализа и анкетирования были собраны первичные данные, которые были занесены в соответствующую матрицу ответов с тематическими блоками. В случае анкетирования тематический блок трансформировался в подобный ему вопрос. Объединенная анкета для сбора ответов эксперта с вопросами, отражающими тематические блоки, представлена в табл. 1.

Всего с учетом группировки по тематическим блокам было зафиксировано 53 набора ответов экспертов практического (31 набор) и исследовательского (22 набора) сообществ из России, Словении, Дании, Швеции и Франции. В качестве некоторого ограничения исследования выступила возможность получения ответов от зарубежных экспертов лишь заочно посредством заполнения электронной анкеты, продублированной на английском языке, что в целом не помешало учесть их видение по изучаемым вопросам.

Т а б л и ц а 1

Объединенная анкета для сбора ответов эксперта

№ п/п	Индикатор принадлежности	Вопрос	Тип ответа	Варианты ответов
1	2	3	4	5
1	Практик	Кто Вы?	Закрытый	Менеджер (или другая административная должность); работник склада; водитель
	Исследователь			Эксперт в области логистики/управления цепями поставок; другое

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
2	Практик	В какой компании, вовлеченной в цепь поставок, Вы работаете?	Закрытый	Поставщик; перевозчик; клиент
	Исследователь	В какой стране Вы работаете?	Открытый	-
3	Практик	В какой стране Вы работаете?	Открытый	-
	Исследователь	Что такое устойчивость цепей поставок в Вашем понимании?	Открытый	-
4	Практик	Каков масштаб бизнеса компании, в которой Вы работаете?	Закрытый	Крупная международная компания; крупная компания, работающая в одной стране (всей стране или большинстве ее регионов); компания, работающая в одном или нескольких регионах страны; местная компания
	Исследователь	Это то же самое, что устойчивость функционирования цепей поставок?	Закрытый	Да; нет; я бы использовал другой термин для этого
5	Практик	С чем в основном работает Ваша компания, будучи частью цепи поставок?	Закрытый	Непродовольственные FMCG-товары, а также пищевые, не требующие особых условий обработки; пищевые продукты, свежие и скоропортящиеся продукты, требующие особых условий обработки; электроника; оборудование и машины/запасные части; текстиль/одежда/обувь; медикаменты; строительные материалы и инструменты; химикаты; другое
	Исследователь	Как бы Вы определили устойчивость функционирования цепей поставок?	Открытый	-
6	Практик	Что такое устойчивость цепей поставок в Вашем понимании?	Открытый	-
	Исследователь	Какой термин Вы бы использовали? (только для ответивших «я бы использовал другой термин для этого» в вопросе 4)	Открытый	-
7	Практик	Это то же самое, что устойчивость функционирования цепей поставок?	Закрытый	Да; нет; я бы использовал другой термин для этого
	Исследователь	Проранжируйте следующие характеристики (группы характеристик) цепей поставок от а до д: безопасность (а); надежность (б); устойчивость (в); гибкость и адаптивность (г); сопротивляемость сбоям (д) – путем присвоения соответствующего номера. Номеру 1 соответствуют самые базовые характеристики, без которых не будет остальных. Так, имея в своей основе характеристику(и) с номером 1, характеристика(и) с номером 2 обеспечивает характеристику(и) с номером 3 и т. д.	Открытый	-
8	Практик	Как бы Вы определили устойчивость функционирования цепей поставок?	Открытый	-
9	Практик	Какой термин Вы бы использовали? (только для ответивших «я бы использовал другой термин для этого» в вопросе 7)	Открытый	-
10	Практик	Проранжируйте следующие характеристики (группы характеристик) цепей поставок от а до д: безопасность (а); надежность (б); устойчивость (в); гибкость и адаптивность (г); сопротивляемость сбоям (д) – путем присвоения соответствующего номера. Номеру 1 соответствуют самые базовые характеристики, без которых не будет остальных. Так, имея в своей основе характеристику(и) с номером 1, характеристика(и) с номером 2 обеспечивает характеристику(и) с номером 3 и т. д.	Открытый	-

1	2	3	4	5
11	Практик	Как часто Вы сталкиваетесь с разного рода сбоями в работе цепей поставок?	Закрытый	Крайне редко; редко; время от времени; часто; постоянно
12	Практик	Оцените примерно, какие потери (в единицах измерения) несет Ваша компания от разного рода сбоев в среднем за год?	Открытый	-
13	Практик	В чем, по-Вашему, основная причина/причины этих сбоев?	Открытый	-
14	Практик	Есть ли в Вашей компании согласованные формализованные процедуры для разрешения разного рода сбоев в цепях поставок?	Закрытый	Да; нет
15	Практик	Думали ли Вы когда-нибудь, что операции в цепях поставок могли бы выполняться более рационально?	Закрытый	Да; нет
16	Практик	Предлагали ли Вы когда-нибудь руководству, что можно было бы сделать лучше?	Закрытый	Да; нет
17	Практик	К чему это привело?	Закрытый	Произошли изменения к лучшему; ничего не произошло; была негативная реакция
18	Практик	В чем причина Вашего молчания? (только для ответивших «нет» в вопросе 16)	Открытый	-

На следующем этапе исследования проводилась аналитическая обработка полученных данных, по итогам которой удалось проверить все рабочие гипотезы, а также выявить ряд дополнительных фактов. Прокомментируем последовательно состоятельность сформулированных гипотез.

Гипотеза 1

Дискуссионность трактовки категории «устойчивость» в научном логистическом дискурсе была частично показана в работе [2]. Проведенное исследование дало возможность еще раз подкрепить факт неоднозначности понимания устойчивости посредством рассмотрения данного вопроса не только среди исследовательского, но и практического сообществ.

Среди ответов, полученных от экспертов исследовательского сообщества, выявились три обобщенных подхода к пониманию устойчивости цепей поставок: соответствие принципам устойчивого развития; способность возвращаться в исходное состояние после сбоев; сохранение целостности. При анализе ответов представителей практического сообщества помимо схожих трех обобщенных подходов исследователей удалось выделить еще два: от-

сутствие понимания и интуитивное понимание. Кроме этого, дополнительным источником расхождения мнений выступил вопрос тождественности устойчивости цепей поставок, устойчивости функционирования цепей поставок и связанный с этим вопрос обозначения рассматриваемого феномена другим термином (табл. 2).

Судя по данным табл. 2, можно сделать вывод об отсутствии единого понимания сущности устойчивости у представителей как исследовательского, так и практического сообществ. Большинство респондентов характеризует верное направление мышления при попытках ее определения, при этом среди экспертов-практиков наблюдается больший разброс подходов к трактовке рассматриваемой категории.

Говоря о соотношении устойчивости цепей поставок и устойчивости функционирования цепей поставок в представлении респондентов, можно также отметить отсутствие единообразия, при этом большинство опрошенных считают два эти понятия равнозначными. Таким образом, гипотеза о дискуссионности категории устойчивости в сфере логистики и управления цепями поставок подтверждена.

Т а б л и ц а 2

Структурированные итоги анализа дискусионности категории «устойчивость» (в %)

	Обобщенные подходы к пониманию устойчивости цепей поставок					Устойчивость цепей поставок – то же, что и устойчивость функционирования цепей поставок?		
	Соответствие принципам устойчивого развития	Способность возвращаться в исходное состояние после сбоев	Сохранение целостности	Интуитивное понимание	Отсутствие понимания	Да	Нет	Я бы использовал другой термин для этого
Эксперты исследовательского сообщества	13,6	77,3	9,1	-	-	54,5	18,2	27,3
	100,0					100,0		
Эксперты практического сообщества	9,7	70,9	6,5	3,2	9,7	71,0	19,3	9,7
	100,0					100,0		

Гипотеза 2

Для проверки этой гипотезы помимо данных из матрицы ответов был проанализирован ряд отчетов о сбоях и жалобах клиентов логистических подразделений компаний, связанных с респондентами, а также релевантных научных публикаций по теме [1; 4; 5; 6; 8; 9; 10], что также учитывалось при выявлении факторов. Рассмотрим результаты проведенного исследования и сформируем перечень обобщенных выявленных факторов устойчивости функционирования цепей поставок.

Анализ комментариев экспертов практического сообщества относительно причин разного рода сбоев в цепях поставок позволил выявить двенадцать наиболее часто используемых при их описании лексем:

Фактор	Действий	Некорректное	Несогласованность
Человеческий	Низкий	Причине	Процессов
Ошибки	Поставщиков	Стороны	Уровень

Сопоставление фактических ответов респондентов с наиболее частотными лексемами вкупе с изучением внутрикорпоративных отчетов и научных публикаций обнаружили следующие обобщенные по смысловому содержанию факторы устойчивости

функционирования цепей поставок:

- профессионально-человеческий (уровень соответствия знаний, умений и навыков сотрудников занимаемым должностям; личностные характеристики сотрудников и т. д.);
- организационно-управленческий (организация логистических процессов; степень согласованности действий; адекватность управленческих решений и т. д.);
- информационно-коммуникационный (степень оперативности доступа к необходимой информации; актуальность информации и т. д.);
- неопределенности (форс-мажоры; неравномерность спроса; изменения в сфере правового регулирования деятельности и т. д.);
- самообучаемости цепи поставок (способность реорганизовываться и перенастраиваться с опытом работы для устранения возможных сбоев или снижения ущерба от них);
- технико-технологический (уровень стабильности работы информационных систем; степень соответствия используемой техники и оборудования логистическим задачам; вероятность выхода из строя техники и т. д.).

Сравнивая выявленные факторы с рабочей гипотезой, можно сделать вывод о ее

состоятельности. Кроме того, проведенное исследование позволило расширить перечень предварительно сформулированных факторов посредством интеграции информационно-коммуникационного фактора и фактора самообучаемости цепи поставок.

Гипотезы 3 и 4

Испытание последних двух гипотез проводилось на основе статистического изучения наличия взаимосвязи между двумя рассматриваемыми явлениями среди ответов респондентов посредством расчета коэффициента ассоциации Юла (K_a). Данный показатель используется для исследования взаимосвязи пары признаков в альтернативной шкале, которые представлены взаимоисключающими группами. Определение коэффициента базируется на построении вспомогательной таблицы взаимной сопряженности признаков (табл. 3), где w, x, y, z – частоты взаимного сочетания двух признаков [7].

Т а б л и ц а 3
Вспомогательная таблица сопряженности

Признак В	Признак А	
	A_1	A_2
B_1	w	x
B_2	y	z

Коэффициент ассоциации Юла рассчитывается по следующей формуле:

$$K_a = \frac{wz - xy}{wz + xy}.$$

Показатель может принимать значения от -1 до 1. Связь между качественными признаками имеет место при $|K_a| \geq 0,3$, при этом связь считается достаточно тесной, если $|K_a| \geq 0,5$.

Проверим состоятельность гипотезы 3 с помощью коэффициента ассоциации Юла. В качестве анализируемых на предмет наличия взаимосвязи признаков выступают наличие согласованных формализованных процедур для разрешения разного рода сбоев в цепи поставок и агрегированные характеристики частоты возникновения сбоев (крайне редко, редко и

время от времени – в одной группе; часто и постоянно – в другой). Рассчитаем данный показатель по вышеприведенной формуле для проверки гипотезы 3. Исходные данные для расчета представлены в табл. 4.

Т а б л и ц а 4
Вспомогательная таблица сопряженности (гипотеза 3)

Наличие согласованных формализованных процедур для разрешения разного рода сбоев в цепи поставок	Агрегированные характеристики частоты возникновения сбоев	
	Крайне редко, редко, время от времени	Часто, постоянно
Да	11	7
Нет	8	5

$$K_{a3} = \frac{11 \cdot 5 - 7 \cdot 8}{11 \cdot 5 + 7 \cdot 8} \approx -0,009.$$

Рассчитанный коэффициент ассоциации Юла оказался по модулю меньше 0,3, что показывает отсутствие взаимосвязи признаков и опровергает предварительно выдвинутую гипотезу 3. Данный факт может также свидетельствовать о не вполне корректном выборе признака проверки, так как, несмотря на отсутствие согласованных формализованных процедур, они могут оказывать влияние, существуя и в неовещественной форме.

Повторим процедуру проверки для гипотезы 4. В качестве анализируемых на предмет имеющейся взаимосвязи признаков выступают наличие в компании корпоративной культуры, поощряющей инициативность персонала в части повышения устойчивости функционирования цепей поставок, и те же, что и в предыдущем случае, агрегированные характеристики частоты возникновения сбоев (табл. 5). При анализе матрицы ответов вывод о наличии в компании первого признака делался по маркеру «произошли изменения к лучшему», при этом вариант ответа «ничего не произошло» в расчет не брался в связи с неопределенностью истинных причин такого исхода. Заключение об отсутствии рассматриваемой корпоративной культуры формировалось на основе маркера «была негативная реакция» и неуча-

ствия сотрудников в совершенствовании рабочих процессов в цепях поставок. Говоря о последнем критерии, стоит отметить, что по итогам анализа матрицы ответов удалось выявить два основных драйвера неучастия, а именно уверенность в том, что предлагаемые идеи не будут рассмотрены, и замкнутость мышления в процессе выполнения трудовых функций, проявляющаяся в отсутствии понимания работы логистической системы вне своих непосредственных обязанностей, своей роли в ней и инерционности действий. В этой связи любопытно отметить, что порядка 9,7% респондентов отметили, что никогда не думали, что операции в цепях поставок могли бы выполняться более рационально.

Таблица 5
Вспомогательная таблица сопряженности (гипотеза 4)

Наличие в компании корпоративной культуры, поощряющей инициативность персонала в части повышения устойчивости функционирования цепей поставок	Агрегированные характеристики частоты возникновения сбоев	
	Крайне редко, редко, время от времени	Часто, постоянно
+	12	4
-	6	5

$$K_{a4} = \frac{12 \cdot 5 - 4 \cdot 6}{12 \cdot 5 + 4 \cdot 6} \approx 0,429.$$

Таким образом, взаимосвязь признаков подтвердилась, так как полученное значение коэффициента ассоциации Юла по модулю $\geq 0,3$ и при этом больше тяготеет к достаточно тесной связи, что говорит о состоятельности гипотезы 4.

Перейдем к дополнительным фактам, выявленным в ходе исследования, которые не связаны с проверкой рабочих гипотез, но тем не менее являются любопытными для понимания сущности и роли устойчивости в контексте логистики. Так, например, касательно примерных годовых потерь международных компаний-поставщиков на российском рынке от разного рода сбоев в цепях поставок были даны следующие содержательные комментарии:

порядка 0,3% от всего товарооборота; порядка 50 млн рублей; снижение эффективности цепей поставок на 20%.

Проведенное исследование дало возможность глубже понять практико-теоретическую сущность устойчивости в контексте логистики, в связи с чем, располагая новыми знаниями, для фокусировки дальнейших исследований необходимо обозначить смысловое поле такого понятия, как «устойчивость функционирования цепи поставок», а также предпосылки к его обособлению.

Предпосылками обособления понятия «устойчивость функционирования цепи поставок» выступают:

- высокий уровень абстракции понятия «устойчивость цепи поставок»;
- необходимость учета специфических параметров устойчивости, актуальных для отдельных фокусных компаний;
- возможность интеграции обобщенных подходов к пониманию;
- большая практическая ориентированность и структурированность оценки.

Перейдем к определению понятия. *Устойчивость функционирования цепи поставок – это динамическая характеристика цепи поставок, отражающая ее способность возвращаться к исходному или более благоприятному состоянию выполнения своей функции после воздействия разного рода возмущений и сбоев, а также использовать полученный опыт для своего развития.* Ядром сформулированного определения является функция цепи поставок, в рамках которой возможна фиксация целевого режима и параметров устойчивости. Изучение данной сущности требует дополнительной исследовательской проработки.

Таким образом, проведенное исследование позволило глубже понять природу устойчивости функционирования цепей поставок, выявить влияющие на нее факторы, а также обнаружить ряд других факторов, что дало возможность проверить исследовательские гипотезы и сформировать новые концептуальные основания по изучаемому вопросу.

Список литературы

1. *Абрамова Е. Р.* Роль логистической координации в повышении устойчивости цепей поставок // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2017. – Т. 5. – № 3. – С. 34–40.
2. *Ерыгин К. В.* Становление понятия «устойчивость» как категории логистического знания в сфере управления цепями поставок // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2018. – № 2 (22). – С. 12–20.
3. Работаем с большим массивом качественных данных... или Что нового в QSRNVivo 10? [Электронный ресурс]. – URL: <https://slon.hse.ru/news/140852355.html> (дата обращения: 02.03.2019).
4. *Теренина И. В.* Анализ неопределенностей в цепях поставок // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 2. – С. 95–97.
5. *Чурилов Р. Л.* Определение термина «отказ» в цепях поставок // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 14 (269). – С. 30–36.
6. *Шедфуи Й.* Жизнестойкое предприятие: как повысить надежность цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество : пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2016.
7. *Шухалёв А. М.* Применение таблиц взаимной сопряженности. – Казань : Казан. ун-т, 2015.
8. *Barbosa-Povoa A., Ribeiro P. J.* Supply Chain Resilience: Definitions and Quantative Modeling Approaches - a Literature Review [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360835217305272> (дата обращения: 03.03.2019).
9. *Erygin K. V.* Using Expanded Universal Model of Material Flows for Improving Product Supply Chain Resilience // Сборник материалов XXXI Международных Плехановских чтений. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018. – С. 34–36.
10. *Fabbe-Costes N., Yao Y.* Can you Measure Resilience if you are Unable to Define it? The Analysis of Supply Network Resilience (SNRES) // Supply Chain Forum: An International Journal. – 2018. – Vol. 19 (4). – P. 255–265.

References

1. *Abramova E. R.* Rol logisticheskoy koordinatsii v povyshenii ustoychivosti tsepey postavok [Role of Logistic Coordination in Increase of Stability of Deliveries Chains]. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika* [Research and Development. Economics], 2017, Vol. 5, No. 3, pp. 34–40. (In Russ.).
2. *Erygin K. V.* Stanovlenie ponyatiya «ustoychivost» kak kategorii logisticheskogo znaniya v sfere upravleniya tsepyami postavok [Formation of “Resilience” Concept as a Constituent Part of Logistics Knowledge in Supply Chain Management Field]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova. Vstuplenie. Put v nauku* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science], 2018, No. 2 (22), pp. 12–20. (In Russ.).
3. *Rabotaem s bolshim massivom kachestvennykh dannykh... ili Chto novogo v QSRNVivo 10?* [Working with Big Amount of Qualitative Data... or What’s New with QSRNVivo 10?] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://slon.hse.ru/news/140852355.html> (accessed 02.03.2019).

4. Terenina I. V. Analiz neopredelennostey v tsepyakh postavok [Uncertainty Analysis in Supply Chains]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsia* [RISC: Resources, Information, Sourcing, Competition], 2012, No. 2, pp. 95–97. (In Russ.).
5. Churilov R. L. Opredelenie termina «otkaz» v tsepyakh postavok [Breakdown Term Determination in Supply Chains]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: theory and practice], 2012, No. 14 (269), pp. 30–36. (In Russ.).
6. Sheffi Y. Zhiznestoykoe predpriyatie: kak povysit nadezhnost tsePOCHki postavok i sokhranit konkurentnoe preimushchestvo [The Resilient Enterprise: Overcoming Vulnerability for Competitive Advantage], translated from English. Moscow, Alpina Publisher, 2016. (In Russ.).
7. Shikhalyov A. M. Primenenie tablits vzaimnoy sopryazhennosti [Mutual Conjunction Tables Application]. Kazan, Kazan. un-t, 2015. (In Russ.).
8. Barbosa-Povoa A., Ribeiro P. J. Supply Chain Resilience: Definitions and Quantative Modeling Approaches – a Literature Review [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360835217305272> (accessed 03.03.2019).
9. Erygin K. V. Using Expanded Universal Model of Material Flows for Improving Product Supply Chain Resilience. *Сборник материалов XXXI Международных Плехановских чтений* [Collection of XXXI Plekhanov International Readings Papers]. Moscow, FGBOU VO «REU im. G. V. Plekhanova», 2018, pp. 34–36. (In Russ.).
10. Fabbe-Costes N., Yao Y. Can you Measure Resilience if you are Unable to Define it? The Analysis of Supply Network Resilience (SNRES). *Supply Chain Forum: An International Journal*, 2018, Vol. 19 (4), pp. 255–265. (In Russ.).

Сведения об авторе

Кирилл Валерьевич Ерыгин

аспирант кафедры предпринимательства и логистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: nourenkir@gmail.com

Information about the author

Kirill V. Erygin

Post-Graduate Student of the Department for Entrepreneurship and Logistics of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: nourenkir@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ И ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИРИЙСКОЙ АРАБСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

А. Махлюф

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье рассмотрен принцип комплексного развития туризма, включающий в себя три основных аспекта: устойчивое развитие, использование информационных технологий, правильное планирование туризма. Потенциал принципа комплексного развития туризма рассматривается на примере туристского сектора Сирии, который уже более восьми лет переживает кризис. Автором изложена стратегия, принятая сирийским Министерством туризма с целью смягчения негативного воздействия на сектор туризма и гостеприимства в условиях политико-экономического кризиса в стране. Статья включает в себя множество статистических данных туристских и гостиничных услуг, которые демонстрируют результаты, достигнутые в сирийском туристском секторе. Эти результаты стали возможными благодаря постоянной работе сирийского Министерства туризма по сохранению места Сирии на международной карте туризма. Международное культурно-историческое сотрудничество в области туризма может служить ролевой моделью для стран в условиях политико-экономической нестабильности.

Ключевые слова: туризм, устойчивый туризм, устойчивое гостеприимство, развитие гостеприимства, условия нестабильности.

MODERN TECHNIQUES AND METHODS TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOTEL ENTERPRISES IN THE SYRIAN ARAB REPUBLIC

Aghiad Makhlof

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

This article discusses the principle of integrated tourism development, based on three aspects: sustainable tourism, the use of information technology, proper tourism planning. These three principles are integrated and cannot be separated. The article discusses the situation of the Syrian tourism sector in this sector, which for more than 8 years has been experiencing numerous crises and conditions of instability. The article outlines the strategy adopted by the Syrian Ministry of Tourism in order to mitigate the negative impact on the tourism and hospitality sector as a result of instability in the country. The article includes many tourist and hotel statistics that show the results achieved in the tourism sector and hotels in Syria. These results were achieved thanks to the ongoing work of the Syrian Ministry of Tourism in maintaining the location of Syria in the international tourism map. The scientific importance of this article lies in the fact that it serves as an example to follow for any country that may be in conditions of instability and numerous crises. This article explains the importance of tourism planning in order to be able to act in conditions of instability, so the work falls on both the public and the private sector.

Keywords: tourism, sustainable tourism, sustainable hospitality, hospitality development, instability conditions.

Введение

Туризм является наиболее уязвимым сектором экономики в условиях войн. Именно в сфере туризма негативные эффекты политической и экономической нестабильности проявляются быстрее всего, и этому сектору требуется больше времени для полного восстановления. Вместе с тем существуют стратегии, которые можно применять для смягчения негативных последствий нестабильности в сфере туризма. Большинство подобных стратегий базируются на принципе комплексного развития туризма. Реализация данного принципа в управлении туристскими и гостиничными предприятиями способствует созданию рабочих мест,

улучшению платежного баланса и повышению доходов.

Элементы концепции комплексного развития туризма

Успех развития индустрии туризма и гостеприимства в настоящее время зависит от реализации трех основных элементов концепции комплексного развития туризма (рис. 1):

- 1) устойчивого развития туризма;
- 2) стратегического планирования в индустрии туризма и гостеприимства;
- 3) применения информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в сфере туризма и гостеприимства (е-туризм, е-маркетинг и цифровая экономика) [6. – С. 7-28].



Рис. 1. Элементы концепции комплексного развития туризма

Устойчивое развитие туризма требует активного участия всех заинтересованных сторон, в том числе вовлеченности политических элит для обеспечения широкого участия различных акторов и формирования консенсуса. Обеспечение устойчивого туризма – это непрерывный процесс, и он требует постоянного мониторинга состояния отрасли, что в случае необходимости позволяет вовремя принять предупредительные и/или корректирующие меры.

Реализации принципа устойчивого туризма способствует возрастающая готовность населения платить за устойчивые продукты и услуги, отвечающие принципам ответственного производства, которая повсеместно увеличилась с 2011 г. В глобальном масштабе процент потребителей, готовых платить дополнительные средства за подобные продукты и услуги, увеличился с 45% в 2012 г. до 55% в 2015 г. [5].

Интересно отметить, что данный показатель ниже в самых богатых частях мира, а именно в Северной Америке и Европе, где соответственно только 42 и 40% потре-

бителей готовы принять более высокие цены на товары социально ответственных компаний (рис. 2).

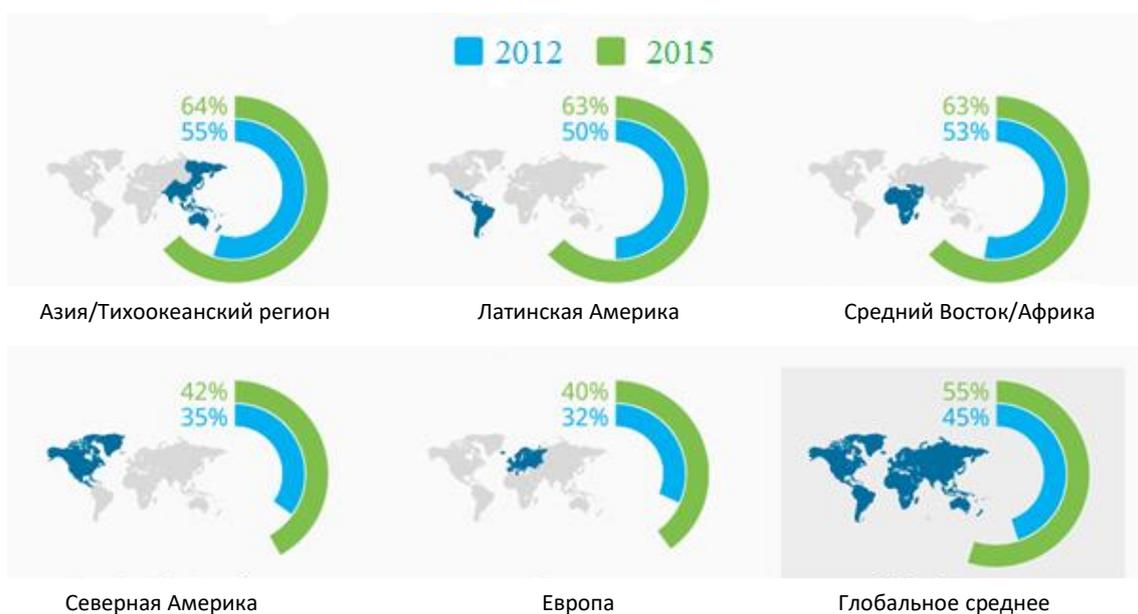


Рис. 2. Готовность населения платить за услуги по странам

Источник: URL: <https://www.statista.com/chart/2401/willingness-to-pay-for-sustainable-products/>

На рис. 2 показан процент потребителей, которые готовы платить больше за товары и услуги тех компаний, которые придерживались принципов позитивного социального и экологического воздействия в период 2012–2015 гг.

Планирование в индустрии туризма и гостеприимства включает анализ потребностей людей, планирующих поездку, и использование результатов этого анализа для выстраивания лучших туристских предложений. Планирование туризма оказывает положительный эффект как на местных жителей, так и на туристов. Как правило, в рамках планирования туризма учитывается комплексный набор факторов, начиная с поиска помещений для удовлетворения различных потребностей путешественников и заканчивая подбором специальных программ и мероприятий [7].

Развитие информационных и коммуникационных технологий в последние десятилетия способствовало значительному росту индустрии туризма, в том числе электронных платформ. Сейчас электронный туризм является одним из основных источников дохода для многих стран [4].

Считается, что технологии социальных медиа создали глобальное пространство, характеризующееся плотными виртуальными связями. Предоставляя онлайн-возможности для преодоления физических расстояний, новые технологии создают бесчисленные возможности для процветания индустрии путешествий и туризма.

Охват социальными сетями в мире постоянно растет. В 2016 г. 68,3% интернет-пользователей были пользователями социальных сетей, и ожидается, что эта цифра будет только расти [3]. Социальные сети являются одним из самых популярных он-

лайн-сервисов с высокой степенью вовлеченности пользователей и расширенными возможностями использования мобильной связи (рис. 3).

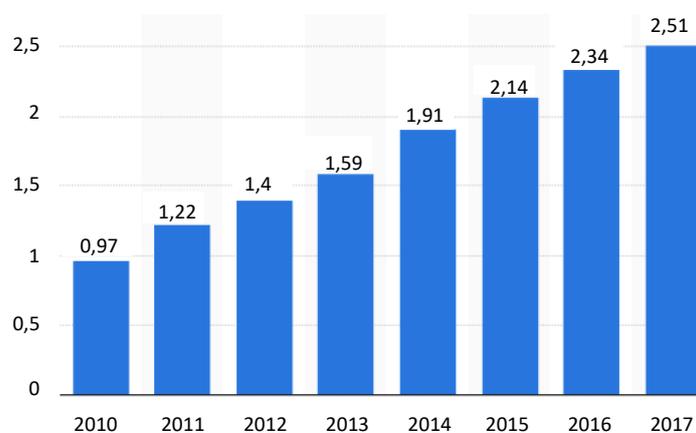


Рис. 3. Количество пользователей социальных сетей в мире в период с 2010 по 2017 г. (в млрд чел.)

Источник: URL: <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/>

Анализ гостиничного рынка Сирийской Арабской Республики

Туризм в Сирии до войны являлся одним из ключевых секторов экономики, составляющий почти 13,5% валового внутреннего продукта страны (по состоянию на 2010 г.).

Анализируя важнейшие экономические показатели, данные по которым доступны, в том числе за годы войны, можно отметить следующее:

- вклад туристского сектора составляет около 34% в торговом балансе за счет экспорта товаров;

- на сектор туризма приходится 78% экспорта услуг;

- туризм и ресторанный бизнес способствуют созданию 110 тыс. новых рабочих мест.

Данные о количестве гостиничных номеров и/или спальных зон приведены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1
Общее количество отелей в городах в соответствии с их классификацией в 2010 г.*

Общее количество комнат по городу	Всего отелей	Нет звезд	Количество звезд					Город
			1	2	3	4	5	
1 600	60	15	12	9	8	10	6	Дамаск
1 400	49	12	10	8	7	8	4	Алеппо
600	35	8	9	4	5	7	2	Хомс
300	23	3	5	3	3	8	1	Хама
800	43	7	7	7	10	8	4	Латакия
200	31	9	3	5	7	6	1	Аль Хасака
700	39	6	6	7	8	9	3	Тартус
200	18	1	4	2	5	5	1	Эс-Сувайда
5 800	298	64	56	45	61	53	22	Общее число

* Источник: URL: <https://sy.aliqtisadi.com/related/80015>

В 2010 г., до начала войны, общее количество спальных мест в Сирии составляло 10 733. Начиная с 2011 г. и до конца 2018 г. наблюдалось значительное сокращение

количества спальных мест, вызванное выведением из строя множества туристских и гостиничных объектов (табл. 2).

Т а б л и ц а 2
Общее количество отелей в городах в соответствии с их классификацией в 2018 г.*

Общее количество комнат по городу	Всего отелей	Нет звезд	Количество звезд					Город
			1	2	3	4	5	
1 100	46	8	10	8	6	8	6	Дамаск
900	36	5	9	7	5	6	4	Алеппо
400	28	4	8	4	4	6	2	Хомс
200	22	3	5	3	2	8	1	Хама
700	38	5	5	7	10	7	4	Латакия
100	27	9	3	4	5	5	1	Аль Хасака
600	39	5	6	9	8	8	3	Тартус
150	18	1	4	2	5	5	1	Эс-Сувайда
4 150	254	40	50	44	50	53	22	Общее число

* Источник: URL: <https://sy.aliqtisadi.com/related/80015>

Как видно из табл. 2, в 2018 г. общее количество спальных мест в Сирии составило 4 150. Это означает, что нехватка спальных мест в период 2010–2018 гг. составляла 1 650 мест.

Таким образом, мы наблюдаем значительные потери в секторе туризма и гостеприимства в Сирии, вызванные войной и политико-экономической нестабильностью.

Существуют ли решения, способные в перспективе улучшить статус сирийского туризма на ближневосточном туристском рынке, где ключевыми игроками сейчас являются Ливан, Иордания и Турция?

Стратегия Министерства туризма Сирии по выходу из политико-экономического кризиса

Что касается планирования туризма, то сирийское правительство сделало ставку на конкретные механизмы развития и реконструкции туризма:

– проведение работ по реконструкции поврежденных в результате террористиче-

ских актов зданий и туристских объектов, принадлежащих государству и частным собственникам;

– поддержка малого и среднего предпринимательства в сфере туризма, направленного в том числе на сохранение и развитие местных сообществ;

– корректировка и рационализация государственных расходов на туристские проекты [2];

– привлечение национальных инвестиций в сектор туризма и гостеприимства;

– укрепление связей с местными (правительственные организации, учреждения и университеты) и глобальными (дружественные Сирии страны: Россия, Китай, Индия) партнерами для реализации совместных проектов в сфере реконструкции и создания инфраструктурных объектов;

– взаимодействие с международными организациями с целью расширения туристских связей и создания практических основ для роста инвестиций в туристскую отрасль.

Согласно имеющимся данным, с начала 2018 г. 80 российских инвестиционных компаний заинтересовались развитием ту-

ризма на сирийской территории. На рис. 4 представлены наиболее важные партнеры Сирии в 2017 г.

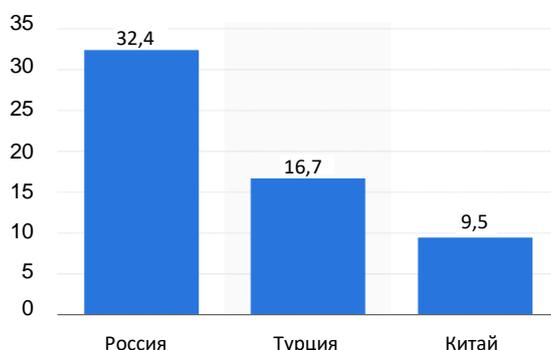


Рис. 4. Основные зарубежные партнеры Сирии в 2017 г. (в %)

Источник: URL: <https://www.statista.com/statistics/326629/most-important-import-partners-of-syria/>

Международное культурно-историческое сотрудничество в области туризма

Переходя к конкретным мерам по поддержке развития индустрии туризма в Сирии, отметим, что во время кризиса большинство туристских, культурных и археологических объектов были повреждены в ходе террористических атак. Одним из самых печально известных актов вандализма против памятников культуры стало разрушение Пальмиры, памятника Всемирного наследия ЮНЕСКО. Сирийское правительство уже объявило о планах по частичному восстановлению Пальмиры в течение 2019 г., а пока российское правительство оказывает Сирии активную культурную поддержку в этой области. Так, в мае 2016 г. в амфитеатре Пальмиры состоялся концерт оркестра Мариинского театра.

Михаил Пиотровский, генеральный директор всемирно известного российского музея «Эрмитаж», заявил, что музей готов помочь в разработке проекта по восстановлению сирийского древнего города Тадмур после освобождения его территории от террористов. Глава Эрмитажа отметил, что повреждение Пальмиры следует предварительно оценить, подчеркнув, что специалисты музея как крупнейшего научно-

го учреждения готовы обсудить различные проекты реставрации.

Со своей стороны представитель президента России по международному культурному сотрудничеству Михаил Швыдкой заявил, что восстановление сирийской Пальмиры может занять около 5 или 7 лет, добавив, что оценка размера потерь позволит точно определить период, необходимый для восстановления.

Швыдкой также отметил, что в России есть много экспертов, которые специализируются на охране исторического наследия, а именно эксперты Эрмитажа, Пушкинского музея и Музея Востока. Он подчеркнул, что Россия способна помочь Сирии в восстановлении Пальмиры.

Возвращаясь к потенциалу информационных технологий для модернизации сирийского туристского сектора, отметим, что современные технологические инструменты способны значительно смягчить негативные последствия политико-экономической нестабильности, в состоянии которой сейчас находится Сирия.

Министерство туризма Сирии в настоящее время прорабатывает планы по переходу туризма на рельсы цифровой экономики. В частности, в будущем предполагается особый акцент сделать на реализации

концепций электронного туризма и электронного маркетинга. Так, например, для продвижения в сети Интернет было предложено использовать новый механизм: Сирия будет присутствовать на странице поисковой системы Google и на спутниковом канале National Geographic, а также в брошюрах, которые продаются в туристских офисах по всему миру. Также планируется привлечение знаменитостей (артистов, политиков и др.) с целью освещения этих визитов в СМИ для формирования позитивного имиджа страны [1].

Заключение

Исследование принципа комплексного развития туризма в политически нестабильных странах на примере Сирийской Арабской Республики показало, что максимальный положительный эффект на развитие туристского сектора экономики способно оказать использование современных технологий. Информационные технологии и цифровые инструменты в секторе туризма применяются для изуче-

ния тенденций и предпочтений туристов, внедрения электронных методов, продвижения туризма и способны в значительной степени повысить эффективность функционирования туристского рынка. Особое значение имеет реализация комплексной стратегии по модернизации сектора туризма со стороны государства, которое обладает наибольшим потенциалом для сохранения и развития туристского рынка в условиях политико-экономической нестабильности.

Индустрия туризма в силу своих объективных особенностей наиболее уязвима в кризисное для того или иного государства время. Тем не менее предложенные рекомендации способны нивелировать негативное влияние кризиса на туристский сектор и направлены на выработку плана антикризисного управления, создание целевой группы по управлению кризисными ситуациями в туризме и установление партнерских отношений с широким кругом национальных и глобальных акторов.

Список литературы

1. *Ассаф Б., Махлюф А.* Оценка современного состояния и перспектив восстановления сектора гостиничных услуг в Сирии // Современные инструменты и техники организации личной работы руководителя : материалы Международной научно-практической конференции. – Тамбов : ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. – С. 106–117.
2. Гостиничный сектор: кризис стратегии [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.arabianindustry.com> (дата обращения: 10.03.2019).
3. *Карпунина Е. К., Махлюф А.* Влияние социальных медиа на развитие туризма и гостиничного бизнеса // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2017. – № 2. – С. 166–169.
4. *Махлюф А.* Особенности функционирования гостиничных предприятий в условиях нестабильности // Финансовая экономика. – 2018. – № 9. – С. 276–279.
5. *Морозов М. А.* Новая парадигма развития туризма и индустрии гостеприимства в условиях цифровой экономики // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2018. – № 1. – С. 135–141.
6. *Морозов М. А.* Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в туризме : монография. – М. : РосНОУ, 2005.
7. *Скобкин С. С.* Модель управления индустрией гостеприимства // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 3. – С. 373–377.

References

1. *Assaf B., Makhlyuf A.* Otsenka sovremennogo sostoyaniya i perspektiv vosstanovleniya sektora gostinichnykh uslug v Sirii [Assessment of the Current State and Prospects for

Restoring the Hotel Services Sector in Syria]. *Sovremennyye instrumenty i tekhniki organizatsii lichnoy raboty rukovodatelya, materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. [Today's Tools and Methods of Organizing Personal Work of the Executor: materials of the International Conference]. Tambov, TGU named after Derzhavin, 2017, pp. 106–117. (In Russ.).

2. Gostinichnyy sektor: krizis strategii [Hotel Sector: Crisis of Strategy] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <http://www.arabianindustry.com> (accessed 10.03.2019).

3. Karpunina E. K., Makhlyuf A. Vliyanie sotsialnykh media na razvitie turizma i gostinichnogo biznesa [The Impact of Social Media on the Development of Tourism and Hotel Business]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsia* [Risk: Resources, Information, Progress, Competition], 2017, No. 2, pp. 166–169. (In Russ.).

4. Makhlyuf A. Osobennosti funktsionirovaniya gostinichnykh predpriyatiy v usloviyakh nestabilnosti [Features of Functioning of Hotel Enterprises in Conditions of Instability]. *Finansovaya ekonomika* [Financial Economy], 2018, No. 9, pp. 276–279. (In Russ.).

5. Morozov M. A. Novaya paradigma razvitiya turizma i industrii gostepriimstva v usloviyakh tsifrovoy ekonomiki [A New Paradigm for the Development of Tourism and the Hospitality Industry in the Digital Economy]. *Vestnik Rossiyskogo novogo universiteta. Seriya: Chelovek i obshchestvo* [Bulletin of the Russian New University. Series: Man and Society], 2018, No. 1, pp. 135–141. (In Russ.).

6. Morozov M. A. Infrastrukturnoe obespechenie predprinimatelskoy deyatel'nosti v turizme, monografiya [Infrastructure Support for Business Activities in Tourism, monograph]. Moscow, RosNOU, 2005. (In Russ.).

7. Skobkin S. S. Model upravleniya industriey gostepriimstva [The Management Model of the Hospitality Industry]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsia* [Risk: Resources, Information, Progress, Competition], 2012, No. 3, pp. 373–377. (In Russ.).

Сведения об авторе

Агяд Махлюф

аспирант кафедры индустрии
гостеприимства, туризма и спорта
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.

E-mail: aghiodmak1987@gmail.com

Information about the author

Aghiad Makhlof

Post-Graduate Student of the
Academic Department of Hospitality,
Tourism and Sports
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: aghiodmak1987@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ НА НАДНАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: ТИПОЛОГИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

С. А. Кристиневич

Белорусский государственный экономический университет,
Минск, Беларусь

В условиях обострения глобальной конкуренции и использования силовых инструментов реализации экономической политики возникает необходимость в обосновании возможных стратегий межсубъектного взаимодействия на наднациональном уровне. На основе гипотезы о неравномерном распределении потенциала насилия среди экономических субъектов описана модель силового перераспределения, проявляющаяся в целенаправленном манипулировании правилами и/или механизмами принуждения к их соблюдению. В статье развивается авторская концепция институциональных интервенций. Последние рассматриваются в качестве стратегии межсубъектного взаимодействия в глобальной экономике. Институциональная интервенция представляет собой поведенческую модель, основанную на принуждении через установление (изменение) правил. Определены методологические основы, предпосылки и теоретические рамки исследования институциональных интервенций как формы недобровольного обмена. Автором впервые описано состояние насильственного равновесия, характеризующееся тем, что дальнейшее использование силового потенциала для интервента ведет к снижению легитимности и росту издержек контроля, а сопротивление объекта интервенции установленному институциональному порядку вызывает возрастание издержек неподчинения. Кроме того, обосновано положение о том, что для насильственного равновесия характерно не распределение выигрыша от взаимодействия как при добровольном обмене, а согласование уровня терпимости жертвы (максимальной величины издержек, которую готова нести жертва) и порогового (минимально возможного) значения легитимности интервента. В качестве ориентиров для оценки отклонений от равновесия предложены уровни устойчивости и легитимности институционального дизайна. Разработан обобщенный механизм реализации институциональных интервенций.

Ключевые слова: недобровольный обмен, экономическая власть, силовое перераспределение, насильственное равновесие.

INSTITUTIONAL INTERVENTIONS ON SUPRANATIONAL LEVEL: TYPOLOGY AND MECHANISMS OF REALIZATION

Sergey A. Kristinevich

Belarusian State Economic University, Minsk,
Republic of Belarus

In conditions of global competition intensification and use of power tools to pursue economic policy it becomes necessary to substantiate possible strategies of inter-entity interaction on supranational level. Based on the hypothesis of uneven distribution of violence potential among economic entities the author described a model of power re-distribution, which shows in deliberate manipulation of rules and/or mechanisms of compulsion to their observance. The article develops the author's concept of institutional interventions. They are considered as strategies of inter-entity interaction in global economy. Institutional intervention is a behavior model based on compulsion through fixing (changing) rules. The author identifies methodological foundations, prerequisites and theoretical frames of investigating institutional interventions as a form of involuntary exchange. The author was the first to describe the situation of forced balance characterized by the fact that further use of power potential can cause a drop in legitimacy and growth in control costs for invader, while resistance of the intervention object to established institutional order can cause a rise in disobedience costs. Apart from that the article grounded a thesis that for the forced balance it is not typical to distribute the gain of interaction like with voluntary exchange, it is typical to come

to an agreement concerning the level of victim's tolerance (maximum costs, which the victim is ready to endure) and a threshold (minimum possible) value of invader legitimacy. As landmarks for assessing the deviations from balance levels of stability and legitimacy of institutional design were proposed. A generalized mechanism for institutional intervention realization was developed.

Keywords: involuntary exchange, economic power, power redistribution, forced balance.

Введение

Среди фундаментальных проблем теоретической экономики особое место занимает блок вопросов, связанных с описанием, объяснением и моделированием межсубъектного взаимодействия на разных уровнях анализа. Если на микроэкономическом уровне негласной академической конвенцией, доминирующей в современных публикациях, является модель рациональных или ограниченно рациональных субъектов, которые строят взаимодействия преимущественно по правилам рыночного обмена, то на наднациональном уровне такое взаимодействие не всегда возможно поместить в описанный выше шаблон. Проблема состоит в том, что акторы политического и экономического процесса на наднациональном уровне обладают явно выраженным неодинаковым ресурсом власти. Неоднородность распределения власти допускает возможность применения такой ее формы, как насилие. Неравномерно распределенный потенциал насилия субъекты склонны использовать как инструмент глобальной конкуренции. Насилие как форма властных отношений, в которых одна сторона способна удерживать в недобровольном обмене другую сторону, может проявляться в конкретных действиях доминанта или угрозе совершения этих действий. В зависимости от действенности механизмов принуждения формируются ожидания по поводу дальнейшего взаимодействия.

Обзор научной литературы позволяет сделать вывод, что проблема исследования насилия актуальна и освещается с различных методологических подходов: от узкоспециализированных [13; 17; 18; 21] до междисциплинарных [1; 3; 5; 10; 11; 12]. Включение в экономический анализ насилия дает возможность очертить ряд пер-

спективных проблем, требующих как теоретического осмысления, так и выработки конкретных экономических решений. В статье развивается гипотеза о неравномерном распределении потенциала насилия среди акторов политико-экономического процесса, проявляющемся в целенаправленном манипулировании правилами и/или механизмами принуждения к их соблюдению [7]. Целью работы на данном этапе выступает концептуализация и обоснование механизмов реализации силовых перераспределительных процессов на наднациональном уровне экономики.

Институциональные интервенции: теоретические основы

Среди прочих последствий маржиналистской революции в экономической теории было распространение представления о том, что идеальной формой межсубъектного взаимодействия является добровольный рыночный обмен. В общем виде хрестоматийная аргументация представлена на рис. 1.



Рис. 1. Логика традиционного рыночного межсубъектного взаимодействия

Если же предположить, что исходное соотношение власти у субъектов разное, то

логическая цепочка меняет содержание (рис. 2).

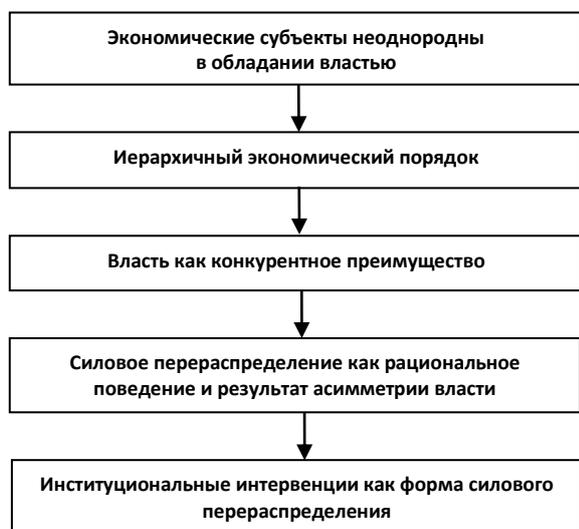


Рис. 2. Логика властных экономических отношений

Интервенция как инструмент институциональной политики – это модель силового перераспределения, проявляющаяся в целенаправленном манипулировании правилами и/или механизмами принуждения к их соблюдению по причине использования экономическими субъектами преимуществ в потенциале насилия. Результатом институциональных интервенций выступают искажения функционирования аллокационных механизмов, ограничение доступных альтернатив поведения, рост/снижение издержек у экономических субъектов [7].

Институциональная интервенция как стратегия межсубъектного взаимодействия – это поведенческая модель, основанная на принуждении через установление (изменение) правил. Интервенты – субъекты, принимающие решения о выборе институциональной траектории (проектировщики), и лица, непосредственно реализующие институциональное изменение (исполнители). Жертва – объект институциональной интервенции. Ключевой характеристикой взаимодействия выступает обмен. Современный микроэкономический подход рассматривает преимущественно в качестве репрезентативного добровольный

обмен. Добровольным называют такой обмен, в процессе которого взаимодействие участников не наносит ущерб собственным интересам и принимаются во внимание интересы партнеров. Недобровольный обмен характеризуется тем, что одна из сторон находится в состоянии принуждения, добровольный выход из обмена невозможен и набор поведенческих альтернатив строго ограничен.

Рыночный обмен представляет собой вариант взаимодействия, основанный на принципах добровольности, взаимовыгодности, регулярности, кооперативности и конкурентности. Итогом выгодного взаимодействия участников рынка является равновесие. Понимание рынка как способа координации экономической деятельности предполагает рассмотрение конкурентного равновесия в качестве базисного результирующего состояния. Простейшей моделью такого равновесия считается экономика чистого обмена, исключая из анализа сферу производства. В общем виде для случая n агентов и k благ ситуация экономического обмена может быть описана системой уравнений [4. – С. 83]:

$$A_1^i = k_1^i(p_1^i(A_1^i, A_1^{-i}) - p_m^i),$$

...

$$A_n^i = k_n^i(p_n^i(A_n^i, A_n^{-i}) - p_m^i),$$

$$A_s^i = k_s^i(p_s^i(A_s^i) - p_m^i),$$

$$p_m^i = a_i(A_1^i + \dots + A_n^i - A_s^i),$$

где A_1^i, \dots, A_n^i – объемы спроса на благо i со стороны агентов $1, \dots, n$;

A_s^1, \dots, A_s^k – объемы предложения благ $1, \dots, k$;

$p_i^j(A_i^j, A_i^{-j})$ – обратная функция спроса на благо j со стороны агента i , где $A_i^1 = \{A_i^1, \dots, A_i^{j-1}, A_i^{j+1}, \dots, A_i^k\}$;

$p_s^i(A_s^i)$ – обратная функция предложения блага $i = 1, \dots, k$;

p_m^1, \dots, p_m^k – рыночные цены благ $1, \dots, k$, формируемые в процессе обмена.

Точка равновесия определяется из уравнения

$$p_1^i(A_1^i, A_1^{-i}) = \dots = p_n^i(A_n^i, A_n^{-i}) = \\ = p_s^i(A_1^i + \dots + A_n^i), i = 1, \dots, k.$$

Базовые типы взаимодействия – рынок, борьба, игра, насилие – позволяют заключить, что для институциональной интервенции характерны последние три [8]. Если возможен торг между субъектами, применимы борьба и игра, если торг исключается, взаимодействие организуется по типу «насилие».

При анализе институциональных интервенций в глобальной экономике продуктивным выглядит взаимодействие по типам «борьба» и «игра». Модель «интервент – жертва» в рамках этих типов отношений позволяет описать варианты воздействия интервентов и ответных реакций жертв. В мировом политико-экономическом пространстве роли интервента и жертвы размыты. Поскольку акторами здесь выступают международные организации, интеграционные объединения, клубы правительств, отдельные государства и т. п., их позиция по отношению к одним будет характеризоваться как интервенционистская, но положение по отношению к другим может быть зависимым.

Цели интервентов обладают широким спектром: от тактических – конструирования правил, улучшающих условия ведения бизнеса для национальных компаний, до стратегических – экспорта идеологий. На подготовительном этапе активно используются технологии воздействия на массовое сознание. Результативность воздействия, как правило, оценивается сопоставлением планируемого изменения поведения объекта с фактически полученным. Сложной задачей является моделирование восприятия реальности в краткосрочном периоде. Для этой цели обычно используется такая форма рефлексивного управления, как поведенческое оружие, под которым принято понимать комплекс действий, нацеленных на эксплуатацию поведенческих стереотипов [9]. Облегчает задачу накопление в Интернете данных о человеческом поведении (больших данных – Big Data). Технология позволяет с помо-

щью программных инструментов структурировать огромные массивы информации и на их основе анализировать привычки, поведение и ценностные установки больших социальных групп. Информационное воздействие приводит к мировоззренческим и ценностным искажениям на персональном и общественном уровне. Это в свою очередь в долгосрочном периоде ведет к деформации (снижению устойчивости) существующих неформальных институтов и появлению новых, не всегда адекватных практик восприятия реальности через смысловые шаблоны и искусственно сконструированные паттерны. Конечной целью такого манипулятивного воздействия на объект, как правило, является снижение общего конкурентного потенциала и адаптивности к изменениям. Сдерживание или по крайней мере фильтрация информационного контента становится актуальной проблемой в процессе выработки стратегий межсубъектного взаимодействия на глобальном уровне. Реакцией на этот вызов и распространенной практикой является разработка национальных систем информационной безопасности.

Типология институциональных интервенций

Интервенция будучи инструментом институциональной политики выполняет перераспределительную функцию, так как изменяет устоявшиеся правила, по которым происходит распределение ограниченных ресурсов. Такое перераспределение в зависимости от его масштаба предполагает существование актора (или группы), который будет нести издержки. Поэтому при проектировании новых правил актуализируется проблема скорости реформирования и периода его проведения.

Скорость. Необходимо выделить два временных периода проведения институциональной политики:

– долгосрочный период предполагает последовательную трансформацию формальных и неформальных правил с целью

создания необходимого институционального дизайна с высоким потенциалом легитимации выбранных траекторий общественного развития;

– краткосрочный период, для которого характерен формат институциональной политики, ориентированной на быстрый результат, путем изменения только формальных институтов. Безусловно, такой вариант предполагает высокую скорость реформ, которая, как правило, сопровождается высокой величиной издержек реформирования и рисками отторжения новых правил старой институциональной системой.

Период. Минимизация потерь при проведении институциональной интервенции требует учета периода ее проведения с точки зрения политико-экономической цикличности в стране. Политический деловой (политико-экономический или электоральный) цикл иллюстрирует периодичность экономической и политической активности правительства между выборами. Причиной возникновения политико-экономических циклов является воздействие политиков на социально-экономические показатели для формирования сигнала об эффективности курса действующего правительства.

Исследование институциональных интервенций на наднациональном уровне имеет ряд особенностей. Во-первых, распределение насилия на этом уровне не всегда регламентировано формально, поэтому статус интервента может иметь не легитимный, а самопровозглашенный характер. Во-вторых, диапазон областей приложения силового перераспределения настолько широк, что вызывает затруднения в создании универсальных техник его применения. Поэтому целесообразным выглядит применение *ad hoc*-анализа и инструментария в зависимости от конкретных целевых функций глобальных интервентов. В-третьих, многообразие диспозиций (эмбарго, членство в интеграционных объединениях, международных клубах, военно-политических блоках, нахождение

в санкционных списках и т. п.) и интервента, и жертвы порождает переплетение целевых функций и необъятное поле стратегического взаимодействия [8].

Интересы глобальных акторов отличаются не только масштабностью, но и инструментами их достижения. Все многообразие взаимодействий в этом пространстве целесообразно структурировать в аналитических целях. Формальное выделение идеальных типов: институциональная интервенция, стимулирующая положительный экстернальный эффект, и институциональная интервенция, вызывающая отрицательный экстернальный эффект, – позволит наблюдать и описывать их проявление на практике в смешанных формах. Рассмотрим некоторые из них.

Использование иерархической целевой функции с комбинированным набором целей. Такая стратегия предполагает наличие в институциональном проекте такой иерархии целей, которая создает как положительную, так и отрицательную экстерналию. Подобная практика существует, например, в деятельности Всемирной торговой организации. Наряду с положительными эффектами для стран-членов (справедливая конкуренция, новые рынки сбыта и т. д.) не всегда соблюдается принцип равноправия. В определенных случаях приоритет отдается игрокам, обладающим большей переговорной силой: транснациональным корпорациям и странам с ресурсным превосходством [6; 19]. Не всегда соблюдаются условия паритетности для некоторых секторов экономики или вопреки целям организации среди государств – членов ВТО допускается односторонняя санкционная политика (например, антикубинские или антироссийские санкции).

Скрытая институциональная интервенция с плавающими правилами (перераспределение в пользу сильных партнеров). Еще одним проявлением институциональной интервенции является сознательное изменение правил со стороны субъекта, обладающего большим потенциалом власти. Та-

кая тактика применима в интеграционных группировках различного уровня. Примером может служить институциональная политика крупных экономик Евросоюза по отношению к некоторым странам-членам (ликвидация сахарной отрасли в Латвии, угольной промышленности в Польше, закрытие заводов в Эстонии и т. п.). Дополнительные правила призваны устранить излишнюю конкуренцию и обеспечить эффективное функционирование некоторых производителей. В случае отказа автоматически происходит сокращение потока дотаций из бюджета Европейского союза. Формула недобровольного обмена выглядит так: финансирование в обмен на отказ от отраслей национальной экономики. Существует множество примеров, когда отдельные страны используют неравномерность распределения сил в интеграционном объединении для продвижения своих интересов (Франция в ЕС для Средиземноморья, ЮАР в Южноафриканском таможенном союзе). Стратегия плавающих правил характерна при взаимодействии государств внутри интеграционных объединений, когда доминирующий актор принуждает остальных участников к выгодному для себя сотрудничеству через проведение институциональной политики.

Институциональная интервенция с положительным внешним эффектом. На наднациональном уровне речь идет о стимулировании производства необходимого количества глобальных общественных благ [14; 15; 16; 20]. Под *глобальными общественными благами* принято понимать «блага, обладающие свойствами неконкурентности и неисключаемости с точки зрения участников мировой политико-экономической системы» [2. – С. 266].

Выделяют две категории таких благ: конечные, удовлетворяющие потребности глобального сообщества (поддержание мира, сохранение окружающей среды, стабильность международной торгово-финансовой системы и т. д.), и промежуточные, которые являются условием производства конечных благ (международные

режимы как правила деятельности в политико-экономической системе) [2. – С. 266]. Именно глобальные правила выступают объектами институциональной интервенции. Совместные (кооперативное взаимодействие) усилия акторов по проектированию и внедрению правил, разделяемых большинством мирового сообщества, позволяют снизить трансакционные издержки. Положительный внешний эффект состоит в том, что позже образцы таких правил, получив распространение, становятся стандартом на национальном уровне для многих стран. Права человека, верховенство закона, поддержание экологической дисциплины и т. п. – примеры глобальных общественных благ, институционализация которых облегчает коммуникацию и процесс обмена между участниками международного взаимодействия.

Насильственное равновесие как результат институциональной интервенции

Ключевой характеристикой силового перераспределения выступает состояние *насильственного равновесия*. Оно характеризуется тем, что дальнейшее использование силового потенциала для интервента ведет к снижению легитимности и росту издержек контроля, а сопротивление объекта интервенции установленному институциональному порядку вызывает возрастание издержек неподчинения. Приведенная трактовка отличается от принятой в экономической теории. Ведь обычно результатом равновесия выступает сбалансированность сил и интересов субъектов взаимодействия. И никто из них не имеет мотивов изменять ситуацию. Такое понимание равновесия обусловлено тем, что оно описывает результат поведения экономических агентов при добровольном акте обмена. Насильственное равновесие характеризует недобровольный обмен. Оно предполагает, что одна из сторон находится в состоянии принуждения, добровольный выход из обмена невозможен и набор поведенческих альтернатив строго ограничен. Поэтому при описании насильствен-

ного равновесия речь идет не о распределении взаимного выигрыша от взаимодействия, а о согласовании уровня терпимости (максимальной величины издержек, которую готова нести жертва) и порогового (минимально возможного) значения легитимности интервента. Превышение уровня терпимости жертвы приводит к потере легитимности интервента, социальной напряженности и т. п.

Для описания стабильности равновесия и отклонений от него в допустимых границах необходимы маркеры, сигнализирующие интервенту о достижении пороговых значений. Ими могут выступать *устойчивость* и *легитимность* институциональной интервенции.

Устойчивость. Насильственному равновесию соответствует определенный институциональный дизайн – специфическая конфигурация правил и/или механизмов принуждения, спроектированная интервентом. Однако в силу сложности и стохастичности поведения акторов политико-экономического процесса фактический институциональный дизайн может отличаться от первоначально задуманного интервентом. Степень отличия сложившегося институционального дизайна от проектного можно описать концептом устойчивости.

Критерием устойчивости институционального дизайна может служить степень отличия *ex post* целевой функции от проектируемой интервентом цели *ex ante*. Данный критерий дает основание для выделения двух видов устойчивости институционального дизайна. Во-первых, мутация первоначальной целевой функции, обусловленная, например, сопротивлением жертвы или групп специальных интересов, позволяет говорить о *функциональной устойчивости* – способности сохранять идею интервенции в определенных пределах под воздействием экзогенных/эндогенных, спонтанных/целенаправленных факторов. Во-вторых, проблема устойчивости связана с возможным изменением структуры института (изменение самой

нормы, ограничение круга адресатов нормы, коррекция механизма принуждения). *Структурную устойчивость* можно определить как способность института сохранять/восстанавливать свою структуру в определенных пределах при экзогенных/эндогенных, спонтанных/целенаправленных воздействиях.

Оценка устойчивости позволяет интервенту определить границы отклонения от первоначальной целевой функции. Показатель величины издержек на поддержание институционального дизайна служит ориентиром для поиска эффективных сценариев реализации институциональной интервенции.

Легитимность. Если устойчивость институционального дизайна характеризуется величиной издержек его поддержания, эффективность определяется соотношением выгод и издержек от проведения институциональной интервенции, то легитимность обусловлена степенью распространения новых правил среди целевой группы. Чем больше индивидов соблюдают правила, введенные институциональным субъектом, тем они легитимнее, тем меньше издержек несет интервент. Поскольку одна из сторон включена в недобровольный обмен насильственно, понимание легитимности в данном случае может не содержать характеристик принятия и одобрения со стороны жертвы, как это принято в наиболее распространенных политико-правовых трактовках этого понятия. Здесь легитимность скорее тождественна уровню терпимости жертвы. Чем он выше, тем ниже издержки поддержания институционального дизайна, тем устойчивее и эффективнее для интервента недобровольный обмен. От легитимности зависит степень ресурсного обеспечения институциональной интервенции. В случае высокой легитимности проекта для его сопровождения достаточно угрозы насилия со стороны интервента, чем достигается экономия на издержках принуждения. Институциональные проекты с низким уровнем легитимности требуют большей инвести-

ционной активности от интервента для создания эффективного механизма принуждения.

Значимость легитимации институциональных изменений является не только проблемой национального уровня. Существует мнение [22], что современная мировая политика вписывается в нормативную институциональную структуру, в которой доминируют иерархии и силовые неравенства. Отсюда актуализация легитимации глобальной системы управления. Ключевым подходом при анализе обострения межгосударственного соперничества является определение эндогенной динамики и исследование причинно-следственных механизмов, которые ее обусловили. Однако, на наш взгляд, данный подход следует инструментально дополнить. Это позволит выявить возможные вариации взаимодействия на наднациональном уровне и их влияние на легитимность реализуемых институциональных проектов. Для этого возможно использовать расширение модели «интервент – жертва».

На национальном уровне модель описывает характер взаимодействия двух агрегированных акторов: интервента и жертвы. Отсутствие третьего участника объясняется тем, что интервент обладает наибольшим потенциалом насилия в рамках национальных границ и согласование институциональной политики не требуется. В случае анализа на наднациональном уровне (интеграционное объединение или глобальный политико-экономический процесс) ролевое разнообразие дает основание ранжировать интервентов по потенциалу власти (силы). Если институциональную интервенцию реализует субъект с меньшим потенциалом насилия в определенных границах политико-экономического пространства, то требуется санкционирование (согласование, одобрение) третьей стороны – актора-лидера. Такая практика характерна и при взаимодействиях в отдельных интеграционных группировках, и в мировой политике в целом. Данное об-

стоятельство дает основание для выделения двух видов легитимности: легитимность как реакция жертвы на институциональную интервенцию и легитимность как санкционирование со стороны актора-лидера на действия интервента.

Механизм осуществления институциональных интервенций: обобщенный алгоритм

Предлагаемый авторский подход опирается на принципы системности, последовательности, целенаправленности, эффективности, взаимосвязи и взаимообусловленности. Структура концепции состоит из четырех блоков (рис. 3).

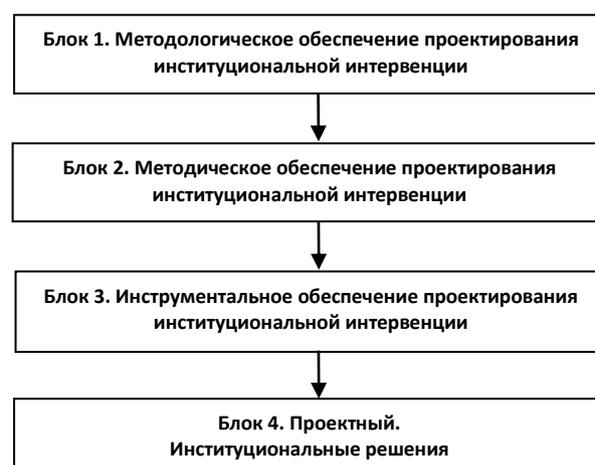


Рис. 3. Структурные элементы концепции институциональных интервенций

1. *Методологическое обеспечение* содержит общую исследовательскую схему проектирования институциональной интервенции. Методологический подход основан на выделении *субъекта* институциональной интервенции, что позволит очертить пространство ответственности при принятии решений; *объекта* институциональной интервенции, что дает возможность описать характер субъектно-объектных отношений с учетом специфики объекта. Формулировка *цели* и *ожидаемого результата* выступает необходимой основой при обосновании инструментального обеспечения институциональной интервенции. *Содержа-*

ние проекта предполагает описание механизмов его осуществления.

2. *Методическое обеспечение* предполагает последовательную реализацию следующего исследовательского алгоритма при проектировании институциональной интервенции:

- анализ существующей институциональной системы;
- выделение институционального кластера;
- выбор скорости и периода осуществления институциональной интервенции;
- формирование общественного мнения;
- возможное использование промежуточных институтов.

3. *Инструментальное обеспечение* дает представление о возможных подходах к оценке институционального проекта.

4. *Институциональные решения* содержат обоснование нового институционального дизайна с учетом анализа существующей институциональной системы.

Под институциональной системой понимается упорядоченная совокупность формальных и неформальных институтов и связей между ними. Анализ проводится по двум ключевым направлениям (рис. 4). Во-первых, определяется степень взаимной противоречивости/непротиворечивости формальных и неформальных институтов. Во-вторых, на основе анализа институциональной динамики определяется вектор трансформации системы ценностей.



Рис. 4. Схема анализа институциональной системы

Степень противоречивости/непротиворечивости формальных и неформальных институтов. Оценка сопряженности позволяет определить потенциал отторжения новых правил со стороны институцио-

нальной системы, а также возможную величину издержек для поддержания устойчивости институциональной интервенции. Критерием устойчивости служит степень отличия *ex post* целевой функции от про-

ектируемой интервенцией цели *ex ante*. В зависимости от меры согласованности (когерентности) существующей институциональной системы возможно несколько вариантов сохранения устойчивости проектируемого институционального дизайна:

а) поглощение нового институционального дизайна и преобладание характеристик старой институциональной системы;

б) равноправное слияние нового и старого дизайнов с взаимным нивелированием характеристик (гибридная форма);

в) образование принципиально нового институционального дизайна с отличными характеристиками.

Вектор трансформации системы ценностей. Проектирование институциональной интервенции требует учета трансформационного тренда ценностно-ментальных особенностей. В общем виде это:

а) зависимость от предшествующей траектории развития (*path dependence*) – одна из ключевых идей эволюции институтов, согласно которой ошибка первоначального институционального выбора в последующем формирует устойчивую институциональную траекторию. В зависимости от сделанного выбора в долгосрочном периоде формируется система неформальных институтов, которая во многом является отражением восприятия политической и экономической сфер жизнедеятельности, регламентирует практики хозяйственной деятельности и при этом обладает высокой степенью сопротивления к изменениям;

б) формирование ожиданий от реализации проекта. Поскольку институциональную интервенцию сопровождает перераспределительный эффект, возникает необходимость в прогнозировании восприятия новой конфигурации институтов среди акторов. Среди значимых изменений необходимо отметить ожидания:

– субъективного ощущения благополучия (качества жизни);

– относительно социального капитала (возрастания уровня доверия);

– трансформации политического режима и системы государственного управления;

– повышения эффективности институтов экономического развития.

Анализ в системе «выгоды – издержки» позволяет дать количественную оценку реализуемому институциональному проекту. Немаловажным элементом, прямо влияющим на успешность проводимых изменений, является действенность компенсационных инструментов. Степень противодействия со стороны экономических и политических агентов, утративших выгоды после проведения реформ, определяется в зависимости от характера компенсаций.

Заключение

Экономический анализ политических процессов невозможен без учета «правил игры». Современная политическая экономика обладает должным эвристическим потенциалом для объяснения феномена недобровольного обмена и сознательного манипулирования «правилами игры». Опора на методологические основания новой политэкономии дает возможность определить теоретические рамки совместного анализа экономической и политической сфер. Концепция институциональных интервенций позволяет в некоторой степени объяснить поведенческие мотивы акторов в условиях неравномерного распределения власти и ее использования как конкурентного преимущества в политико-экономическом пространстве. Обозначенные выше подходы и методы анализа предложены в предельно общей постановке, требуют конкретизации и адаптации в зависимости от типологии институциональных интервенций. Однако общий инструментальный контур позволяет говорить о возможности использования предложенных подходов в институциональных техниках анализа, отдающих предпочтение синтезу каузального и модельного методов познания.

Список литературы

1. Асемоглу Д., Робинсон Дж. Экономические истоки диктатуры и демократии / пер. с англ. С. В. Моисеева; под науч. ред. Л. И. Полищука, Г. Р. Сюняева, Т. В. Натхова. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.
2. Афонцев С. А. Политические рынки и экономическая политика. – М. : КомКнига, 2010.
3. Балацкий Е. В., Плискевич Н. М. Экономический рост в условиях экстрактивных институтов: советский парадокс и современные события // Мир России. Социология. Этнология. – 2017. – Т. 26. – № 4. – С. 97–117.
4. Бродский Б. Е. Экономические модели обмена // Экономика и математические методы. – 2008. – Т. 44. – № 4. – С. 72–89.
5. Волков В. В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
6. Кригер Э. О. Бедность и богатство государств в условиях глобализации: от эффективного управления к достойной жизни. – URL: file:///C:/Users/Домашний/Downloads/_061803rpdf.pdf
7. Кристиневич С. А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2018. – № 6. – С. 24–39.
8. Кристиневич С. А. Типология институциональных интервенций в контексте силовых перераспределительных процессов // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 3. – С. 124–135.
9. Кугушева А. От информационных войн к поведенческим // Информационные войны. – 2016. – Т. 37. – № 1. – С. 11–23.
10. Левин С. А., Саблин К. В. Концепция рынков власти как методология исследования институциональной организации современной российской экономики и общества // Journal of Institutional Studies. – 2018. – № 4. – С. 97–111.
11. Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011.
12. Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. – М. : Новое издательство, 2012.
13. Besouw B. van, Ansink E., Bavel B. van. The Economics of Violence in Natural States // MPRA Paper. – 2016. – N 71708.
14. Du J., Tang L. Evolution of Global Contribution in Multi-Level Threshold Public Goods Games with Insurance Compensation // Journal of Statistical Mechanics: Theory and Experiment. – 2018. – URL: https://www.researchgate.net/publication/322651325_Evolution_of_global_contribution_in_multi-level_threshold_public_goods_games_with_insurance_compensation
15. Estevadeordal A., Goodman L. 21st Century Cooperation Regional Public Goods, Global Governance, and Sustainable Development. – London; New York : Routledge, 2017.
16. Kocher M., Tan F., Yu J. Providing Global Public Goods: Electoral Delegation and Cooperation // Econ Inq. – 2018. – Vol. 56. – P. 381–397.
17. Konrad K., Skaperdas S. The Market for Protection and the Origin of the State // Economic Theory. – 2012. – Vol. 50 (2). – P. 417–443.
18. Lane F. Economic Consequences of Organized Violence // Journal of Economic History. – 1958. – Vol. 18 (4). – P. 401–417.
19. Mander J., Baker D., Korten D. Does Globalization Help the Poor? // IFG Bulletin. – 2001. – Vol. 1. – Issue 3.

20. Moon S., Røttingen J., Frenk J. Global Public Goods for Health: Weaknesses and Opportunities in the Global Health System // *Health Economics, Policy and Law*. – 2017. – Vol. 12. – Issue 2. – P. 195–205.

21. Skaperdas S. The Costs of Organized Violence: a Review of the Evidence // CESifo Working Paper. – 2009. – N 2704.

22. Zürn M. A Theory of Global Governance: Authority, Legitimacy, and Contestation. – Oxford : Oxford University Press, 2018.

References

1. Asemoglu D., Robinson Dzh. *Ekonomicheskie istoki diktatury i demokratii* [The Economic Origins of Dictatorship and Democracy], translated from English by S. V. Moiseev; edited by L. I. Polishchuk, G. R. Syunyaev, T. V. Natkhov. Moscow, The Higher School of Economics Publishing House, 2015. (In Russ.).

2. Afontsev S. A. *Politicheskie rynki i ekonomicheskaya politika* [Political Markets and Economic Policy]. Moscow, KomKniga, 2010. (In Russ.).

3. Balatskiy E. V., Pliskevich N. M. *Ekonomicheskiy rost v usloviyakh ekstraktivnykh institutov: sovetskiy paradoks i sovremennye sobytiya* [Economic Growth in the Context of Extractive Institutions: the Soviet Paradox and Current Events]. *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya* [The World of Russia. Sociology. Ethnology], 2017, Vol. 26, No. 4, pp. 97–117. (In Russ.).

4. Brodskiy B. E. *Ekonomicheskie modeli obmena* [Economic Models of Exchange]. *Ekonomika i matematicheskie metody* [Economics and Mathematical Methods], 2008, Vol. 44, No. 4, pp. 72–89. (In Russ.).

5. Volkov V. V. *Silovoe predprinimatelstvo: ekonomiko-sotsiologicheskiy analiz* [Power Entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis]. Moscow, Publisher Gaidar Institute, 2005. (In Russ.).

6. Kriger E. O. *Bednost i bogatstvo gosudarstv v usloviyakh globalizatsii: ot effektivnogo upravleniya k dostoynoy zhizni* [Poverty and Wealth of States in the Context of Globalization: from Effective Governance to a Decent Life]. (In Russ.). Available at: file:///C:/Users/Domashniy/Downloads/_061803rpdf.pdf

7. Kristinevich S. A. *Institutsionalnye interventsii kak ratsionalnyy vybor: mikroekonomicheskie osnovaniya nedobrovolnogo obmena* [Institutional Interventions as a Rational Choice: Microeconomic Basis of the Involuntary Exchange]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika* [Bulletin of Moscow University. Series 6. Economy], 2018, No. 6, pp. 24–39. (In Russ.).

8. Kristinevich S. A. *Tipologiya institutsionalnykh interventsii v kontekste silovykh pereraspredelitelnykh protsessov* [Typology of Institutional Interventions in the Context of Power Redistributive Processes]. *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal* [Belarusian Economic Journal], 2018, No. 3, pp. 124–135. (In Russ.).

9. Kugusheva A. *Ot informatsionnykh voyn k povedencheskim* [From Information Wars to Behavioral]. *Informatsionnye voyny* [Information Wars], 2016, Vol. 37, No. 1, pp. 11–23. (In Russ.).

10. Levin S. A., Sablin K. V. *Kontsepsiya rynkov vlasti kak metodologiya issledovaniya institutsionalnoy organizatsii sovremennoy rossiyskoy ekonomiki i obshchestva* [The Concept of Power Markets as a Methodology for Studying the Institutional Organization of the Modern Russian Economy and Society]. *Journal of Institutional Studies* [Journal of Institutional Studies], 2018, No. 4, pp. 97–111. (In Russ.).

11. Nort D., Uollis Dzh., Vayngast B. Nasilie i sotsialnye poryadki [Violence and Social Orders]. Moscow, Publisher Gaidar Institute, 2011. (In Russ.).
12. Olson M. Vlast i protsvetanie: Pererastaya kommunisticheskie i kapitalisticheskie diktatury [Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships]. Moscow, New Publishing, 2012. (In Russ.).
13. Besouw B. van, Ansink E., Bavel B. van. The Economics of Violence in Natural States. *MPRA Paper*, 2016, No. 71708.
14. Du J., Tang L. Evolution of Global Contribution in Multi-Level Threshold Public Goods Games with Insurance Compensation. *Journal of Statistical Mechanics: Theory and Experiment*, 2018. Available at: https://www.researchgate.net/publication/322651325_Evolution_of_global_contribution_in_multi-level_threshold_public_goods_games_with_insurance_compensation
15. Estevadeordal A., Goodman L. 21st Century Cooperation Regional Public Goods, Global Governance, and Sustainable Development. London; New York, Routledge, 2017.
16. Kocher M., Tan F., Yu J. Providing Global Public Goods: Electoral Delegation and Cooperation. *Econ Inq.*, 2018, Vol. 56, pp. 381–397.
17. Konrad K., Skaperdas S. The Market for Protection and the Origin of the State. *Economic Theory*, 2012, Vol. 50 (2), pp. 417–443.
18. Lane F. Economic Consequences of Organized Violence. *Journal of Economic History*, 1958, Vol. 18 (4), pp. 401–417.
19. Mander J., Baker D., Korten D. Does Globalization Help the Poor? *IFG Bulletin*, 2001, Vol. 1, Issue 3.
20. Moon S., Röttingen J., Frenk J. Global Public Goods for Health: Weaknesses and Opportunities in the Global Health System. *Health Economics, Policy and Law*, 2017, Vol. 12, Issue 2, pp. 195–205.
21. Skaperdas S. The Costs of Organized Violence: a Review of the Evidence. *CESifo Working Paper*, 2009, No. 2704.
22. Zürn M. A Theory of Global Governance: Authority, Legitimacy, and Contestation. Oxford, Oxford University Press, 2018.

Сведения об авторе

Сергей Анатольевич Кристиневич
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории
БГЭУ.

Адрес: Белорусский государственный
экономический университет,
Республика Беларусь, 220070, Минск,
Партизанский проспект, д. 26, корп. 1.
E-mail: kristinevich@gmail.com

Information about the author

Sergey A. Kristinevich
PhD, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department
for Economic Theory of the Belarusian
State Economic University.
Address: Belarusian State Economic
University, 26-1 Partizanski Avenue,
Minsk, 220070, Republic of Belarus.
E-mail: kristinevich@gmail.com

РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ: УГРОЗА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ?

М. В. Кузьмина

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия

В статье рассматривается категория риска как следствие неопределенности внешней и внутренней среды, которая существует в деятельности любой организации на протяжении всего жизненного цикла. Анализируется гипотеза о том, что представление риска не только как угрозы, но и как определенной возможности несет в себе очень глубокий потенциал для развития предприятия. Рассматривается значение и использование фактора неопределенности с точки зрения перспектив повышения эффективности деятельности организации. Приводятся некоторые особенности процесса принятия решений в условиях неопределенности. Особое внимание уделяется влиянию субъективных параметров на процесс управления рисками в организации, в том числе индивидуальным характеристикам лиц, ответственных за принятие решений в условиях риска, таким как стремление достичь успеха и желание избежать неудачи, личное отношение к риску, склонность к коллективному или индивидуальному принятию решений, степень ответственности и пр. В заключение автором обосновывается суждение о том, что сам по себе риск является не опасностью для существования организации, а оценкой возможности достижения результата, соответствующего цели, в том числе и положительной.

Ключевые слова: риск, неопределенность, угрозы, возможности, управление рисками, анализ рисков, принятие решений.

ORGANIZATION RISKS: THREAT OR OPPORTUNITY?

Marina V. Kuzmina

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

The article studies the category of risk caused by uncertainty of external and internal environment, which exists in the work of any organization during its life cycle. The author analyzes the hypothesis that understanding risk not only as a threat but also as an opportunity has a great potential for the development of the enterprise. The idea and use of the uncertainty factor are discussed from the point of view of prospects of raising the organization efficiency. Specific features of the process of decision-making in uncertainty conditions are identified. Special attention is paid to the impact of subjective parameters on the process of risk management, including individual characteristics of people responsible for decision-making in conditions of risk, such as the desire to reach success and wish to avoid failure, personal attitude to risk, inclination to team or individual decision-making, a degree of responsibility, etc. In conclusion the author proves the idea that risk itself is not a hazard for the organization but an assessment of possibility to attain the result corresponding to the goal, including a positive one.

Keywords: risk, uncertainty, threat, opportunities, risk management, risk analysis, decision-making.

Традиционно понятие «риск» рассматривается как синоним угрозы, опасности, нежелательности, в том числе и в сфере экономики. Потребность в сборе, анализе и оценке рисков в организации по большей части возникает только лишь с целью минимизации потенциаль-

ного ущерба. Полноценен ли подобный подход?

Для ответа на этот вопрос необходимо определить само понятие риска. Почти во всех проанализированных определениях делается акцент только на том, что риск ведет к каким-либо отрицательным последствиям, однако он всегда предполагает

вероятностный характер исхода. То есть риск можно охарактеризовать как потенциал получения результата, который отличается от ожидаемого (запланированного). В данном контексте уже гораздо логичнее говорить как о риске убытков, так и о риске сверхприбыли. Таким образом, риск как возможность наступления того или иного события непосредственно связан с понятием неопределенности.

Любые предсказуемые исходы, связанные с реализацией ранее определенной ситуации, некорректно соотносить с категорией риска, так как, являясь заведомо проигрышными, они становятся абсолютно ожидаемыми. В условиях определенности риск изначально отсутствует при любом исходе заданной ситуации.

Таким образом, «неопределенность является необходимым и достаточным условием риска в организации» [3. – С. 46]. В таком случае можно предложить следующее определение: риск – это свойство ситуации или явления, которое характеризуется неопределенностью исхода и ведет к позитивному или негативному воздействию (в данном контексте на организацию).

Описание риска через призму неопределенности

Итак, риск в своей основе строится на неопределенности. Но как эта информация может помочь в деятельности организации? Неопределенность как одно из условий принятия решения подразумевает наличие, как минимум, двух возможных результатов для каждой альтернативы. В таком случае организации необходимо учитывать все возможные или хотя бы более вероятные исходы ситуации [3].

На практике, безусловно, не хватает ни времени, ни ресурсов на анализ и контроль всех возможных альтернатив. Поэтому зачастую организации предпочитают сосредотачиваться на выявлении и недопущении негативных результатов альтернатив, нежели на нахождении и стимулировании потенциальных выгод, что мо-

жет привести, как минимум, к упущенным возможностям для роста и, как максимум, к банкротству организации.

Таким образом, становится небезынтересным более подробно изучить некоторые способы управления неопределенностью.

Во-первых, неопределенность возникает при отсутствии или при неполной информации о факторах внешней среды. Имеются в виду факторы, которые «обуславливают действия других лиц, преследующих свои собственные, неизвестные данной организации цели» [3. – С. 51]. Тогда решения подчиняются принципам теории игр.

Один из самых ярких примеров игровой неопределенности – «парадокс заключенных». Предположим, две фирмы производят один и тот же продукт, они обе могут отказаться от рекламы товара или же нет. Находясь в состоянии неизвестности и неопределенности относительно решения друг друга, каждая организация рискует как понести ущерб в той или иной мере (например, при отказе от рекламы, когда конкурент принял решение рекламировать продукт), так и получить сверхприбыль (если организация предугадала решение своего конкурента не рекламировать продукт).

Есть факторы, появляющиеся из-за «недостаточной изученности некоторых явлений, имеющих объективный характер и сопровождающих процессы принятия управленческих решений» [3. – С. 51]. В качестве примеров можно назвать политику и экономику, желания потребителей и иные факторы, которые также являются неопределенными, но в отличие от действий конкурентов не имеют сознательно-го противодействия. В данном случае для принятия эффективных управленческих решений требуется разработка рациональной методики диагностики кризиса с учетом особенностей конкретной организации.

Во-вторых, неопределенность может быть также обусловлена личными каче-

ствами руководителя (лица, принимающего решения). То есть сама по себе ситуация может быть предсказуема, но с позиции взглядов конкретного человека она может выглядеть неопределенной. Объясняется это тем фактом, что люди иногда очень по-разному воспринимают, обрабатывают и интерпретируют одну и ту же информацию. В связи с этим говорят о личностной неопределенности.

Кроме того, влияние на принятие решений оказывает неопределенность личностных и психологических свойств руководителя. Эта неопределенность может выражаться, например, в нечеткой формулировке цели или в наличии нескольких противоречивых целей, что приводит к повышению вероятности ущерба [3]. Однако эта же личностная неопределенность может быть направлена на поиск нестандартных решений, методов оптимизации производства и т. д., что может привести к получению дополнительной прибыли.

Эффективность принятия решений при подходе, основанном на работе с рисками, с точки зрения неопределенности состоит в том, что неопределенность подчиняется математическим законам (теории вероятности). То есть «случайные факторы при массовом проявлении обладают статистической устойчивостью и описываются некоторым законом распределения вероятности» [3. – С. 51], что позволяет вычислить вероятность события, которое этому закону подчиняется, и принять наиболее выгодное решение.

Здесь существуют два серьезных нюанса, которые необходимо отметить отдельно. Во-первых, иногда для определения закона распределения необходимо обработать очень большой объем информации, что на практике почти невозможно сделать, особенно в нестабильных (кризисных) условиях принятия решений. Однако это абсолютно не значит, что подобными ситуациями нельзя грамотно управлять. Во многих случаях, когда отсутствует математическая информация, вероятность событий оценивается субъективно при помощи

опыта, интуиции и косвенных данных. Если они известны, то для принятия управленческого решения можно использовать аналогичные критерии. Субъективные оценки могут быть даже точнее математических, например, в условиях некачественных информационных данных [4].

Таким образом, при массовом проявлении случайные факторы подчиняются закономерностям и становятся интуитивно предсказуемыми (хотя и остаются непредсказуемыми в конкретном случае), что позволяет организации выгодно их использовать.

Другой спорный момент состоит в том, что невозможно принять решение при полной неопределенности, т. е. при отсутствии вообще какой бы то ни было информации о ситуации, в условиях которой нужно принять решение. Однако на практике очень мало управленческих решений принимаются при такой неопределенности. Это можно объяснить тем, что:

- у лица, ответственного за принятие решения, всегда есть возможность получить новую информацию о неизвестных ранее факторах;
- руководитель может смоделировать необходимую информацию на основании опыта (если ситуация аналогична тому положению, которое было в прошлом) или же при помощи своего креативного мышления;
- можно выдвинуть гипотезы о вариантах поведения объекта и предположить, что в пределах этого набора он будет руководствоваться смешанной стратегией на основе некоторого распределения вероятности.

Таким образом, несмотря на весьма распространенный среди современных организаций односторонний подход к управлению рисками, основанный на убеждении в их опасности, негативности и ресурсозатратной прогнозируемости, риски (как следствие существования неопределенности) вполне поддаются управлению.

Принятие решений в условиях неопределенности

Как было отмечено выше, ситуация неопределенности имеет свою специфику, которая отражается и на процессе принятия решений. В первую очередь стоит отметить, что процесс принятия решений при неопределенности имеет несколько отличительных признаков: выбор из альтернатив, волевой акт, целенаправленность решения [3].

Поэтому эффективным методом для принятия решений можно считать одновременное применение знаний руководителя и технологий поддержки принятия решений, которые дают возможность систематизировать информацию, а также исследовать варианты решений.

По большей части этапы процесса принятия решения в условиях неопределенности не сильно отличаются от классических и представляют собой следующую последовательность:

- подготовка;
- обоснование;
- принятие решения.

На каждом из этих этапов решается множество подзадач. При этом решение может носить одновременно как параллельный, так и итерационный характер. Для некоторых подзадач (например, получение оценок альтернатив, моделирование предпочтений руководителя и др.) существуют достаточно хорошо проработанные подходы к их моделированию, большая часть которых основана на математической теории принятия решений.

С другой стороны, такие подзадачи, как анализ факторов, которые характеризуют моделируемую ситуацию, прогноз ее развития, отбор альтернатив для достижения нечеткой цели, решаются на приближенном уровне с помощью интуиции и нестрогих рассуждений [3].

Основная сложность, возникающая при решении подобных задач, состоит в том, что «аналитическое описание или статистическое наблюдение зависимостей между входными и выходными параметрами,

которые характеризуют исследуемую ситуацию, затруднено или невозможно, а также большинство параметров нельзя измерить, и описываются они только в качественном выражении» [3. – С. 57].

Субъективное восприятие риска

Процесс принятия решений в условиях неопределенности (а следовательно, и результат принятия риска для организации) сильно зависит от личных характеристик, умений, опыта и даже настроения лица, принимающего решения, т. е. этот процесс подвержен влиянию психологии риска.

В психологических исследованиях риска можно выделить несколько направлений [5]. Остановимся на двух из них.

В первом риск рассматривается в рамках теории мотивации достижения, т. е. с точки зрения стремления человека к наилучшему выполнению деятельности в расчете на ситуативные преимущества: самоуверждение, признание коллег, улучшение своего финансового положения, возможность повышения социального статуса и т. д.

В подобной ситуации в поведении и решениях человека проявляются две противоположные тенденции: стремление достичь успеха и желание избежать неудачи. Однако именно данный психологический аспект риска способствует поиску нестандартных подходов к решению задач, мотивирует искать возможность для максимально эффективного использования ситуаций риска и рассматривать их с разных точек зрения.

В качестве яркого и показательного примера данного вида психологии риска можно привести ситуацию кризиса 2008–2009 гг., когда стоимость акций Сбербанка начала стремительно сокращаться, спровоцировав некоторую истерию, дальнейшую массовую продажу акций и, как следствие, еще большее падение стоимости. Однако нашлись люди, которые увидели возможность эффективного использования этой ситуации и воспользовались ею, а именно начали приобретать подешевев-

шие акции. В дальнейшем, как известно, ситуация достаточно быстро изменилась, было отмечено существенное повышение стоимости акций Сбербанка, особенно в

долгосрочной перспективе (рисунок). В итоге это принесло весьма неплохую прибыль лицам, которые не испугались неопределенности.

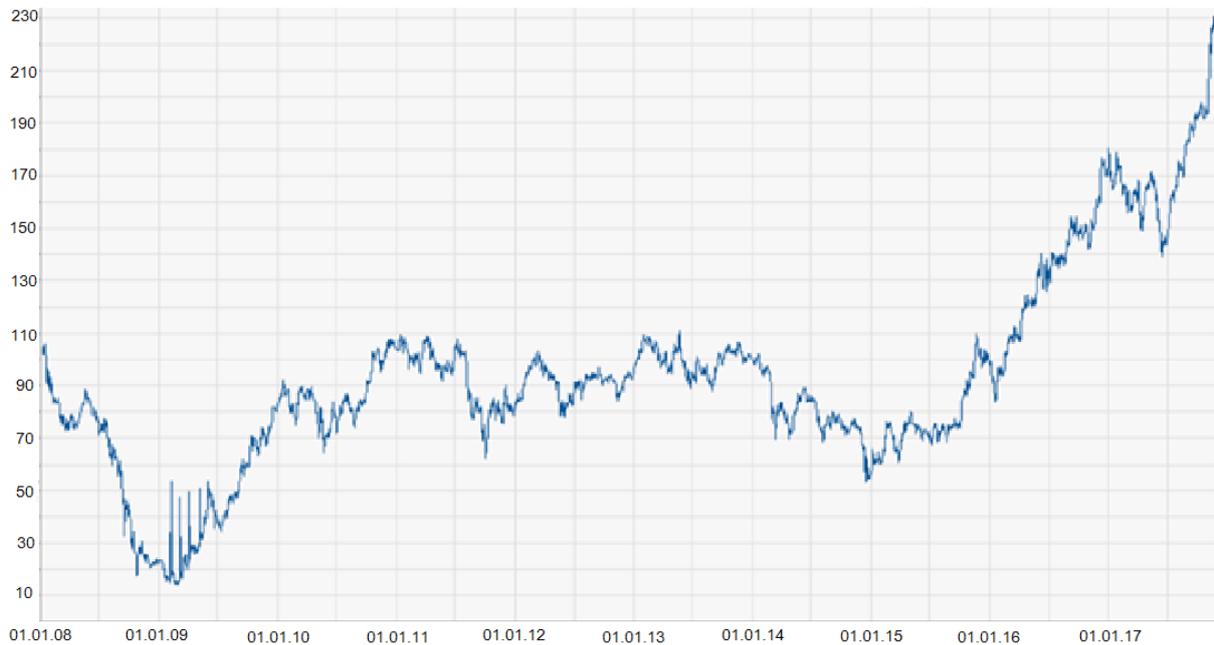


Рис. Динамика стоимости акций Сбербанка (с 1 января 2008 по 21 декабря 2017 г.) (в руб.) [6]

Таким образом, наблюдаются два подхода к управлению рисками. Первый был продемонстрирован большим количеством людей, воспринявших риск как угрозу и решивших радикально его избежать путем избавления от источника риска (акций, теряющих стоимость). Второй же подход требовал как рациональности, так и креативности, анализа и тщательной оценки сложившейся ситуации неопределенности (а следовательно, был более ресурсозатратным), но вместе с тем привел к прибыли.

Второе направление изучает групповое поведение в ситуациях риска и представляет собой социальный аспект риска. При принятии группового решения в условиях неопределенности факторы влияния не ограничиваются только внешней средой и личными качествами руководителя. Особенность состоит в том, что одна и та же ситуация для одного члена группы может

казаться рискованной, а для другого – нет. Это может быть вызвано самыми различными причинами, такими как социальный статус, должность, близость к власти, поддержка коллег, самоидентификация в организации конкретного субъекта и т. д. Однако от того, какая позиция относительно риска будет у более убедительного или активного члена группы, который сможет распространить свое мнение среди остальных, может зависеть судьба компании.

Как показывают исследования, коллективно обычно принимаются решения с большим уровнем риска, чем при индивидуальном подходе [5]. В группе человек чувствует разделение ответственности, снижение тревожности за последствия, повышение уверенности в правильности решения. Зачастую это помогает преодолеть излишний страх перед неопределенно-

стью и принять наиболее эффективное решение.

Результат, безусловно, может быть разным, однако понятно, что групповые решения не сводятся просто к сумме индивидуальных, а являются специфическим продуктом группового взаимодействия.

В качестве итога можно сказать, что характеристика какой-либо ситуации как рискованной строится на степени ее неопределенности для субъекта, ответственного за принятие решения. Сам по себе риск является не угрозой и опасностью для существования организации, как широко принято считать, а оценкой возможности достижения результата, соответствующего цели, в том числе и положительной.

Среди параметров, которые определяют критерии принятия решений в условиях

неопределенности, одним из основных можно назвать значимость успеха или цену неуспеха будущего действия. Психологически человек более склонен воспринимать риск как определенную возможность, если выгода будет высокой. Проблема в том, что не всегда эта выгода очевидна.

С помощью ряда исследований было установлено, что оценка рискованной ситуации зависит от человеческих склонностей, а также от обыденности ситуации, наличия или отсутствия группового давления, социального статуса человека, его финансового положения и т. д.

Приведенные выше рассуждения показывают, что суть риска многогранна и не может быть сведена до методов его избежания, что не просто неэффективно, но и опасно для существования организации.

Список литературы

1. Александров Г. А. Антикризисное управление. – М. : БЕК, 2002.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ. – СПб. : Питер, 2008.
3. Дрогобыцкий И. Н. Поведенческая экономика: сущность и этапы становления // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2018. – № 1. – С. 26–31.
4. Иванюк В. А., Абдикеев Н. М. Методы обнаружения кризисных ситуаций в экономике на ранних стадиях // Эффективное антикризисное управление. – 2017. – № 3. – С. 10–14.
5. Кочеткова А. И. Основы управления в условиях хаоса (неопределенности). – М. : Рид Групп, 2011.
6. Кузьмин Е. А. Проблема неопределенности как научной категории // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 3. – С. 90–100.
7. Финансовые новости: аналитика, котировки акций в реальном времени [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.finanz.ru/grafik/Sberbank> (дата обращения: 23.01.2019).
8. Хит Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров. – М. : ЛОРИ, 2004.

References

1. Aleksandrov G. A. Antikrizisnoe upravlenie [Crisis Management]. Moscow, BEK, 2002. (In Russ.).
2. Grant R. Sovremennyy strategicheskiy analiz [Modern Strategic Analysis]. Saint Petersburg, Piter, 2008. (In Russ.).
3. Drogobytskiy I. N. Povedencheskaya ekonomika: sushchnost i etapy stanovleniya [Behavioral Economics: Essence and Stages of Formation]. *Strategicheskie resheniya i risk-meneditzhment* [Strategic Decisions and Risk Management], 2018, No. 1, pp. 26–31. (In Russ.).
4. Ivanyuk V. A., Abdikeev N. M. Metody obnaruzheniya krizisnykh situatsiy v ekonomike na rannikh stadiyakh [Methods of Detecting Crisis Situations in the Economy in the Early Stages]. *Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie* [Effective Crisis Management], 2017, No. 3, pp. 10–14. (In Russ.).

5. Kochetkova A. I. *Osnovy upravleniya v usloviyakh khaosa (neopredelennosti)* [Management Fundamentals in Chaos (Uncertainty)]. Moscow, Rid Grupp, 2011. (In Russ.).
6. Kuzmin E. A. Problema neopredelennosti kak nauchnoy kategorii [The Problem of Uncertainty as a Scientific Category]. *Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie* [Effective Crisis Management], 2014, No. 3, pp. 90–100. (In Russ.).
7. *Finansovye novosti: analitika, kotirovki aktsiy v realnom vremeni* [Financial News: Analytics, Real-Time Stock Quotes] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://www.finanz.ru/grafik/Sberbank> (accessed 23.01.2019).
8. Khit R. *Krizisnoe upravlenie dlya rukovoditeley i menedzherov* [Crisis Management for Executives and Managers]. Moscow, LORI, 2004. (In Russ.).

Сведения об авторе

Марина Владимировна Кузьмина
аспирантка кафедры управления
рисками и страхования
МГУ имени М. В. Ломоносова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет имени
М. В. Ломоносова», 119991, Москва,
Ленинские горы, д. 1.
E-mail: kuzmina.marishka@gmail.com

Information about the author

Marina V. Kuzmina
Post-Graduate Student of the Department
for Risk Management and Insurance
of the Lomonosov MSU.
Address: Federal State Educational Institution
of Higher Professional Education Lomonosov
Moscow State University, 1 Leninskie gory,
Moscow, 119991, Russian Federation.
E-mail: kuzmina.marishka@gmail.com

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ
В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ (ИТиММ-2019)
(по материалам IX Международной научно-практической конференции
имени А. И. Китова)

21–22 марта 2019 г. в РЭУ им. Г. В. Плеханова состоялась IX Международная научно-практическая конференция имени А. И. Китова «Информационные технологии и математические методы в экономике и управлении» (ИТиММ-2019). За прошедшие девять лет, по признанию ряда известных ученых и руководителей российских и зарубежных ИТ-компаний, конференция стала одним из ведущих ИТ-форумов в стране. Цель конференции – рассмотрение актуальных вопросов создания и использования передовых методов автоматизации информационного взаимодействия и систем обработки данных. Основное внимание участников мероприятия было сосредоточено на актуальных проблемах развития цифровой экономики и цифрового бизнеса.

График работы конференции ИТиММ-2019 был весьма напряженным. Плехановский университет принял на своей площадке ряд выдающихся представителей информационной науки и бизнеса для обсуждения вопросов применения информационных технологий и математических методов в сфере цифровой экономики. На пленарном заседании были обсуждены достижения в области интеллектуально-аналитических методов, моделей и технологий в управлении экономическими и социальными системами. Особое внимание было обращено на перспективы развития цифровой экономики, цифрового бизнеса и цифрового образования в России и в мире, а также на поиск первоочередных направлений научных исследований и практических разработок.

Конференцию ИТиММ-2019 открыл научный руководитель университета *С. Д. Валентей*. Он отметил масштаб научного вклада и личности выдающегося плехановца, пионера отечественной и мировой информатики А. И. Китова. Выступающий подчеркнул актуальность принятых для обсуждения на конференции научных тем и пожелал ее участникам плодотворной работы.

Далее было показано видеовыступление профессора американских университетов Tulsa и Йельского *Бенджамин Питерса* – участника проектов по анализу умных технологий и автора широкоизвестных книг по информационному обществу. В первую очередь надо отметить его книгу «How Not to Network a Nation: The Uneasy History of the Soviet Internet» («Как не опутать сетью нацию: непростая история советского Интернета»). В ней автор с большим уважением пишет о двух отечественных ученых: Анатолии Ивановиче Китове и Викторе Михайловиче Глушкове. Книга уже получила несколько престижных мировых наград, а также множество рецензий, напечатанных в ведущей прессе Америки и Европы. В нашей стране ей был посвящен целый разворот в «Российской газете». Экзем-

пляр данной книги был подарен ее автором РЭУ им. Г. В. Плеханова. Также участникам пленарного заседания была показана книга эксперта Евросоюза по киберстратегии, профессора из Франции Янника Харреля «La Cyberstrategie Russe», которую он посвятил памяти Анатолия Ивановича Китова.

С основополагающим докладом «Искусственный интеллект: проблемы и решения» выступил директор федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН *И. А. Соколов*. Начало своего выступления известный академик посвятил большому вкладу в отечественную и мировую науку выдающегося плехановца А. И. Китова. Следует помнить о том, что научные труды Анатолия Ивановича Китова и его коллег послужили отправной точкой для современных цифровых технологий. Выступающий отметил в этой связи отрядный факт строительства в РЭУ им. Г. В. Плеханова масштабного нового корпуса цифровых технологий, в котором идеи А. И. Китова в научных трудах и проектах его учеников и последователей получают дальнейшее развитие.

Большой интерес присутствующих вызвали доклады председателя совета директоров компании «Электронные офисные системы» *В. Э. Баласаняна* и ее эксперта *Н. А. Мошковой* «Ключевые аспекты обеспечения сохранности электронных документов в архиве организации»; выступления директора ИСП РАН, члена-корреспондента РАН *А. И. Аветисяна* «Системное программирование и кибербезопасность»; председателя совета директоров ИРИО *Ю. Е. Хохлова* «Национальный индекс развития цифровой экономики»; директора ЛИТ ОИЯИ, руководителя научной лаборатории «Облачные технологии и аналитика больших данных» РЭУ им. Г. В. Плеханова *В. В. Коренькова* «Аналитика больших данных и тенденции развития распределенных вычислений»; вице-президента группы компаний «ИнфоВотч» *А. В. Зарубина* «Технологии информационной безопасности компании Infowatch и их преподавание в университетах»; директора по государственным программам и развитию бизнеса корпорации IBM в России и странах СНГ *О. В. Бяхова* «Инновационная деятельность корпорации IBM»; директора компании LOGINOM *А. И. Арустамова* «Современные концепции построения аналитических платформ», а также *С. А. Лебедева* (компания «1С»), *В. Н. Поповой* («КонсультантПлюс») и др. После пленарного заседания работа конференции ИТиММ-2019 была продолжена на шести секциях.

СЕКЦИЯ 1. Математические методы анализа экономической информации и управления социально-экономическими процессами (председатель секции *Н. П. Тихомиров*).

В работе секции приняли участие 20 человек, включая 15 сотрудников РЭУ им. Г. В. Плеханова и 5 сотрудников других организаций. Тематика девяти прослушанных докладов была посвящена проблемам разработки и использования цифровых технологий и математического инструментария в решениях актуальных экономических задач, включая оценку стоимости и процентного риска облигаций; разработку жизнеспособной структуры университета; оценку рисков террористических актов в Российской Федерации; формирование компенсационного фонда добывающей корпорации, используемого для восстановления окружающей среды; оценку потерь населения России от различных видов болезней и некоторых других. Работа секции завершилась дискуссией в рамках круглого стола по вопросам информационно-технологического обеспечения прикладных экономических задач.

СЕКЦИЯ 2. Концепции и технологии цифровой экономики (председатель секции О. В. Китова).

На секции присутствовало 34 человека (из них два иностранных ученых). Тематика тринадцати прослушанных докладов была посвящена вопросам развития технологий цифровой экономики, в том числе решению задач машинного обучения, применению нейронных сетей для стилизации изображений и анализа геологических пород, системам блокчейн, задачам анализа больших текстовых данных. Также были рассмотрены вопросы цифровой трансформации предприятий и отраслей, в том числе финансовой отрасли, отрасли ЖКХ, аналитические методы и инструменты управления цифровой корпорацией. Была представлена разработанная в лаборатории искусственного интеллекта, нейротехнологий и бизнес-аналитики среда геометрического моделирования SEngine и др.

СЕКЦИЯ 3. Цифровое образование. Информационно-коммуникационные технологии в экономике и образовании. Компьютерные системы управления деятельностью вуза (председатель секции Ю. Д. Романова).

На секции присутствовало 33 участника, было сделано 9 докладов. Тематика обсуждения была весьма разнообразной: цифровые технологии в образовании; создание обучающих видеоматериалов с применением технологий дополненной реальности MOOK и трансформация компетенций преподавателя в цифровом образовании; онлайн-ресурсы «КонсультантПлюс» в образовательной деятельности; информационные технологии в сети Интернет; Web-ориентированный программный комплекс для дистанционного образования; цифровизация малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: барьеры и меры поддержки; одноплатные компьютеры в цифровом образовании и особенности формирования электронного контента в образовательных ресурсах университета.

СЕКЦИЯ 4. История создания информационных технологий и их использования в задачах управления и экономики (председатель секции В. А. Китов).

На секции присутствовало 32 участника. Заслушано 11 докладов, охвативших широкий круг во-

просов истории компьютеров и информатики. Были рассмотрены истоки современных цифровых технологий, содержащихся в проектах и публикациях пионеров отечественных ИКТ. Особое внимание было уделено масштабным проектам автоматизации государственного экономического планирования и управления, в частности, работам в Госплане СССР и его ГВЦ, таким как Автоматизированная система плановых расчетов (АСПР) и др. Интерес участников секции вызвали доклады по оптимизации структуры Виртуального компьютерного музея (ВКМ), истории трансформации глобальной сети Интернет, советским докомпьютерным вычислениям в период 1918–1941 гг. и др.

СЕКЦИЯ 5. Инжиниринг предприятий на основе современных ИКТ (председатель секции Ю. Ф. Тельнов).

На секции присутствовало 20 человек, было заслушано 10 докладов. Обсуждались актуальные вопросы системных преобразований предприятий на основе внедрения современных информационных технологий, в первую очередь для управления бизнес-процессами; построения гибких архитектур предприятий; управления корпоративными знаниями; создания корпоративных информационных систем. С докладами выступили исследователи РЭУ им. Г. В. Плеханова, Донецкого национального технического университета, Московского авиационного института и др.

СЕКЦИЯ 6. Студенческие научные инициативы (председатель секции В. М. Савинова).

На секции присутствовало 54 участника, сделавших 29 докладов. Был рассмотрен ряд актуальных вопросов, связанных с переходом России к цифровой экономике, в том числе развития и модернизации инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий и сетей, экономико-правовых аспектов реализации перехода России к цифровой экономике, тенденций развития цифрового бизнеса и маркетинга, направлений развития информационно-аналитических систем и технологий.

Конференцию ИТиММ в нынешнем году отличала чрезвычайно активная секционная работа. На указанных выше шести секциях было рекордное количество участников. Было сделано свыше восьмидесяти актуальных докладов как известных ученых, так и молодых исследователей, делающих свои первые шаги в науке.

Для Международной научно-практической конференции имени А. И. Китова «Информационные технологии и математические методы в экономике и управлении» следующий 2020-й год будет весьма знаменательным, так как он будет отмечен двумя юбилейными датами: десятилетием проведения конференции и столетием со дня рождения Анатолия Ивановича Китова.

Заместитель председателя оргкомитета конференции ИТиММ-2019, кандидат технических наук, доцент **В. А. Китов**

Требования, предъявляемые к статье для публикации в журнале

Представляемый материал должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в том же виде в других печатных и электронных изданиях.

Структура статьи должна включать следующие обязательные элементы:

1. **Заглавие** статьи (должно быть коротким, отражать суть исследовательской проблемы).
2. **Инициалы и фамилию** автора(ов).
3. **Резюме** статьи (150–300 слов).
4. **Ключевые слова** (5–10 слов).
5. **Основной текст** (не более 30 тыс. знаков).
6. **Список литературы**.
7. **Сведения об авторе** (ФИО полностью, научные звания, должность, место работы и его почтовый адрес, включая почтовый индекс, научная специализация, e-mail).

Название, аннотация статьи, ключевые слова, информация об авторах даются на русском и английском языке, пристатейный библиографический список на русском языке должен быть транслитерирован латиницей и переведен на английский язык.

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (РЭУ им. Г. В. Плеханова) в англоязычной версии указывать как **Plekhanov Russian University of Economics**.

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, по возможности не повторять термины заглавия и аннотации, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия, которые позволят облегчить и расширить возможности нахождения статьи средствами информационно-поисковой системы.

Авторское резюме статьи является кратким изложением научной работы. Результаты работы описывают предельно точно и информативно. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение. В авторском резюме не должны повторяться сведения, содержащиеся в заглавии статьи.

Основная часть статьи должна содержать в себе теоретико-методологическую часть, в которой определяется и обосновывается выбор методов для решения поставленного вопроса или проблемы; демонстрацию количественных и качественных данных, полученных в ходе реализации указанных методов и методик; обобщение и встраивание полученных результатов в интеллектуальную историю исследуемого предмета. Статья должна быть написана языком, понятным как специалистам в данной области, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в обсуждении темы.

Ссылки оформляются в основном тексте статьи путем указания в конце предложения в **квадратных скобках** порядкового номера упоминаемого произведения из списка литературы, а в случае цитаты – и номера страницы цитируемого произведения [3. – С. 5].

Текст печатается в редакторе MS Word через полтора интервала с одной стороны бумаги формата А4 шрифтом Times New Roman размером 12 пт, страницы нумеруются.

Рисунки должны иметь расширение, совместимое с MS Word. Все буквенные обозначения на рисунках необходимо пояснить в основном или подрисуночном тексте. Подписи к рисункам и заголовки таблиц обязательны. Поскольку журнал печатается в одну краску, использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

В математических формулах греческие и русские буквы следует набирать прямым шрифтом, латинские – курсивом. Нумеровать необходимо только те формулы, на которые есть ссылки в последующем изложении. Нумерация формул сквозная.

После текста статьи приводятся два тождественных пронумерованных списка литературы. Один список литературы для русскоговорящих читателей оформляется в соответствии с действующим ГОСТ Р 7.0.5–2008. Второй список (**References**) для иностранных читателей оформляется в соответствии с требованиями журналов, включенных в базу данных Scopus. Нумерация в двух списках должна полностью совпадать. Они должны быть идентичными по содержанию, но разными по оформлению.

Транслитерировать можно автоматически с помощью **translit.ru**, режим транслитерации следует выбрать LC (Library of Congress).

Требования к оформлению References

Описание монографии

Gretchenko A. A., Manakhov S. V. Formirovanie nacional'noy innovacionnoy sistemy: metodologiya i mekhanizmy, monografiya [Formation of National Innovation System: Methodologies and Mechanisms, monograph]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012. (In Russ.).

Описание статьи из журнала

Ivanova S. V. Modal'nosti prisutstviya pryamykh inostrannykh investitsiy v rakurse teorii dogonyayushchego razvitiya [Modality of Direct Foreign Investment in View of the Catching-Up Development Theory], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 8 (50), pp. 25–38. (In Russ.).

Описание статьи из электронного журнала

Kontorovich A. E., Korzhubaev A. G., Eder L. V. [Forecast of global energy supply: Techniques, quantitative assessments, and practical conclusions], *Mineral'nye resursy Rossii, Ekonomika i upravlenie*, 2006, No. 5. (In Russ.). Available at: <http://www.vipstd.ru/gim/content/view/90/278/> (accessed 22.05.2012).

Описание статьи из продолжающегося издания (сборника трудов)

Astakhov M. V., Tagantsev T. V. Eksperimental'noe issledovanie prochnosti soedineniy «stal'-kompozit» [Experimental study of the strength of joints "steel-composite"], *Trudy MGTU «Matematicheskoe modelirovanie slozhnykh tekhnicheskikh sistem»* [Proc. of the Bauman MSTU «Mathematical Modeling of Complex Technical Systems»], 2006, No. 593, pp. 125–130. (In Russ.).

Описание материалов конференций

Shibaev S. R., Mironova A. S. Voprosy upravleniya rynkom spekulyativnogo kapitala [Managing Speculative Capital Market], *Rossiiskiy finansovyy rynek: problemy i perspektivy razvitiya : materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy internet-konferencii. 23 aprelya – 11 iyunya 2012 g.* [Russian Finance Market: Problems and Prospects of Development : Materials of the International Research Internet Conference. 23 April – 11 June 2012]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012, pp. 137–146. (In Russ.).

Описание диссертации

Semenov V. I. Matematicheskoe modelirovanie plazmy v sisteme kompaktnyy tor. Diss. dokt. fiz.-mat. nauk [Mathematical modeling of the plasma in the compact torus. Dr. phys. and math. sci. diss.], Moscow, 2003, 272 p. (In Russ.).

Статьи, поступающие в редакцию журнала, проходят обязательное «слепое» рецензирование. По решению редколлегии журнала статьи могут быть отправлены автору на доработку или отклонены по формальным или научным причинам (автору направляется мотивированный отказ). Вместе со статьей авторы передают в редакцию лицензионный договор и акт передачи.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописи не взимается.

**Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
предлагает широкий спектр программ бизнес-образования:
программы MBA, программы профессиональной переподготовки
и повышения квалификации**

1. MBA «Стратегический менеджмент и предпринимательство», «Корпоративный маркетинг», «Корпоративные финансы». Программа имеет международную аккредитацию The Association of MBAs (AMBA-International), Великобритания.

Срок обучения: 1,5–2 года.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации MBA.

2. MBA «Экономическая дипломатия в международном бизнесе».

Срок обучения: 1,5–2 года.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации MBA.

3. Программа профессиональной переподготовки «Экономическая безопасность бизнеса».

Срок обучения: 4 месяца.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке.

4. Программа профессиональной переподготовки «Государственная кадастровая оценка».

Срок обучения: 8 месяцев.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке.

5. Программа профессиональной переподготовки «HR-менеджмент в государственных и коммерческих организациях».

Срок обучения: 9 месяцев.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке.

6. Программа профессиональной переподготовки «Цифровая трансформация компании».

Срок обучения: 6 месяцев.

Документ по окончании программы – диплом о профессиональной переподготовке.

7. Программа повышения квалификации «Цифровая экономика и цифровые технологии».

Срок обучения: 1 неделя.

Документ по окончании программы – удостоверение о повышении квалификации.

8. Программа повышения квалификации «Государственное регулирование цен (тарифов) сетевых организаций в области электроэнергетики».

Срок обучения: 2,5 недели.

Документ по окончании программы – удостоверение о повышении квалификации.

9. Программы повышения квалификации для преподавателей образовательных организаций.

Документ по окончании программы – удостоверение о повышении квалификации.

10. Языковая подготовка, в том числе подготовка к международным экзаменам (TOEFL, BEC, IELTS, ICFE и др.).

**ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ВЫПУСКНИКОВ И РАБОТНИКОВ РЭУ,
а также для КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ ДЕЙСТВУЮТ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ СКИДКИ.**

Более подробная информация на сайте: <https://www.rea.ru/ru/pages/additionaleducation.aspx>

Контакты: Центр развития дополнительного профессионального образования

РЭУ им Г. В. Плеханова, тел.: +7 (499) 800-12-00 (доб. 11-06); + 7 (499) 237-13-52

E-mail: crdpo@rea.ru