

ВЕСТНИК

**РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

имени Г. В. Плеханова

ISSN 2413-2829 (Print)

ISSN 2587-9251 (Online)

2020
Том 17
№ 3
(111)

VESTNIK

**OF THE PLEKHANOV
RUSSIAN UNIVERSITY
OF ECONOMICS**

ISSN 2413-2829 (Print)

ISSN 2587-9251 (Online)

Научный журнал

Учредитель

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

Основан в 2003 г.

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

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

Журнал включен в систему
Российского индекса научного цитирования

Подписка по каталогу Агентства «Роспечать».
Подписной индекс 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.

© ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2020

Scientific Journal

Founder

Plekhanov Russian University of Economics
(PRUE)

Founded in 2003

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

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

The journal is included in the Russian index
of scientific citing

Subscription by 'Rospechat' catalogue
Index 84670

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.

© Plekhanov Russian University of Economics, 2020

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

Дементьев 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

Каравяева 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 кафедры
экономической теории Российского экономического
университета имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

Фитуни 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>Гришин В. И., Домащенко Д. В., Константинова Л. В., Кошкин А. П., Устюжанина Е. В., Штыхно Д. А., Шубенкова Е. В.</i> Жизнь после пандемии: экономические и социальные последствия	5
<i>Кропин Ю. А.</i> Теория частных денег и проблема позиционирования центрального банка как эмиссионного органа	19
<i>Новашина Т. С.</i> Экономическая природа криптовалюты А. Ю. Симановского	27

Региональная экономика

<i>Жубрева Т. В., Мясникова Е. Н.</i> Здоровое питание школьников из числа коренных народов Севера	40
<i>Тополева Т. Н.</i> Экономическая интеграция в системе пространственного развития региона	49

Экономика труда

<i>Чилилов А. М., Кадыров Ф. Н.</i> Анализ изменений в системах оплаты труда работников здравоохранения	61
---	----

Теория и практика управления

<i>Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А., Попова Е. В.</i> Модель интеграции финансового контура в стратегию организации	73
<i>Орлова Л. Н., Васильев Д. А.</i> Проблемы развития конкуренции и повышения эффективности в электроэнергетическом комплексе	83
<i>Гордиенко М. С., Литвишко О. В.</i> Бюджетно-налоговые и неналоговые механизмы развития индустрии спорта в Российской Федерации	97
<i>Калинина О. Н.</i> Развитие процесса стоимостной оценки и моделирование стоимости проектируемого объекта	110

Маркетинг, логистика, сфера услуг

<i>Каленов О. Е.</i> Трансформация бизнес-модели: от классической организации к экосистеме	124
<i>Матушевская Е. А., Доценко О. С.</i> Специфика построения системы контроллинга бизнес-процессов в условиях цифровизации экономики	132
<i>Паксютов Г. Д.</i> Бизнес-модель компании Netflix: экономическое и социокультурное значение	145

Экономическая безопасность

<i>Галанов В. А., Галанова А. В.</i> Финансовая грамотность, финансовая вера и финансовое мошенничество	157
<i>Разумнова Л. Л., Мигалева Т. Е.</i> Новое регулирование скрининга прямых иностранных инвестиций в Европейском союзе и интересы России	166

Contents

Economics

- Grishin V. I., Domashchenko D. V., Konstantinova L. V., Koshkin A. P., Ustyuzhanina E. V., Shtykhno D. A., Shubenkova E. V.*
Life after the Pandemic: Economic and Social Consequences 5
- Kropin Yu. A.* The Theory of Private Money and the Problem of Positioning the Central Bank as Emission Body 19
- Novashina T. S.* Economic Nature of A. Yu. Simanovskiy Crypto-Currency 27

Regional Economy

- Zhubreva T. V., Myasnikova E. N.* Healthy Nutrition of Schoolchildren of Aboriginal Population in the North 40
- Topoleva T. N.* Economic Integration in the System of Spatial Development of the Region 49

Economics of Labour

- Chililov A. M., Kadyrov F. N.* Analyzing Changes in Remuneration Systems of Public Health Workers 61

Theory and Practice of Management

- Maslennikov V. V., Lyandau Yu. V., Kalinina I. A., Popova E. V.*
The Model of Finance Contour Integration into Organization Strategy 73
- Orlova L. N., Vasilyev D. A.* The Development of Competition and Raising Efficiency in Electric Engineering Complex 83
- Gordienko M. S., Litvishko O. V.* Budget-Tax and Non-Tax Mechanisms in Sport Industry Development in the Russian Federation 97
- Kalinina O. N.* Developing the Process of Value Estimation and Modeling the Project Cost 110

Marketing, Logistics, Service Sector

- Kalenov O. E.* Business-Model Transformation: from Classical Organization to Ecosystem 124
- Matushevskaya E. A., Dotsenko O. S.* Specific Features of Building Business-Processes Controlling Systems in Conditions of Economy Digitalization 132
- Paksiutov G. D.* Netflix's Business Model: Economic Value and Sociocultural Impact 145

Economic Security

- Galanov V. A., Galanova A. V.* Finance Literacy, Finance Trust and Finance Fraud 157
- Razumnova L. L., Migaleva T. E.* New Regulation of Direct Foreign Investment Screening in the European Union and Interests of Russia 166

**ВЕСТНИК
РОССИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА**
Том 17, № 3 (111) 2020

Ответственный секретарь
Н. В. Прядко
Редакторы:
Н. В. Пятосина, Н. В. Прядко
Переводчик **Н. Г. Пучкова**
Оформление обложки
Ю. С. Жигалова

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

Подписано в печать 06.05.20.
Формат 60 x 84 1/8.
Печ. л. 23,5.
Усл. печ. л. 21,86.
Уч.-изд. л. 17,51.
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**
Vol. 17, N 3 (111) 2020

Executive secretary
N. V. Pryadko
Editors:
N. V. Pyatosina, N. V. Pryadko
Translator **N. G. Puchkova**
Cover design **Yu. S. Zhigalova**

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

Signed for print: 06.05.20.
Format 60 x 84 1/8.
Printed sheets 23,5.
Conv. sheets 21,86.
Publ. sheets 17,51.
Circulation 1,000.
Order
Free price.

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

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2020-3-5-18>

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

**В. И. Гришин, Д. В. Домашченко, Л. В. Константинова, А. П. Кошкин,
Е. В. Устюжанина, Д. А. Штыхно, Е. В. Шубенкова**
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Статья написана в самый разгар пандемии коронавируса, когда были приняты беспрецедентные ограничительные меры относительно деятельности значительной части экономических субъектов с целью обеспечения режима самоизоляции и социального дистанцирования. В статье предпринята попытка на основе обобщения публикуемых во время пандемии в различных информационных источниках экспертно-аналитических материалов и результатов социологических исследований, оценивающих ее реальные социально-экономические последствия, дать прогнозы на ближайшие и отдаленные перспективы, учитывая различные параметры экономического и социального характера. Рассмотрено влияние пандемии на макроэкономические показатели, ситуацию на рынке труда, динамику доходов населения. Отдельно анализируются социальные последствия пандемии, в частности, в сфере здравоохранения, образования, социальной поддержки, социально-трудовых отношений, а также особенности взаимоотношений власти и общества. Российскую экономику ждет рецессия, соответствующая по длительности спаду мировой экономики. По мнению авторов, масштабы и социальные последствия данного спада могут быть снижены для России. Формирование антикризисного фонда для поддержки отраслей экономики и граждан на фоне ситуации с коронавирусом должно на всех уровнях власти вести к принятию конструктивных управленческих решений и эффективно-му использованию каждого рубля.

Ключевые слова: социально-экономические последствия пандемии, макроэкономические тенденции, ситуация на рынке труда, динамика доходов населения, модернизация здравоохранения, цифровизация образования.

LIFE AFTER THE PANDEMIC: ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES

**Viktor I. Grishin, Denis V. Domashchenko, Larisa V. Konstantinova,
Andrey P. Koshkin, Elena V. Ustyuzhanina,
Dmitry A. Shtykhno, Evgeniya V. Shubenkova**
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article was written at the height of the coronavirus pandemic, when unprecedented restrictive measures were taken regarding the activities of a large proportion of economic actors to ensure a regime of self-isolation and social distance. The article attempts, on the basis of a synthesis of expert and analytical materials published during the pandemic in various information sources and the results of sociological studies assessing its real socio-economic consequences, to provide forecasts for the near and distant prospects, taking into account various parameters of an economic and social nature. The impact of the pandemic on macroeconomic indicators, the situation on the labor market, the dynamics of income of the population was considered. The social consequences of the pandemic are analysed separately, in particular in the field of health care, education, social support, social and labour relations, as well as the peculiarities of the relationship between power and society. The Russian economy is facing a recession corresponding to the long-term recession of the world economy. According to the authors, the scale and social consequences of this recession can be reduced for Russia. The formation of an anti-crisis fund to support economic sectors and citizens against the background of the coronavirus situation should lead at all levels of government to the adoption of constructive management decisions and the effective use of each ruble.

Keywords: socio-economic impact of the pandemic, macroeconomic trends, labor market, household income flows, healthcare upgrade, education digitalization.

Введение

Пандемия коронавируса серьезным образом повлияла на текущие социально-экономические процессы как в глобальном, так и в национальных масштабах и, несомненно, окажет сильное влияние на их развитие в будущем. Данная ситуация оказалась полной неожиданностью для мировой и национальных экономик, не укладывающейся ни в один прогноз социально-экономического развития. Очень сложно соотнести ее и с какими-то подобными инцидентами в истории. Глобальность и неопределенность ситуации, динамика развития процессов, отсутствие прецедентов и социального опыта по ее разрешению осложняют возможности давать какие-либо более-менее точные прогнозы на будущее.

Вместе с тем действия органов власти, скорость их реагирования на ситуацию, адекватность принимаемых мер во многом зависят от способности предвидеть возможные сценарии разворачивания процессов в социально-экономической сфере.

В ходе распространения пандемии многие зарубежные и отечественные эксперты, экспертные организации и аналитические центры пытаются давать прогнозы, используя сценарный подход. Проводятся опросы различных групп населения и экспертных сообществ с целью определения реакции общества на вызовы существующей ситуации, вынужденные меры и ограничения, а также выявления коллективного экспертного мнения.

Цель данного анализа – обобщение публикуемых в период пандемии в режиме реального времени в различных информационных источниках экспертно-аналитических материалов и результатов социологических исследований, пытающихся оценить ее реальные социально-экономические последствия и дать прогнозы на ближайшие и отдаленные перспективы, учитывая различные параметры экономического и социального характера.

Влияние пандемии

на макроэкономические тенденции

Следует отметить, что еще до начала разворачивания пандемии в течение последних 12 лет имело место замедление темпов роста мировой экономики.

В 2019 г. мировые темпы экономического роста снизились до показателей экономического кризиса 2008 г., составив по итогам года 2,3%¹. Замедление темпов роста затронуло большинство ключевых экономик мира: США (2,3% в 2019 г. по сравнению с 2,9% в 2018 г.)²; страны еврозоны (1,2% в 2019 г. по сравнению с 1,9% в 2018 г.)³; Китай (6,1% в 2019 г. по сравнению с 6,6% в 2018 г.)⁴. Экономика России выросла в 2019 г. на 1,3%.

В России с начала 2020 г. темп роста ВВП ускорился до 2,3% г/г, составив в январе 2020 г. 1,7% г/г, в феврале 2020 г. – 2,9% г/г [4]. Наибольший вклад в рост ВВП в январе – феврале 2020 г. внесли торговля и промышленное производство⁵. Однако вследствие пандемии дальнейшего расширения российской экономики не произошло.

Негативное влияние на темпы экономического роста оказывали следующие факторы:

- инновационная пауза, присущая смене технологических укладов (исчерпание потенциала старых технологий в условиях запаздывания масштабирования новых технологий широкого применения) [6];
- затянувшиеся торговые споры двух крупнейших экономик мира – США и Китая;
- многосторонние санкционные противостояния;

¹ URL: <https://finance.rambler.ru/markets/43513227-tempy-rosta-mirovoy-ekonomiki-v-2019-g-snizilis-dourovnya-2008-g-i-prodolzhat-zamedlyatsya/>

² URL: <https://1prime.ru/articles/20200131/830876285.html>

³ URL: https://1prime.ru/state_regulation/20200131/830876728.html

⁴ URL: <https://www.forbes.ru/biznes/392983-koronavirus-zarazil-ekonomiku-analitiki-uhudshili-prognoz-po-tempam-rosta-kitaya>

⁵ URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/f221df4baaa879317179714389b1021f/200323_.pdf

– решоринг – переформатирование мирового разделения труда [2]. Доля экспорта в валовом выпуске между 2007 и 2017 гг. уменьшилась с 28,1 до 22,5%¹;

– наращивание размеров долга в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах (совокупный объем долга в этих странах вырос со 115% ВВП в 2010 г. до почти 170% ВВП в 2018 г.)².

В условиях пандемии ситуация очень сильно осложнилась. Ее влияние на экономику будет происходить по следующим направлениям:

1. Активизация процессов возвращения в развитые страны производств, ранее перенесенных в страны с более низкими издержками производства, и, как следствие, рост цен на продукцию при снижении объемов продаж. Эти процессы начались раньше, когда миру стала очевидна все большая зависимость развитых стран от их аутсорсеров [4]. Закрытие на некоторое время торговли с Китаем в связи с карантинными мерами остановило многие производственные процессы (в том числе в нашей стране), и стало ясно, что идеология распределения производства промежуточной продукции по всему миру связана с очень высокими рисками. По оценкам Всемирной торговой организации, в результате общее падение объема мировой торговли из-за пандемии может составить более 30% (с 13 до 32% в 2020 г.)³. Необходимо понимать, что переформатирование существующих цепочек создания ценности требует большого времени, что неизбежно скажется на объемах выпуска.

2. Разорение многих компаний малого и среднего бизнеса в результате временной остановки производства и разрыва сложившихся производственных связей.

3. Снижение платежеспособного спроса из-за падения реальных располагаемых доходов населения и роста безработицы.

4. Снижение объема производственных инвестиций, в том числе государственных, как результат сокращения доходной части государственных бюджетов и увеличения непредвиденных расходов на борьбу с пандемией и ее последствиями.

5. Ухудшение состояния банковского сектора вследствие необходимости предоставления кредитных каникул и расширения программ реструктуризации задолженности.

6. Очередной виток финансирования дополнительных расходов США за счет запуска печатного станка (долларовая инфляция).

Все это неизбежно приведет к спаду мировой экономики. Цифры спада зависят от продолжительности распространения коронавируса и замораживания на это время экономической активности. К примеру, потери от влияния коронавируса на экономику Китая, принявшего на себя первый удар эпидемии, оказались весьма существенными и в первом квартале 2020 г., по прогнозным оценкам, достигли почти 1 трлн юаней (143,1 млрд долларов), или около 1% ВВП страны⁴.

Если говорить о последствиях для России, то наряду с общими негативными тенденциями против нашей экономики будет играть ее сильная зависимость от внешней торговли как в плане экспорта энергоносителей, так и в плане импорта конечной и промежуточной продукции. Очевидно, что в условиях мирового экономического спада цены на энергоресурсы в лучшем случае не будут расти, а в худшем – будут снижаться.

В соответствии с последней сделкой с ОПЕК+ и относительно низкими ценами доходы страны от экспорта нефти могут упасть на 50%. Не случайно правительство изучает возможности стрессовых ситуаций

¹ URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/superstars-the-dynamics-of-firms-sectors-and-cities-leading-the-global-economy>

² URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/feature/2020/01/08/january-2020-global-economic-prospects-slow-growth-policy-challenges>

³ URL: <https://www.rbc.ru/economics/09/04/2020/5e8ec97f9a79478537a44e47>

⁴ URL: <https://ria.ru/20200217/1564854827.html>

вплоть до 10 долларов за баррель (Urals)¹. Одновременно со снижением цен произойдет и уменьшение объемов продаж. Наиболее вероятным можно считать диапазон от 20 до 35 долларов за баррель (многое зависит от договоренности стран-производителей). Даже при относительно благоприятном значении (35–40 долларов за баррель) нефтегазовые доходы бюджета существенно сократятся, что на фоне роста непредвиденных расходов, связанных с пандемией, неизбежно скажется на возможности реализации национальных проектов.

По предварительному прогнозу, подготовленному Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, все бюджетные планы в России на 2020 г. будут выполнены, в том числе за счет резервов. Расчеты показывают, что дефицит консолидированного бюджета при этом может достигать 3,5% ВВП, федерального – 2% ВВП. При длительном сохранении низких цен на нефть неизбежно обострится дискуссия о «потолках» государственных расходов и приоритетах при финансировании нацпроектов².

Вместе с тем расчеты ученых Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова показывают, что, скорее всего, бюджет не будет выполнен ни по доходам, ни по расходам, так как сохраняется высокая зависимость федерального бюджета от нефтегазовых доходов и колебаний цен на нефть.

Так, при цене на нефть 35 долларов за баррель выпадающие нефтегазовые доходы федерального бюджета 2020 г. составят за год около 2,5 трлн рублей, при цене в 30 долларов – уже 2,8 трлн рублей, а при ценах 20–25 долларов – около 3 трлн рублей. Предположительно при сокращении инвестиций в основной капитал и прибыли организаций на 6,9 и 20% соответствен-

но и сохранении инфляции на целевом уровне 4%, установленном Банком России, объем выпадающих нефтегазовых доходов федерального бюджета составит 1,9 трлн рублей.

В случае сокращения инвестиций в основной капитал более чем на 10% и прибыли на 25% выпадающие нефтегазовые доходы федерального бюджета составят 2,4 трлн рублей. Этот прогноз не учитывает выпадения налоговых доходов федерального бюджета ввиду предоставления налоговых каникул по уплате налогов, страховых взносов, штрафов и пеней по налогам.

В целом Всемирный банк ожидает снижения экономики Российской Федерации на 1% (в худшем варианте – 2,2%)³. Согласно данным Банка России, пандемия может обойтись стране в 1,5–2% ВВП⁴, консенсус-прогноз экспертов НИУ ВШЭ – 2%. Bank of America прогнозирует падение ВВП России в 2020 г. на 5,6%.

При самом негативном сценарии, если распространение вируса сдержать не удастся, мировая экономика в 2020 г. может упасть более чем на 5,7%. ВВП России сократится в этом случае на 10–11%⁵. Инвестиции в основной капитал могут сократиться на 5–8%, а снижение расходов населения на конечное потребление составит 4–5% [5].

Малый и средний бизнес под ударом пандемии

Негативные последствия пандемического кризиса особо ощутимы в малом и среднем бизнесе. Об этом свидетельствуют результаты всероссийского опроса 1 508 индивидуальных предпринимателей и собственников малого и среднего бизне-

¹ URL: <https://news.ru/economics/grazhdanam-rossii-veroyatno-pridyotsya-vremennno-vernutsya-k-naturalnomu-hozyajstvu/>

² URL: <https://ecfor.ru/publication/ekonomisty-randali-prognoz-na-2020-god/>

³ URL: https://tass.ru/ekonomika/8199949?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews

⁴ URL: https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Ffinosmi.ru%2Feconomic%2F20200408%2F247220927.html&promo=navbar&utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com

⁵ URL: https://www.rbc.ru/economics/10/04/2020/5e8f108f9a794727b206ba88?from=from_main

са, проведенного аналитическим центром НАФИ в конце марта 2020 года¹.

Большинство предпринимателей (69%) сошлись во мнении, что влияние пандемии коронавируса на российскую экономику будет максимально негативным. Они считают, что в первую очередь пострадают сферы общественного питания и туризма, на втором месте – сферы торговли и услуг. Значительные убытки понесут рынки транспорта и развлечений. Каждый пятый предприниматель считает, что пострадают все без исключения отрасли, 85% предпринимателей указали, что распространение коронавируса негативно повлияло на финансовые показатели их организаций. Под наибольшим ударом оказался малый бизнес: особенно ощутимы негативные последствия в компаниях с численностью сотрудников до 100 человек (их отметили 87% предпринимателей), в компаниях со штатом более 100 человек негативные последствия отмечали чуть реже (78%).

Большинство предпринимателей пессимистично оценивают перспективы нормализации ситуации в их отрасли. Почти половина из них (43%) считают, что ситуация вернется в нормальное состояние не ранее чем через год, 14% полагают, что через два-три года. Среди пессимистов больше всего владельцев предприятий, созданных до 2010 г. и прошедших несколько экономических кризисов. Среди оптимистов больше молодых предпринимателей в возрасте до 30 лет (47% против 26% среди предпринимателей старше 50 лет). Большинство из них (70%) слышали заявления о помощи бизнесу со стороны правительства России.

В этой ситуации наряду с предпринимаемыми мерами поддержки малого и среднего бизнеса в части реализации национальных проектов возрастает значение нефинансовых мер, стимулирующих деятельность частного сектора, улучшение делового и инвестиционного климата, таких как совершенствование и цифровиза-

ция государственного управления и документооборота, дерегулирование, реализация дорожной карты по трансформации делового климата, консультационная поддержка экспортеров.

Пандемия и рынок труда: последствия

Ограничительные меры в связи с пандемией не могут не приводить к существенным изменениям в сфере занятости населения и ситуации на рынке труда. Предварительные оценки, которые были сделаны Международной организацией труда, указывают, что рост глобальной безработицы может составить от 5,3 млн (низкий сценарий) до 24,7 млн человек (высокий сценарий). По расчетам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, пострадать или потерять работу могут около 15 млн россиян².

Эксперты Альфа-Банка полагают, что безработица превысит 6% в летние месяцы, но снизится до 5% к концу этого года, притом что (по данным Росстата) уровень безработицы в феврале составлял 4,6%³.

Рост уровня безработицы и числа безработных на российском рынке труда будет происходить в связи со снижением предпринимательской активности, сокращением производства, остановкой деятельности компаний, особенно в сфере услуг, на транспорте, в туристическом и гостиничном бизнесе.

По оценкам Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, под угрозой закрытия из-за экономических последствий коронавируса уже на начальном этапе карантинных мер оказались 3 млн предпринимателей, риску потерять работу оказались подвержены более 8,6 млн человек⁴.

¹ URL: <https://nafi.ru/analytics/biznes-v-izolyatsii/>

² URL: <https://www.interfax.ru/business/703088>

³ URL: <https://www.rbc.ru/economics/06/04/2020/5e8732e89a79470b55b42d72>

⁴ URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/03/2020/5e7490569a7947467949c77d>

Расчеты общероссийской общественной организации «Деловая Россия» показывают, что приостановка деятельности компаний в Москве на фоне пандемии коронавируса приведет к потере рабочих мест для 500 тыс. – 1 млн работников, проживающих в столице¹.

Согласно данным Центра стратегических разработок (ЦСР), на конец марта половина российских компаний с момента объявления нерабочих дней в связи с распространением коронавируса прибегли к тем или иным мерам оптимизации бизнеса, прежде всего к сокращению зарплат сотрудников². Опрос 1 000 предпринимателей, проведенный ЦСР с 31 марта по 2 апреля 2020 г., показал, что 16% работодателей уже начали сокращать сотрудников и еще 31% собираются это сделать в ближайшее время³.

Вполне очевидно, что вследствие пандемии изменится и структура занятости. Экономия на издержках, которая особенно ярко проявилась в условиях нестабильности, продемонстрировала, что имеется ряд профессий, который предполагает возможность работать так же эффективно без личного присутствия на рабочем месте, дистанционно, при этом бизнес, государственные организации смогут сэкономить на обеспечении функционирования работников (арендная плата, офисные помещения, обеспечение рабочего места, транспортное обеспечение и т. п.). Кроме того, направление части работников в вынужденные отпуска показало, что без некоторых из них можно вполне обойтись, а это с большой долей вероятности приведет к необходимости их переподготовки, повышения квалификации или смены вида деятельности.

Пандемия COVID-19 представляет собой беспрецедентное событие для рынка труда, поэтому ответные меры государств в области занятости труда должны быть

сбалансированы и направлены на достижение следующих целей:

- содействие оперативному перераспределению занятости для основных видов деятельности во время чрезвычайной ситуации;
- сохранение совокупного запаса человеческого капитала в организациях [11];
- поддержку занятости, особенно самозанятости (в том числе правовую), развитие гибких, нестандартных форм занятости [1].

Влияние пандемии на динамику доходов населения

Денежные доходы населения будут сокращаться вместе с замедлением экономической активности. Их динамика будет зависеть от скорости потери рабочих мест во время периода ограничений и дальнейшего оживления экономики после их снятия. Общая сумма номинальных денежных доходов в 2020 г. ожидается около 58 трлн рублей. В номинале это сокращение примерно на 6,4% (против 62 трлн рублей в 2019 г.). В реальном выражении с поправкой на предполагаемую инфляцию сокращение денежных доходов может достичь 12%. По оценкам аналитиков АКРА и экономистов Альфа-Банка, снижение реальных располагаемых денежных доходов россиян по итогам 2020 г. может стать максимальным за период с 2014 г.: реальные денежные доходы россиян в 2020 г. могут сократиться более чем на 5%⁴.

По данным сценарного прогноза мягкого кризиса, разработанного Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, реальные располагаемые доходы населения будут несколько отставать от реальной заработной платы и в текущем году могут вовсе не увеличиться (с приростом от -0,3 до 0,1%)⁵. По оценкам Международной организации труда, коронавирус окажет свое влияние на рост числа «работающих бедных»: их количе-

¹ URL: <https://tass.ru/moskva/8132689>

² URL: <https://tass.ru/ekonomika/8186903>

³ URL: <https://www.interfax.ru/business/703088>

⁴ URL: <https://www.rbc.ru/economics/06/04/2020/5e8732e89a79470b55b42d72>

⁵ URL: <http://www.forecast.ru/Forecast/Fore032020.pdf>

ство дополнительно возрастет на 20,1–35,0 млн человек.

Среднедушевые денежные доходы населения по итогам года могут сократиться на 13,9% (минимальные оценки –

сокращение на 7%, максимальные оценки – на 21%). При этом ситуация будет существенно различаться в разных доходных группах населения (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Денежные доходы населения в 2019 г. и оценки их возможного снижения*

Вид денежных доходов	Структура доходов, % к итогу	Возможное снижение, %**	Среднее значение исходя из прогнозов (суждений) экспертов, %
Доходы от предпринимательской деятельности	6,1	От -40 до -70	-45
Отплата труда (собственно заработная плата + иные выплаты работнику)	58,1	От -10 до -30	-20
Социальные выплаты (пенсии, пособия)	19	От 15 до 22	18,5
Доходы от собственности	4,4	От -10 до -20	-15
Прочие денежные поступления	12,4	...	

* Составлено по: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Динамика доходов населения. – 2020. – № 58.

** Возможное снижение оценивалось на основе экспертных данных, публикуемых в средствах массовой информации.

Сложнее всего будет ситуация для низкодходных категорий из числа молодых семей с детьми. Их финансовая поддержка за счет социальных трансфертов не компенсирует сокращение доходов. Ситуация будет различаться и по регионам страны. Исходя из имеющихся на сегодня данных наиболее серьезно пострадает экономика Москвы и Санкт-Петербурга, а также экономика Крыма и Краснодарского края.

Необходимо отметить, что ситуация с номинальными денежными доходами и реальными располагаемыми доходами также может различаться. Реальные располагаемые доходы населения будут формироваться под воздействием разнонаправленных факторов, действующих как в сторону понижения доходов, так и их повышения (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Разнонаправленные факторы, действующие в сторону понижения и повышения доходов

Сокращение доходов	Увеличение доходов
Сокращение заработной платы (как собственно снижение заработной платы, так и сокращение численности занятых)	Увеличение социальных пособий (индексация пенсий, дополнительные выплаты пенсионерам в ходе самоизоляции в ряде регионов, федеральная поддержка семей с детьми, увеличение выплат по больничным листам, увеличение пособий по безработице)
Снижение доходов от бизнеса	Реструктуризация задолженности по некоторым потребительским кредитам, в том числе ипотечным
Снижение доходов от собственности (менее значительное, чем две первые позиции)	Отсрочка налоговых платежей и платежей по социальному страхованию для малого бизнеса
Динамика инфляции (с учетом динамики валютного курса)	Расширение кредитования расходов организаций на выплату заработной платы
	Использование накопленных средств (сокращение депозитов и др.) на текущее потребление

Оценки воздействия каждого из факторов на реальные располагаемые доходы будут зависеть от реализуемого сценария развития событий:

- *оптимистический* – Россия проходит пик пандемии в мае, мировая пандемия начинается сворачиваться в мае – июне и с июня начинается восстановление;

- *умеренно реалистический* – Россия преодолевает пик заболеваемости в июне – июле, пандемия в мире сворачивается к июлю, но мировая экономика входит в длительную рецессию;

- *пессимистический* – пандемия сохраняется и носит волнообразный характер (возвращается), мировая экономика начиная с июля – августа втягивается в глубокий кризис.

Развитие ситуации по одному из этих (или какому-то другому) сценариев будет существенно сказываться на реальных располагаемых доходах населения. В случае более активных фискальных стимулов для предприятий сферы услуг сокращение будет не таким драматическим.

Данная ситуация отражается и на ожиданиях россиян. В соответствии с опросом Левада-Центра, который был проведен 19–25 марта 2020 г., доля прогнозирующих ухудшение материального положения своей семьи в ближайшие 12 месяцев вдвое превосходит долю тех, кто ожидает улучшения (31% против 15%). Негативного развития положения дел в стране в ближайшей перспективе ожидают 45% опрошенных, на улучшение надеются 25%. При этом наиболее чувствительными к ухудшению экономической ситуации оказались жители столицы. Среди столичных жителей практически нет тех, кто ожидает в ближайшем времени изменений своего материального положения в лучшую сторону: только 6% опрошенных надеются, что финансовая ситуация их семьи улучшится за 12 месяцев (в январе 2020 г. этот показатель составлял 21%). Ухудшения ждут 40% жителей столицы¹.

¹ URL: <https://www.levada.ru/2020/04/03/dinamika-potrebitelskih-nastroenij-v-marte-2020-goda/>

Социальная сфера: вызовы пандемии

Социальная сфера в условиях пандемии коронавируса испытывает повышенные нагрузки. Складывающаяся ситуация способствует проявлению новых и обострению существующих в социальной сфере проблем [9]. Это требует глубокого анализа происходящих в обществе тенденций и поиска ответов на возникающие вызовы. Наиболее существенные последствия пандемии возможны в трех проблемных областях.

Система здравоохранения. Именно она в условиях пандемии ощутила на себе наибольшие нагрузки и потребовала мобилизации всех имеющихся ресурсов. Россия значительно уступает в затратах на систему здравоохранения как старым странам Евросоюза, так и восточноевропейским новым членам ЕС (3,2% ВВП против 7,9 и 5% соответственно) [10].

Очевидно, что после окончания пандемии потребуются серьезный анализ проявившихся сегодня проблем в сфере здравоохранения и разработка стратегических мер, направленных на поддержку национальной системы здравоохранения, медицинских учреждений и медицинских работников. Необходимо подумать о повышении роли государства в национальной системе здравоохранения.

За время распространения инфекции только в Подмосковье в кратчайшие сроки построено 6 инфекционных центров, Министерством обороны возведено 16 профильных медицинских центров в регионах. Очевидно, что снижать набранные темпы совершенствования сферы охраны здоровья россиян нельзя. Требуются эффективные меры по модернизации инфраструктуры здравоохранения, повышению качества подготовки медицинских кадров, их более существенной социальной защиты. Это особенно относится к кадрам среднего и младшего медицинского персонала. Уже сейчас разрабатываются меры по повышению в дальнейшем престижа медицинских работников, которые,

с одной стороны, должны соответствовать современным требованиям и общественным запросам, а с другой – быть уверены в своей социальной защищенности.

Сфера образования. В условиях пандемии российская система образования в целом сохранила свою работоспособность, обеспечив дистанционную поддержку учебного процесса. Пандемия способствовала ускоренной реализации цифровых технологий в учебном процессе. Среди экспертов появилось устойчивое мнение, что после пандемии мир высшего образования уже не окажется прежним. Есть предположение, что на смену Университету 3.0 придет безлюдный цифровой Университет 4.0. Но с этим могут быть связаны не только новые возможности, но и опасности.

Во-первых, есть риск расслоения университетов по степени их включенности в дистанционное образование. Как показал первый месяц работы в дистанционном режиме, в лучших условиях с точки зрения обеспечения качества учебного процесса оказались те учебные заведения, которые и ранее серьезно занимались развитием электронной образовательной среды и дистанционного образования. Вторую группу составили вузы, которые имели определенный задел и смогли наладить у себя лишь минимально необходимые технологии онлайн-образования. Но есть вузы, которые не смогли адаптироваться к цифровому формату образования и организации своей деятельности, в результате чего там сильно пострадало качество учебного процесса. По оценкам Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, 80% вузов страны успешно перешли к дистанционной форме занятий, 27% испытывали периодические сбои, а у 13% высших учебных заведений недостаточно или вовсе нет необходимой инфраструктуры для цифровизации образования¹.

Во-вторых, есть риски, связанные с существенной интенсификацией удаленной работы преподавателей в условиях исчез-

новения устоявшегося разделения на рабочее и нерабочее время, а также с усложнением контроля за режимом и качеством работы со стороны академического сообщества². Не случайно в среде работников образования наблюдается неоднозначное отношение к цифровизации. По данным аналитического центра НАФИ, более 70% учителей школ и преподавателей вузов заявили о возросшей нагрузке, 26% пожаловались на плохую организацию перехода в онлайн и потерю качества учебного процесса [7].

Преподавательским кадрам пришлось в ускоренном режиме приобретать новые для многих из них компетенции. Однако после пандемии работа по обеспечению готовности преподавательских кадров к работе в электронной среде должна стать планомерной и целенаправленной.

Еще одна группа рисков связана со слабым распространением сети Интернет, особенно в сельской местности. Уровень проникновения Интернета в России находится на отметке 76%. Периодические перебои связи, отсутствие необходимых серверных мощностей в ряде вузов и школ, нестабильное соединение даже между различными частями одного региона показали необходимость ускорения реализации федерального проекта «Цифровая образовательная среда». Образовательной сфере необходимы значительные государственные вложения в современное, бесперебойное оборудование для обеспечения стабильного, высокоскоростного Интернета, способного работать при любых нагрузках.

Важно иметь в виду, что независимо от пандемии развитие онлайн-образования является одним из основных глобальных трендов, который содержит в себе как возможности, так и угрозы. С учетом его развития необходимо анализировать и последовательно наращивать конкурентоспособность российского образования в цифровой среде, которая, как известно, не имеет границ.

¹ URL: https://ng-ru.turbopages.org/h/ng.ru/education/2020-03-25/8_7826_education1.html

² URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/01/04/2020/5e8306e79a79473434a103da>

Поддержка наиболее уязвимых групп населения. Эпидемии, как и экономические кризисы, оказывают непропорциональное воздействие на различные слои населения, что может вызвать усугубление неравенства [12]. Именно пандемия позволила обратить внимание на тех людей, кому особенно нужна помощь. На основании прошлого опыта, выводов из предыдущих кризисов и текущей информации о пандемии можно выделить ряд групп: пожилые, люди с ограниченными возможностями здоровья, многодетные семьи и др. Их слабая защищенность, необходимость дополнительной помощи привели к росту волонтерского движения. Очевидно, что после пандемии процент добровольцев значительно вырастет, что должно укрепить основы гражданского общества в стране. Важность заботы о таких категориях граждан, понимание того, что одних усилий только государства недостаточно, повлияли на отношение людей к тем, кто особенно нуждается в повышенном внимании. Появление разнообразных форм помощи и поддержки, как со стороны государства, так и со стороны граждан, приводит к усилению элементов гражданского общества, которые особенно ярко проявляют себя в сложившейся ситуации. После ее нормализации у нас появится уникальная возможность активизировать волонтерскую работу и социальные проекты в регионах и муниципальных образованиях.

Ускоренная цифровизация – основной тренд преодоления ограничительных мер

Пандемия стала триггером целого ряда процессов, связанных с цифровизацией общества и внедрением новых технологий. Ускоренная цифровизация и переход на удаленные формы взаимодействия работодателей и работников существенно изменят сферу социально-трудовых отношений. Это касается и форм занятости, и правового регулирования трудовой деятельности, и вопросов мотивации и стимулирования труда, и условий труда, и нормирования трудовых процессов, и проце-

дур управления персоналом, начиная от набора персонала и заканчивая его контроллингом, и кадровой безопасности, и др.

Несмотря на то, что согласно исследованиям российских кадровых агентств в 2018–2019 гг. примерно 31% работников работали удаленно [8], эта сфера у нас пока нормативно не отрегулирована. Поэтому необходимо внесение в трудовое законодательство положений о защите дистанционно работающих работников, в том числе фрилансеров. Также немаловажно создание нормативной базы, регулирующей переход в форс-мажорных условиях на дистанционную форму работы, которая, как правило, сопровождается интенсификацией труда, дополнительными затратами на организацию своего рабочего места, нарушением графика работы и другими особенностями социально-трудовых отношений, возникающих в данном случае.

Интернет-торговля, которая в эпоху пандемии обеспечивает сотни миллионов людей продуктами питания, бытовыми и иными товарами, показала свою эффективность и востребованность. Безусловно, массового ухода в онлайн не произойдет, но стиль жизни и потребления во многом изменятся.

Влияние пандемии на взаимодействие власти и общества

Пандемия проявила новое состояние общества, общественных и политических коммуникаций. Российские граждане, многие из которых оказались в условиях самоизоляции, проявили готовность к освоению новых форм коммуникаций и удаленной работе. Поскольку в сфере коммуникаций мы имеем дело с глобальным трендом, необходимо развивать взаимодействие власти и общества. Партийная работа, политические коммуникации, гражданская активность проявляют себя в новых условиях. И здесь работа по цифровизации государственного управления и предоставлению населению услуг удален-

но требует дальнейшей интенсификации. Органы власти и управления, партийные структуры должны не только быть готовыми к выстраиванию новых коммуникаций с гражданами и сообществами, но и сами стать инициаторами развития современных форм взаимодействия. Только таким образом возможно поддержать и укрепить доверие общества к тому политическому курсу, который проводится в стране.

Пандемия стала существенным фактором, повлиявшим на общественные настроения. Судя по оперативным социологическим исследованиям, многие российские граждане находятся в условиях стресса и фрустрации. Например, согласно индексу социальных ожиданий ВЦИОМ, показатель оптимизма россиян опустился до минимального значения: с -37 пунктов в декабре до -61 пункта в марте 2020 г. [3]. Через несколько месяцев, когда непосредственная угроза распространения вируса спадет, а неблагоприятные социальные последствия пандемии проявятся, прогнозируется рост общественного недовольства и протестных настроений. В этих условиях требуется активная работа по обеспечению конструктивного общественного диалога и доверия.

Заключение

Все вышеприведенные показатели и оценки представляют собой мнения раз-

личных экспертов. Они варьируются в широких пределах в зависимости от предполагаемой степени развития пандемии и используемых методик расчета. Однако все эксперты сходятся во мнении, что пандемия может принести миру и отдельным странам перемены, сравнимые с серьезными общественными катаклизмами, которые, с одной стороны, могут нанести экономикам достаточно сильный ущерб, а с другой – произвести новые, более совершенные формы организации экономических и социальных отношений, вплоть до перехода к новому технологическому укладу.

Российскую экономику в целом с высокой вероятностью ждет рецессия, соответствующая по длительности продолжительности спада мировой экономики. Тем не менее масштабы спада, и особенно его социальные последствия, могут быть существенно снижены для России. Формирование антикризисного фонда объемом 300 млрд рублей в 2020 г. и 200 млрд рублей в 2021 г. для поддержки отраслей экономики и граждан на фоне ситуации с коронавирусом должно на всех уровнях власти вести к принятию конструктивных управленческих решений и эффективному использованию каждого рубля. Только тогда можно выполнить в полном объеме меры поддержки экономики и социальной защиты населения.

Список литературы

1. Байдина О. Самозанятые по 4%: теоретические и практические аспекты // Трудовое право. – 2019. – № 2. – С. 65–72.
2. Дементьев В. Е. Индустрия 4.0 и парадокс Солоу // Пространственный потенциал развития России: невыученные уроки и задачи на будущее : сборник научных трудов участников Международной научной конференции – XXVI Кондратьевские чтения / под ред. В. М. Бондаренко. – М., 2019. – С. 124–132.
3. Индекс социальных ожиданий. – URL: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_soc_ozhidaniy/
4. Кондратьев В. Б. Решоринг как форма индустриализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 61. – № 9. – С. 54–65.
5. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. Специальный выпуск (106). Апрель / А. Ведев, С. Дро-

бышевский, А. Кнобель, И. Соколов, П. Трунин; под ред. В. С. Гуревича, С. М. Дробышевского, А. В. Колесникова, В. А. Мау, С. Г. Синельникова-Мурылева; Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – URL: http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2020_Special-issue_106_April.pdf

6. Полтерович В. М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–12.

7. Система образования оказалась не готова к переходу на дистанционное обучение в условиях пандемии. – URL: <https://nafi.ru/analytics/sistema-obrazovaniya-okazalas-negotova-k-perekhodu-na-distantionnoe-obuchenie-v-usloviyakh-pandemi/>

8. Сколько у нас фрилансеров и где они работают: результаты опроса. – URL: <https://spb.hh.ru/article/24036>

9. Смоленский В. Ю., Удовиченко С. К., Топорков В. П., Кутырев В. В. О рисках возникновения чрезвычайных ситуаций в области биологической безопасности международного значения и их предикторах // Проблемы особо опасных инфекций. – 2017. – № 3. – С. 5–11.

10. Улумбекова Г. Э., Гинойн А. Б., Калашиникова А. В., Альвианская Н. В. Финансирование здравоохранения в России (2021–2024 гг.). Факты и предложения // ОПТЗДРАВ: новости, мнения, обучение. Вестник ВШОУЗ. – 2019. – Т. 5. – № 4. – С. 4–19.

11. Fujita S., Moscarini G., Postel-Vinay. The Labour Market Policy Response to COVID-19 Must Save Aggregate Matching Capital. – URL: <https://voxeu.org/article/labour-market-policy-response-covid-19-must-save-aggregate-matching-capital>

12. Lee A., Cho J. The Impact of Epidemics on Labor Market: Identifying Victims of the Middle East Respiratory Syndrome in the Korean Labour Market // International Journal for Equity in Health. – 2016. – N 15 (1). – DOI: 10.1186/s12939-016-0483-9

References

1. Baydina O. Samozanyatyie po 4%: teoreticheskie i prakticheskie aspekty [4% Self-Employed: Theoretical and Practical Aspects]. *Trudovoe pravo* [Labor Law], 2019, No. 2, pp. 65–72. (In Russ.).

2. Dementev V. E. Industriya 4.0 i paradoks Solou [Industry 4.0 and Solow's Paradox]. *Prostranstvennyy potentsial razvitiya Rossii: nevyuchennyye uroki i zadachi na budushchee, sbornik nauchnykh trudov uchastnikov Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii – XXVI Kondratievskie chteniya* [Spatial Development Potential of Russia: Unlearned Lessons and Challenges for the Future, collection of scientific papers of participants in the International Scientific Conference – XXVI Kondratieff Readings], edited by V. M. Bondarenko. Moscow, 2019, pp. 124–132. (In Russ.).

3. Indeks sotsialnykh ozhidaniy [Index of social expectations]. (In Russ.). Available at: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_soc_ozhidaniy/

4. Kondratev V. B. Reshoring kak forma industrializatsii [Resoring as a Form of Industrialization]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2017, Vol. 61, No. 9, pp. 54–65. (In Russ.).

5. Monitoring ekonomicheskoy situatsii v Rossii: tendentsii i vyzovy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya. 2020. Spetsialnyy vypusk (106). April [Monitoring the Economic Situation in Russia: Trends and Challenges of Socio-Economic Development. 2020. Special Issue (106), April], A. Vedev, S. Drobyshevskiy, A. Knobel, I. Sokolov, P. Trunin; edited by V. S. Gurevich, S. M. Drobyshevskiy, A. V. Kolesnikov, V. A. Mau, S. G. Sinelnikov-Murylev; Institut ekonomicheskoy politiki imeni E. T. Gaydara; Rossiyskaya akademiya narodnogo

khozyaystva i gosudarstvennoy sluzhby pri Prezidente Rossiyskoy Federatsii. (In Russ.). Available at: http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2020_Special-issue_106_April.pdf

6. Polterovich V. M. Gipoteza ob innovatsionnoy pauze i strategiya modernizatsii [Innovation Pause Hypothesis and Modernization Strategy]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2009, No. 6, pp. 4–12. (In Russ.)

7. Sistema obrazovaniya okazalas ne gotova k perekhodu na distantsionnoe obuchenie v usloviyakh pandemii [The education system was not ready to move to distance learning in a pandemic]. (In Russ.). Available at: <https://nafi.ru/analytics/sistema-obrazovaniya-okazalas-ne-gotova-k-perekhodu-na-distantsionnoe-obuchenie-v-usloviyakh-pandemi/>

8. Skolko u nas frilanserov i gde oni rabotayut: rezultaty oprosa [How many freelancers do we have and where do they work: survey results]. (In Russ.). Available at: <https://spb.hh.ru/article/24036>

9. Smolenskiy V. Yu., Udovichenko S. K., Toporkov V. P., Kutyrev V. V. O riskakh vozniknoveniya chrezvychaynykh situatsiy v oblasti biologicheskoy bezopasnosti mezhdunarodnogo znacheniya i ikh prediktorakh [On the Risks of Emergencies in the Field of Biological Safety of International Importance and Their Predictors]. *Problemy osobo opasnykh infektsiy* [Especially Dangerous Infections], 2017, No. 3, pp. 5–11. (In Russ.).

10. Ulumbekova G. E., Ginoyan A. B., Kalashnikova A. V., Alvianskaya N. V. Finansirovanie zdravookhraneniya v Rossii (2021–2024 gg.). Fakty i predlozheniya [Health Care Financing in Russia (2021–2024). Facts and offers]. *ORGZDRAV: novosti, mneniya, obuchenie. Vestnik VSHOUZ* [ORGZDAV: News, Opinions, Training. VShOUZ bulletin], 2019, Vol. 5, No. 4, pp. 4–19. (In Russ.).

11. Fujita S., Moscarini G., Postel-Vinay. The Labour Market Policy Response to COVID-19 Must Save Aggregate Matching Capital. (In Russ.). Available at: <https://voxeu.org/article/labour-market-policy-response-covid-19-must-save-aggregate-matching-capital>

12. Lee A., Cho J. The Impact of Epidemics on Labor Market: Identifying Victims of the Middle East Respiratory Syndrome in the Korean Labour Market. *International Journal for Equity in Health*, 2016, No. 15 (1). DOI: 10.1186/s12939-016-0483-9

Сведения об авторах

Виктор Иванович Гришин

доктор экономических наук, профессор,
ректор РЭУ им. Г. В. Плеханова.

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

E-mail: rector@rea.ru

Денис Викторович Домашенко

кандидат экономических наук,
доцент, заведующий научной
лабораторией «Исследования денежно-
кредитной системы и анализа финансовых
рынков» РЭУ им. Г. В. Плеханова.

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

E-mail: Domaschenko.DV@rea.ru

Information about the authors

Viktor I. Grishin

Doctor of Economics, Professor,
Rector of the PRUE.

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

E-mail: rector@rea.ru

Denis V. Domashchenko

PhD, Assistant Professor, Head
of the Scientific Laboratory
for the Study of the Monetary System
and the Analysis of Financial Markets
of the PRUE.

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

E-mail: Domaschenko.DV@rea.ru

Лариса Владимировна Константинова
доктор социологических наук, профессор,
директор НИИ развития образования
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Konstantinova.LV@rea.ru

Андрей Петрович Кошкин
доктор политических наук, профессор,
заведующий кафедрой политологии
и социологии РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: 160957@mail.ru

Елена Владимировна Устюжанина
доктор экономических наук, профессор
кафедры 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: Ustuzhanina.EV@rea.ru

Дмитрий Александрович Штыхно
кандидат экономических наук, доцент,
проректор по стратегическому развитию
и международной деятельности
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: shtykhno.da@rea.ru

Евгения Валериевна Шубенкова
доктор экономических наук, профессор,
профессор базовой кафедры
Торгово-промышленной палаты РФ
«Развитие человеческого капитала»,
главный научный сотрудник
НИИ развития образования
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Shubenkova.EV@rea.ru

Larisa V. Konstantinova
Doctor of Sociology Science, Professor,
Head of Research Institute for Development
of Education of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Konstantinova.LV@rea.ru

Andrey P. Koshkin
Doctor of Political Science, Professor,
Head of the Department for Politology
and Sociology of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: 160957@mail.ru

Elena V. Ustyuzhanina
Doctor of Economics, Professor
of the Department for Economic Theory
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Ustuzhanina.EV@rea.ru

Dmitry A. Shtykhno
PhD, Assistant Professor,
Vice-Rector for Strategic Development
and International Activities
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: shtykhno.da@rea.ru

Evgeniya V. Shubenkova
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the basic Department
of the Chamber of Commerce and Industry
of the Russian Federation «Development
of Human Capital», Chief Researcher
of Research Institute for Development
of Education of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Shubenkova.EV@rea.ru

ТЕОРИЯ ЧАСТНЫХ ДЕНЕГ И ПРОБЛЕМА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА КАК ЭМИССИОННОГО ОРГАНА

Ю. А. Кропин

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

Актуальность темы статьи обусловлена, с одной стороны, 120-летним юбилеем Ф. А. Хайека, ставшего лауреатом Нобелевской премии по экономике за серию работ, в которых обосновывалась теория частных денег, а с другой стороны – противоречивым положением института центрального банка в рамках современной денежной системы. Соответственно, предмет исследования включает в себя две взаимосвязанные части – теорию частных денег, предложенную Ф. А. Хайеком, и центральный банк как эмиссионный орган. Цель исследования состоит в том, чтобы дать анализ теории частных денег с позиции российской школы экономической мысли и показать необоснованность наличия эмиссионной функции у центрального банка в современных условиях. В статье использовались методы анализа и синтеза, дедукции и индукции, органической последовательности и ряд других. Автором сделан вывод о том, что такая основа эмиссии денежных средств, как репутация центрального банка, является не только научно несостоятельной, но и отчасти выходящей за рамки компетенции науки как таковой, так как исходит из нарушения основополагающего закона развития материального мира – закона сохранения (вещества, энергии). Репутация банка не может быть измерена чем-либо и при этом она не может быть сопоставлена с объемом эмиссии денежных средств. Статус центрального банка как эмиссионного органа (как банка банков) необходимо трансформировать.

Ключевые слова: деньги, эмиссия наличных денежных средств, неолиберальная школа экономической мысли, российская школа экономической мысли.

THE THEORY OF PRIVATE MONEY AND THE PROBLEM OF POSITIONING THE CENTRAL BANK AS EMISSION BODY

Yury A. Kropin

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

The topic of the article is acute due to different factors, on the one hand, it is the 120th anniversary of F. A. Hayek, the Nobel prize winner, who was awarded for a series of works dealing with the theory of private money and on the other hand, it is a controversial standing of the Central Bank within the frames of the current monetary system. Therefore, the research includes two interconnected sections: the theory of private money put forward by F. A. Hayek and the Central Bank as an emission body. The goal of the research is to analyze the theory of private money from the standpoint of the Russian school of economic thought and to show the groundless granting of the emission function to the Central Bank in today's conditions. The article used methods of analysis and synthesis, deduction and induction, organic sequence and others. The author came to the conclusion that such foundation of cash emission as the Central Bank reputation is groundless and even exceeds the limits of science competence, as it is based on violation of the fundamental law of the material world development, i.e. the law of conservation of matter, energy. The bank reputation cannot be estimated by anything and at the same time it cannot be compared with the volume of cash emission. The status of the Central Bank as an emission body (a bank of banks) should be transformed.

Keywords: money, cash emission, neo-liberal school, of economic thought, the Russian school of economic thought.

Некоторые предпосылки создания теории частных денег

Автором теории частных денег является австрийский экономист Ф. А. Хайек, чье 120-летие было отмечено экономической наукой в конце прошлого года. Эта теория была не случайным плодом научной деятельности Ф. А. Хайека, а вполне закономерным результатом его научных убеждений и некоторых моментов личной жизни. По своим научным убеждениям он был сторонником неolibеральной школы экономической мысли, которая, как известно, отличается скептическим отношением к роли государства в регулировании рыночных процессов, в частности, в сфере денежного обращения [3; 4]. Вместе с тем для нее характерно особое упование на частнособственническую предпринимательскую инициативу [5; 7], на саморегулирующий характер экономики [9; 10].

Моментом личной жизни, который, на наш взгляд, в некоторой степени мог способствовать созданию Ф. А. Хайеком теории частных денег, послужило научное кураторство им в Лондонской школе экономики одного из наиболее видных западных деятелей – Дэвида Рокфеллера¹. Как известно, именно семейство Рокфеллеров, владевшее контрольным пакетом акций «Чейз Манхеттен Бэнк», было активным участником создания в 1913 г. Федеральной резервной системы (ФРС) США – частной компании, получившей от государства право на эмиссию наличных денежных средств на национальном уровне. Быть научным куратором одного из членов такого семейства и не выражать поддержку одной из основных ее компаний было бы просто нелогичным. Кстати сказать, едва ли последнее обстоятельство личной жизни Ф. А. Хайека не имело никакого значения при присуждении ему в 1974 г. Нобелевской премии по экономике.

Работы, за которые Ф. А. Хайеку была присуждена эта премия, написаны в

20–30-е гг. прошлого столетия, когда ФРС США уже начала свое функционирование. Создание теории частных денег было в то время по сути апологетикой существования данной частной компании. Нахождение центрального банка страны в частной собственности означало наличие собственно частных денег.

Банкноты, производимые ФРС США, находятся в частной собственности этой компании несмотря на то, что на них указана принадлежность к государству США, а сама эта компания в своем названии имеет определение «Федеральная», хотя не числится в реестре федеральных органов государственной власти США. Она была образована в рамках золотостандартной денежной системы. Монетарное золото, депонированное в ФРС США, также находилось в частной собственности. В то время это золото являло собой качественную определенность денег. Таким образом, по целому ряду аспектов сущности денег американские доллары представляют собой реализацию теории частных денег, оправдывающей целесообразность отчуждения денежной функции от государства в пользу частных лиц.

Позиция российской школы экономической мысли по теории частных денег

Российская школа экономической мысли рассматривает данную теорию не только как услужливую научную концепцию, но и как частный случай непонимания действительной сущности денег. Впрочем, сущностью денег Ф. А. Хайек мало интересовался. Его в большей степени занимало оправдание сложившегося порядка вещей. Между тем отсутствие глубокого понимания действительной природы денег в принципе не позволяет дать объективную оценку устройства денежной системы, частью которой выступает банковская система, включающая в себя институт центрального банка. Денежно-банковская система формировалась на Западе не под влиянием прорывных научных концепций экономических школ, а под воздействием

¹ Д. Рокфеллер писал: «Моим куратором на протяжении года был Фридрих фон Хайек» [8. – С. 50].

экономических интересов владельцев контрольных пакетов акций крупнейших коммерческих банков. Эти интересы состояли не просто в том, чтобы получать прибыль и ее бесконечно капитализировать, а в том, чтобы взять под свой контроль денежно-банковскую систему в масштабе всей страны, а затем, по возможности, – за пределами своих стран. И потому их объективный интерес всегда заключался в том, чтобы приватизировать эмиссионную функцию на национальном уровне. Этот интерес был вполне успешно реализован не только в США, но и в Австралии, Новой Зеландии, Канаде и ряде других западных стран.

«Надорвавшись» с пополнением запасов монетарного золота в 60-х гг. XX в., центральные банки западных стран в 1976 г. на Ямайской валютно-денежной конференции приняли решение о *выводе золота из состава элементов денежной системы*. В переводе на более понятный язык это решение означало *отказ центральных банков от своих обязательств*. До названной конференции банкноты, эмитируемые ими, являли собой их обязательство по безусловной конвертации на определенное количество золота, соответственно, они являли собой требование держателей банкнот к их эмитенту. А на названной конференции центральные банки приняли единогласное решение по отказу от принятых на себя обязательств.

Ф. А. Хайек в своей книге «Пагубная самонадеянность» пишет: «История государственного управления денежной системой была историей непрекращающегося обмана и лжи» [11. – С. 181]. На самом деле историей «непрекращающегося обмана и лжи» была история частных денег. Ф. А. Хайек в своей теории частных денег не только проявил услужливость перед совладельцами крупнейших пакетов акций центрального банка, но и перевернул все с ног на голову. С 1913 по 1976 г. деятельность именно ФРС США представляла собой пример такого обмана и лжи. Обман состоял в том, что фактически сокращался

масштаб денежной единицы – американского доллара. Ложь заключалась в том, что ФРС США «делала хорошую мину при плохой игре». Другими словами, ложь заключалась в том, что фактическое понижение масштаба денежной единицы в большинстве случаев не декларировалось. Когда уже стало практически невозможным скрывать слишком большой разрыв между декларативным и фактическим положением дел, президент США Р. Никсон в 1971 г. издал указ об отмене конвертации американских долларов в золото. Следует заметить, что ни Р. Никсон, ни американское государство в целом не имеют своей доли в собственности ФРС США. Повторим, эта организация не числится в реестре федеральных органов государственной власти США. А потому государственная власть в лице президента страны в принципе не имела права принимать решения за частную компанию. Между тем это произошло и дало основание Ф. А. Хайеку обвинить государство в обмане и лжи. В действительности государство лишь приняло на себя обман и ложь, допуская ФРС США.

Через два года после присуждения Ф. А. Хайеку Нобелевской премии золотостандартная денежная система канула в лету. Решения Ямайской валютно-денежной конференции породили принципиально новый тип денежной системы, которую неоллиберальная школа экономической мысли определила фидуциарной, т. е. основанной на доверии к центральному банку.

Можно заметить, что определение денежной системы как фидуциарной после беззастенчивого отказа центральных банков западных стран от выполнения своих долговых обязательств вызывает некоторое недоумение. Если раньше *основанием дополнительной эмиссии наличных денежных средств выступало возрастание запасов монетарного золота*, то в новых условиях таким основанием стало возрастание уровня безупречной репутации центральных банков, в частности, возрастание уровня соответ-

ствующей репутации ФРС США. Российская школа экономической мысли обращает внимание на следующее обстоятельство. Если в условиях золотостандартной денежной системы всем хорошо было известно, что один американский доллар является представителем определенного количества монетарного золота, то теперь никому не известно, какое количество безупречной репутации ФРС США представлено одним долларом. Такое положение дел, конечно, полностью устраивает ФРС США. Теперь она может устанавливать размер эмиссии наличных денежных средств *исключительно по своему субъективному усмотрению* и при этом не заботиться о том, что эмитируемые ей средства являются ее обязательством. Действительно, эти средства в условиях современной денежной системы не являются ни обязательством эмитента, ни требованием рядовых участников рыночных отношений к центральному банку по их конвертации на какую-то часть его репутации или же на какую-либо часть его активов.

Теория частных денег Ф. А. Хайека научно обосновывала полную свободу действий центральных банков в их эмиссионной деятельности, поэтому они всегда будут готовы ее всячески популяризовать. То, что эта теория является по сути ошибочной и ведет развитие денежно-банковской системы в тупик, их не очень волнует.

Позиционирование центрального банка в рамках современной денежной системы

Российская школа экономической мысли прямо указывает на полную несостоятельность данной теории. Она утверждает, что число денежных единиц, обозначенное на всех законных носителях, в рамках современной денежной системы на самом деле является *представителем* не безупречной репутации центрального банка, не каких-либо его активов, а *вещественного содержания рынка во всем многообразии его форм* [2].

Именно при таком понимании сути денег число денежных единиц, обозначенное на всех законных носителях, нельзя считать обязательством центрального банка по конвертации на какую-либо часть его репутации или же активов. Следовательно, при таком понимании сути денег денежные средства нельзя считать и требованием рядовых участников рыночных отношений к центральному банку. Однако из такого понимания одного из аспектов сущности денег как диалектического единства денежных средств – числа денежных единиц, обозначенного на всех законных носителях, и того, что они представляют, – *вещественного содержания рынка во всем многообразии его форм*, следует, что *центральный банк нельзя позиционировать как эмиссионный орган*. Его следует *позиционировать как институт, регулирующий функционирование денежной системы страны*.

Между тем хорошо известно, что реализация именно эмиссионной функции обеспечивает центральному банку такой уровень доходности, который по своей эффективности не сравнится ни с какой другой сферой рыночной деятельности. Если уровень прибыльности компаний практически всех отраслей национальной экономики колеблется в пределах 10–30%, то уровень прибыльности эмиссионной деятельности центрального банка превышает 300%. Хорошо известна мысль одного старого экономиста, которую любил повторять К. Маркс, что при прибыльности в 300% для капитала «нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [6. – С. 770].

Поэтому владельцы существенных долей собственности центральных банков не остановятся ни перед чем, чтобы навсегда оставить за собой право производить денежные средства, которые вследствие этого приобретают статус частных денег. И теория Ф. А. Хайека в этом деле служит им подходящим научным подспорьем.

Еще один аспект сущности денег с позиции российской школы экономической мысли

Кроме того, что деньги представляют собой диалектическое единство числа денежных единиц, обозначенного на всех законных носителях, и вещественного содержания рынка – единства количественной и качественной определенности, они также являют собой диалектическое единство национальной принадлежности и частнособственнического характера. Нет ничейных денежных средств. Все средства находятся в частной собственности участников рыночных отношений. Констатация этого очевидного факта делает излишним дополнительное утверждение о частном характере денег в теории Ф. А. Хайека. Повторим, одна из сторон названного аспекта сущности денег состоит именно в том, что они имеют частнособственнический характер. Это есть аксиома рыночных отношений. Опровергнуть эту аксиому можно только путем упразднения частной собственности как таковой.

Именно это в свое время вознамерились осуществить большевики, вооруженные марксистской теорией трудовой стоимости. Самочинно захватив власть в России, они в рамках политики «военного коммунизма» отменили деньги. Как свидетельствует экономическая история, ущерб, нанесенный стране этой политикой, был даже больше, чем ущерб от Гражданской войны. Осознав это, большевики вынуждены были вернуть деньги в сферу общественных отношений, признав тем самым, что упразднить частную собственность как институт общественных отношений нельзя в принципе. Деньги есть одно из проявлений существования данного института. А возвращение из небытия денег после названной политики по сути означало практическое опровержение марксистской теории построения коммунизма, основанного на обобществлении всех средств существования людей. Вместе с тем это означало и *аксиоматичность того факта, что деньги не могут быть не частными*. И потому теория частных денег Ф. А. Хайека есть

собственно теория, доказывающая аксиому.

Впрочем, преимущественная цель этой теории заключалась не столько в защите института частной собственности, сколько в оправдании статуса центрального банка как частной компании. ФРС США в 1913 г. получила от государства право на эмиссию наличных денежных средств всего лишь на 99 лет. По сравнению с продолжительностью жизни отдельного человека это достаточно длительный срок, однако по историческим рыночным меркам это довольно непродолжительное время, в течение которого отдельные частные лица вкусили всю сладость обладания печатным станком. И расставаться с таким чудом рыночной техники (после названного срока – 12 декабря 2012 г.) они хотели меньше всего. Их очевидный интерес состоял не только в том, чтобы оправдать в глазах обществу обоснованный характер нахождения этого станка во временном пользовании, но и в том, чтобы *оправдать его нахождение в частной собственности навсегда*. Теория частных денег Ф. А. Хайека для такого оправдания, повторим, была достаточно подходящей.

То, что эта теория придавала забвению такую сторону названного аспекта сущности денег, как их национальную принадлежность, совладельцев центрального банка не очень интересовало. На первом месте у них были собственные интересы, состоящие в обладании «курицей, беспрестанно несущей им золотые яйца».

Отметим еще раз, что один из аспектов сущности денег состоит в том, что они являют собой диалектическое единство национальной принадлежности и частнособственнического характера [1. – С. 212]. Деньги, с одной стороны, находятся в частной собственности, а с другой – являются феноменом именно национального порядка. Не бывает и в принципе не может быть региональных или же мировых денег. Не существует и в принципе не может существовать, например, вашингтонских, пекинских или же московских денег.

Есть американские доллары, китайские юани, российские рубли и т. п. На американских дензнаках указано, что они являются принадлежностью США, на китайских – Китая, на российских – России и т. д.

Наличие у страны собственных (национальных) денежных средств есть один из признаков ее суверенитета. А если у какой-либо страны нет собственных денежных средств, то такая страна, соответственно, не имеет признака суверенитета.

Нет и в принципе не может быть мировых денег, так как нет и в принципе не может когда-либо появиться на планете единого мирового государства. В некоторых странах могут совпадать названия денежных единиц. Например, название «доллар» имеется не только в США, но и в ряде других стран (Канаде, Австралии, Гонконге). Однако во всех этих странах именно свои национальные денежные средства, что свидетельствует о несостоятельности теории частных денег. Повторим, нельзя исключить предположение о том, что присуждение Нобелевской премии Ф. А. Хайеку было результатом не столько глубины содержания его научных взглядов, сколько апологетического характера названной теории. Ее значимость для мировой экономической науки имеет соответствующий характер.

Хорошим поводом для дискуссий по актуальным вопросам сущности денег послужил 120-летний юбилей этого лауреата. Но как таковая теория частных денег не должна заполнить собой вакуум содержания современной экономической науки в нашей стране. В России есть своя школа экономической мысли, которая противоположна всем западным школам и имеет собственную позицию в отношении сущности рынка и такого рыночного феномена, как деньги. В условиях рыночных отношений господствует частная собственность, в том числе на деньги. При этом деньги находятся не только в частной собственности, но и являются национальной принадлежностью. Абсолютизация же лишь одной из сторон этого аспекта сущ-

ности денег означает односторонний взгляд на деньги, который нельзя воспринимать без критического осмысления. По прошествии 99 лет ФРС США по логике вещей должна была вернуть эмиссионную функцию государству, которая имманентна ему была от начала. Однако похоже на то, что ФРС приватизировала ее навечно и теперь всегда будет поддерживать теорию, которая оправдывает такое положение дел. Однако положение дел, при котором центральный банк, основываясь на своей репутации как добросовестного контрагента рыночных отношений, выступает эмитентом денежных средств, имеет отчасти мистический характер.

Мистика эмиссионной функции центрального банка

Мистика заключается в том, что *репутация центрального банка есть нечто аморфное, нематериальное*, не поддающееся какому-либо измерению. Именно это нечто нематериальное регулярно трансформируется во вполне материальные вещи в виде наличных денежных средств, производимых центральным банком и выпускаемых в оборот на кредитной основе. В таких условиях банк выступает органом, который *растет сам из себя бесконечно, нарушая тем самым основополагающий закон развития материального мира – закон сохранения вещества (энергии)*. Данный закон, как известно, утверждает, что если в одном месте что-то прибавляется, то в другом месте что-то убавляется [13]. Между тем прибавление количества эмиссионных денежных средств у центрального банка не сопровождается убавлением его репутации. Напротив, она даже возрастает. Такой по сути сверхъестественный характер появления денежных средств на рынке делает центральный банк образованием отчасти мистического порядка. Другими словами, в основе появления частных денег, производимых центральным банком на основе своей репутации как добросовестного контрагента рыночных отношений, находится нездоровая мистика. Здоровый же взгляд на вещи состоит в том, что возрас-

тание денег в рыночном обороте обуславливается созданием национального валового дохода, что «самовозрастающим образованием является не центральный банк, а рынок (страна) в целом» [2]. Центральный же банк в таких условиях должен выступать простым производителем наличных денежных средств и при этом рассматривать их не как свои собственные (частные), а как национальную принадлежность. Вводить в обращение эти средства он должен не на кредитной, а на компенсацион-

ной основе. Отсюда центральный банк в рамках современной (рыночной) денежной системы должен позиционироваться не как эмиссионный орган, не как банк банков [12], а как государственный орган, призванный регулировать функционирование денежной системы страны. Следовательно, теоретической основой его функционирования должна выступать не теория частных денег Ф. А. Хайека, а положения российской школы экономической мысли.

Список литературы

1. Банки в поисках нового вектора развития : коллективная монография / под ред. О. И. Лаврушина. – Алматы, 2018.
2. Кропин Ю. А. Деньги и современная денежная система с позиции российской и некоторых других школ экономической мысли : монография. – М. : КноРус, 2020.
3. Лёгкая Л. А. Роль государственного регулирования в рыночном механизме // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 29-1. – С. 17–23.
4. Ломтатидзе О. В. Государство как фактор воздействия на поведение и развитие финансовых рынков // Финансы и кредит. – 2009. – № 27 (363). – С. 46–50.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. – Т. 2 – М. : Республика, 1995.
6. Маркс К. Капитал. – Т. 1. – Кн. 1. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1978.
7. Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации : сборник научных статей. – Т. 2 / под ред. М. Л. Альпидовской, С. А. Толкачёва. – Краснодар, 2018.
8. Рокфеллер Д. Клуб банкиров. – М. : Алгоритм, 2014.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007.
10. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... : пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2002.
11. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма : пер. с англ. – М. : Новости, 1992.
12. Хейне П. Экономический образ мышления. – М. : Новости, 1991.
13. Энгельс Ф. Диалектика природы. – М. : Политиздат, 1982.

References

1. Banki v poiskakh novogo vektora razvitiya, kollektivnaya monografiya [Banks in Search for the New Vector of Development, joint monograph], edited by O. I. Lavrushin. Almaty, 2018. (In Russ.).
2. Kropin Yu. A. Dengi i sovremennaya denezhnaya sistema s pozitsii rossiyskoy i nekotorykh drugikh shkol ekonomicheskoy mysli, monografiya [Money and Today's Monetary System in View of Russian and Some Other School of Economic Thought, monograph]. Moscow, KnoRus, 2020. (In Russ.).

3. Legkaya L. A. Rol gosudarstvennogo regulirovaniya v rynochnom mekhanizme [The Role of State Regulation in Market Mechanism]. *Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk* [Acute Issues of Economics], 2013, No. 29-1, pp. 17–23. (In Russ.).
4. Lomtadze O. V. Gosudarstvo kak faktor vozdeystviya na povedenie i razvitie finansovykh rynkov [State as a Factor of Affecting the Behavior and Development of Finance Markets]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2009, No. 27 (363), pp. 46–50. (In Russ.).
5. McConnell K. P., Brue S. L. Ekonomiks. Printsipy, problemy i politika [Economics. Principles, Challenges and Policy]. Vol. 2. Moscow, Respublika, 1995. (In Russ.).
6. Marx K. Kapital [Capital]. Vol. 1. Book 1. Protssess proizvodstva kapitala [The Process of Capital Production]. Moscow, Politizdat, 1978. (In Russ.).
7. Problemy konfiguratsii globalnoy ekonomiki 21 veka: ideya sotsialno-ekonomicheskogo progressa i vozmozhnye interpretatsii, sbornik nauchnykh statey [Configuration of Global Economy in the 21st Century: the Idea of Social-Economic Progress and Possible Interpretations, collection of academic articles.]. Vol. 2, edited by M. L. Alpidovskaya, S. A. Tolkachev. Krasnodar, 2018. (In Russ.).
8. Rockefeller D. Klub bankirov [The Bankers' Club]. Moscow, Algoritm, 2014. (In Russ.).
9. Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [The Research on Nature and Causes of People's Wealth]. Moscow, Eksmo, 2007. (In Russ.).
10. Fridman M. Esli by dengi zagovorili... [If Money Talks...], translated from English, 2nd edition. Moscow, Delo, 2002. (In Russ.).
11. Hayek F. A. Pagubnaya samonadeyannost. Oshibki sotsializma [Fatal Self-Sufficiency. Errors of Socialism], translated from English. Moscow, Novosti, 1992. (In Russ.).
12. Heine P. Ekonomicheskii obraz myshleniya [Economic Mode of Thinking]. Moscow, Novosti, 1991. (In Russ.).
13. Engels F. Dialektika prirody [Dialectics of Nature]. Moscow, Politizdat, 1982. (In Russ.).

Сведения об авторе

Юрий Анатольевич Кропин

доктор экономических наук, профессор
Департамента финансовых рынков и банков
Финансового университета.
Адрес: ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский проспект, д. 49.
E-mail: kropin.yury@yandex.ru

Information about the author

Yury A. Kropin

Doctor of Economic, Professor
of the Department for Financial Markets
and Banks 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: kropin.yury@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА КРИПТОВАЛЮТЫ А. Ю. СИМАНОВСКОГО

Т. С. Новашина

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Национальный Фонд Управления Активами (Фонд будущих поколений),
Москва, Россия

В статье автор на основе анализа теоретических положений, изложенных А. Ю. Симановским в научно-публицистическом исследовании «К вопросу об экономической природе криптовалюты», опубликованном в журнале «Вопросы экономики», высказывает суждение, может ли валюта (в том числе и криптовалюта) обладать экономической природой. Вопрос этот далеко не риторический и не относится к области научной казуистики. Вопрос этот сущностный, принципиальный и, если рассматривать не единичные явления, но глубину возникающих в этой связи отношений, затрагивает проблемы обеспечения национальной безопасности. На основе системно-функционального анализа, опираясь на достижения современной теории денег, используя ее фундаментальные положения, автор рассматривает содержание денег в диалектическом единстве трансформации форм (вещная, монетная, бумажная, электронная) и сфер (социальная – деньги-символы; экономическая – денежные знаки; политико-правовая – денежные единицы) их бытия. Убедительно показано, что валюта, тем более криптовалюта, не может обладать и не обладает экономической природой. В этой связи, рассматривая процесс исторической трансформации международных денежных систем с учетом достижений финансовой, технической и социальной инженерии по созданию «цифрового золота», автор предполагает, что социально-экономическая модель будущей международной денежной системы уже апробирована.

Ключевые слова: биткойн, валюта, валютный рынок, виртуальная валюта, деньги, денежная единица, денежные знаки, денежный рынок, деньги-символы, квантовые деньги, криптовалюта, природа денег, системная устойчивость, сущность денег, финансовый инструмент, формы денег, электронная наличность.

ECONOMIC NATURE OF A. Yu. SIMANOVSKIY CRYPTO-CURRENCY

Tatyana S. Novashina

Moscow University for Industry and Finance «Synergy»,
National Asset Management Fund,
Moscow, Russia

The author by analyzing theoretical ideas put forward by A. Yu. Simanovskiy in the research 'Concerning Economic Nature of Crypto-Currency', which was published in the journal "Issues of Economics" provides his own opinion concerning whether currency (including crypto-currency) can have economic nature. This question is not rhetoric and has nothing to do with casuistry. It is essential, principle and touches upon problems dealing with national security. On the basis of system-functional analysis and achievements of modern theory of money and using its fundamental provisions the author considers the content of money in dialectic unity of form transformation (material, money, paper, electronic) and spheres (social – money as a symbol; economic – bank notes; political and legal – monetary units) of their being. It is shown that currency, especially crypto-currency cannot have economic nature. In this connection the author studying the process of historical transformation of international monetary systems with regard to achievements of finance, technical and social engineering aimed at creation of 'digital gold' thinks that the social and economic model of the future international monetary system has been tested already.

Keywords: bitcoin, currency, foreign currency market, virtual currency, money, monetary unit, bank notes, money market, money-symbols, quant money, crypto-currency, money nature, system stability, essence of money, finance tool, money forms, e-cash.

Интродукция

Публикация статьи в российском экономическом журнале с самым высоким среди научных журналов импакт-фактором РИНЦ – явление далеко не ординарное. Журнал «Вопросы экономики» до недавнего времени являлся печатным органом ИЭ РАН, обладающим высоким статусом. Как отмечает сотрудник Контрольного управления Президента Российской Федерации С. В. Луценко, «статус РАН определяет элемент научно-технологического суверенитета государства и является составляющей национальной безопасности» (курсив наш. – Т. Н.) [9].

В полной мере это относится и к статье «К вопросу об экономической природе криптовалюты» А. Ю. Симановского, в прошлом советника председателя Центрального банка, члена совета директоров Банка России. Содержание статьи с весьма спорным предметом научно-публицистического исследования, проблемы, поднятые в ней (даже по прошествии определенного времени после публикации), диктуют потребность высказать свою не совпадающую с мнением А. Ю. Симановского точку зрения. Во избежание возможных негативных последствий в экономико-политической сфере, обсудим ряд теоретических положений, изложенных в статье.

Постановка проблемы о понимании экономической природы денег, высказанная кем-либо или когда-либо, сама по себе вызывает глубокий научный интерес не столько у молодых ученых, еще только приступающих к постижению истины экономического бытия денег [17; 22], сколько у адептов различных экономических школ. Среди них, например, российский экономист, профессор Санкт-Петербургского государственного университета Ю. В. Базулин [1; 2], профессор Санкт-Петербургского государственного университета Б. И. Соколов [18], корейский экономист, консультант Всемирного банка, профессор Кембриджского университета Ха-Джун Чанг [24], российский экономист, профессор Института США и Канады РАН

М. А. Портной [15], профессор Лондонской школы экономики и Калифорнийского университета Л. Харрис [23] и американский экономист, профессор бизнес-школы Колумбийского университета (с 2006 по 2008 г. входил в совет управляющих ФРС США, номинирован 43-м президентом США Дж. Бушем – младшим) Ф. С. Мишкин [10].

Одни исследователи (как правило, начинающие), заявляя о намерении раскрыть природу денег, скатываются в своем исследовании к банальному описанию денежных функций [22]. В этом случае все понятно: сложнейшая тема; изобилие источников; противоречивые теории, взгляды и воззрения; слабое владение методологией научного исследования. Другие (известные) заявляют о намерении раскрыть экономическую природу криптовалюты [16]. Здесь не все так просто. Данный подход представляется противоречивым и, следовательно, несостоятельным.

И в теории, и в практической деятельности в сфере финансовых рынков придется сталкиваться с отождествлением понятий денег и валюты. Причем валюту рассматривают исключительно как иностранные денежные средства. Путать понятия денег и валюты, и уж тем более отождествлять их, – свидетельство непонимания как сути понятий, так и того, что эти понятия отражают сущности разного порядка.

Слово «валюта» в русском языке происходит от итал. *valuta* – стоимость, монета, предтечей которого выступает лат. *valere* – быть сильным, стоять.

В этом случае исторически речь идет о весовом содержании денежной единицы – монеты в период всевластия монетной денежной формы, будь то золото, серебро, платина или медь. К примеру, в Королевстве Швеция (1620–1766) использовалась биметаллическая монетная система. Одновременно в обращении в качестве законного средства платежа находились монеты, отчеканенные из серебра и меди. В период 1599–1632 гг. монеты чеканились

еще и из золота. В Швеции применялась полиметаллическая монетная система. Мы не задаемся вопросом, почему. На это были свои значимые экономические причины. В контексте данного изложения мы только констатируем факт.

Сегодня в правовом поле Российской Федерации и, как следствие, в правовой и хозяйственной практике понятие валюты используется в качестве синонима *денежных знаков* – законных средств платежа (и/или средств на банковских счетах и в банковских вкладах)¹.

Адепт теории монетаризма Ф. С. Мишкин выделяет в интересующем нас контексте несколько сегментов финансового рынка, в частности сегмент *денежного* рынка и сегмент *валютного* рынка. Сегодня это повсеместно распространенная точка зрения как в академической литературе, так и в среде профессиональных участников финансового рынка. Описано разное *экономическое* предназначение этих рынков (функции, возлагаемые экономическими агентами по поводу совершаемых ими сделок) и то, что валюта и деньги являются *сущностями разного порядка* [10]. При этом особо подчеркивается, что «валютный рынок имеет, вследствие колебания валютного курса, существенное значение для экономики» [10. – С. 53]. «Рынок денег – это финансовый рынок, на котором ведется торговля только краткосрочными долговыми инструментами» [10. – С. 64], включая, помимо денег, и *ценные бумаги*.

На денежном рынке, в отличие от валютного рынка, торгуются принципиально разные по экономической и правовой сути финансовые инструменты.

Основной критерий типологизации (сегментации) денежного рынка – степень *ликвидности* финансовых инструментов. Напротив, деньги как таковые являются предметом торговли на рынке *ссудных капиталов*. В данном случае и покупатели, и продавцы денег (деньги – финансовый ин-

струмент, наделенный, в отличие от всех иных финансовых инструментов, особыми, специфическими функциями), заключая в *экономическом* отношении сделки купли-продажи, вступают в *правовом* отношении в юридическую форму займа (т. е. в кредитные отношения), совершая ссудную сделку. Во всех без исключения сделках ссудного (кредитного) характера, несмотря на то, что, к примеру, в статье 823 ГК РФ (часть вторая) коммерческий кредит особо определяется как *передача в собственность* другой стороне *денежных сумм* или других вещей, действует основополагающий принцип кредита – *возвратность*. Деньги (денежные средства) передаются заимодавцем в собственность заемщику. Правовое отношение собственности предполагает триаду: владение – распоряжение – пользование. Передаются в собственность денежные суммы или другие вещи. Титул собственности на деньги со всеми вытекающими из этого правоотношения *правами* принадлежит заемщику. Заемщик распоряжается деньгами по своему усмотрению (за исключением случаев ограничения, предусмотренных договором займа, в целях минимизации кредитного риска). Но одновременно у заемщика в силу особенностей кредитных отношений возникает *обязанность безусловного возврата* полученных в собственность денежных средств (денежных сумм).

Особо подчеркнем, что в кредитных сделках деньги выступают наряду с иными вещами (имуществом). Они подлежат безусловному возврату. Кредитных же денег как таковых не существует. В кредитных сделках исторически существовали правовые отношения кредита, которые предписывают заемщику безусловный возврат предмета ссуды: денег, имущества, в том числе зерна, фиников либо благородных металлов – серебра². Сегодня таким предметом является золото [8].

Валютный рынок предназначен для иных финансовых сделок, исключительно

¹ См.: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

² См. законы Хаммурапи, царя Вавилона (1792–1750 гг. до н. э.).

для конвертации – «инструмента движения финансовых средств между странами. <...> Валютный курс – цена единицы валюты одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны» [10. – С. 41]. То, что на этом рынке присутствует мощный и фантастически результативный спекулятивный фактор, обуславливающий фактическое ценообразование по курсам валют, – историческая очевидность. Дж. Сорос задолго до декабря 2014 г., когда руководство Банка России расписалось в собственной беспомощности, допустив беспрецедентную по масштабам девальвацию национальной валюты, публично открыл секреты спекулятивного мастерства, изложив теорию спекулятивной игры [19. – С. 34–97]¹. И как ответ руководству Банка России на его безрассудные действия в части манипуляций с ключевой ставкой звучит заявление Дж. Сороса: «Представления о важности процентных ставок часто ошибочны» [19. – С. 88].

Исторические ремарки

Понятия в науке возникают как интеллектуальная реакция исследователя на реалии бытия с целью описания феномена и познания его сути и природы.

В разных предметных областях научного знания могут использоваться одни и те же термины, заимствованные порой исследователями из сферы разговорного языка или специально искусственно созданные, либо спроектированные на основе фантазии, либо скомпонованные на основе мертвых языков – латинского, древнегреческого. Вариантов множество, и выбор велик.

При этом задача исследователя состоит в формальной фиксации в общественном сознании нового термина не только посредством фонетики, его звучания, но и с использованием зрительных образов и его буквенного начертания. Задача состоит в

постижении сути того явления, которое термин призван отражать сначала в теории, а затем (возможно не сразу) опосредованно в практической деятельности человека, направленной на достижение поставленных целей, порой, к сожалению, далеко не благовидных.

Возникновение новых понятий в экономической науке – не исключение. Так, к примеру, понятие инфляции возникло в последние десятилетия XIX в., хотя этот феномен, как мы его понимаем сегодня, существовал задолго до начала нового летоисчисления. Появился новый термин для обозначения выявленного пытливым умом феномена. Но этого недостаточно. Необходимо описать суть явления, наполнить экономическим содержанием новый термин, перейти от единичного (явление) к всеобщему (сущность). Необходимо сформулировать суть нового термина как экономической категории.

Поэтому вслед за термином «инфляция» (от лат. *inflatio* – вздутие) в научной сфере появилось определение этого термина как экономической категории: *переполнение каналов денежного обращения излишними бумажными деньгами*. Произошла фиксация нового термина и введение его в научный оборот. Однако только реалии бытия, появление в первые десятилетия XX в. феномена, обозначенного современниками как гиперинфляция, обусловили потребность дальнейшего углубленного осмысления сути инфляции как таковой, перехода в интерпретации феномена на более высокий уровень абстракции. Этому способствовало исследование экономических (и не только) процессов, связанных с гиперинфляцией. При изучении гиперинфляции вновь возник вопрос (теоретический, сущностный): в чем *сущность инфляции*, в чем ее *природа*?

За прошедшие десятилетия зарубежными исследователями был разработан и опубликован ряд разнообразных теорий инфляции. Одна из лучших русскоязычных работ, посвященных этому феномену, – исследование С. Р. Моисеева. Автор

¹ Впервые в оригинале на английском языке книга Дж. Сороса увидела свет в 1987 г. Она была переиздана в 1994 г., после блистательной победы Дж. Сороса над Банком Англии (1992).

излагает суть наиболее значимых теорий инфляции вплоть до начала XXI в. [11]. Однако не формы проявления, а природа, глубинная причина инфляции, так и осталась *terra incognita*.

Вместе с тем *исключительная особенность гиперинфляции* состоит не в сверхвысоких, безудержных темпах увеличения бумажной денежной массы в экономическом обороте, как это традиционно представляется и интерпретируется.

Лавинообразное увеличение бумажной денежной массы в экономическом обороте – явление, которое вне всякого сомнения обуславливает процессы гиперинфляции. Приостановить безумство роста цен на товары и услуги возможно только кардинальными средствами. Каковы из них наиболее действенные? Для этого необходимо, опираясь на истинность приобретенных знаний, заглянуть в суть вещей и ответить на вопрос, в чем состоит природа этого феномена. Это *всеобщее*. Но этих знаний будет явно недостаточно. Затем в своем мысленном анализе из многообразия процессов, явлений, событий, фактов, сопровождающих бытие гиперинфляции, необходимо выделить *особенное* и в этом особенном определить *доминанты*. Готовых рецептов в виде стандартного набора мер, пригодных на все случаи жизни, не существует. В каждый исторический период времени, в каждой национальной юрисдикции эти доминанты свои, особенные.

Приведем наглядный пример из более раннего времени, нежели день сегодняшних. Во времена Великой французской революции (понятие гиперинфляции тогда еще отсутствовало) наступил период, когда все имеющиеся типографские мощности в стране (именно в стране, поскольку страна жила в условиях экономической изоляции), работая в режиме максимального напряжения, перестали справляться с задачей насыщения экономики *бумажными платежными суррогатами*. Нужно было решать эту очень серьезную проблему. Попыток было несколько, и все они были связаны с политическими катаклизмами, с

переделом политической и экономической власти.

В конечном счете только при наличии определенных политических и финансовых предпосылок, более того, говоря современным языком, при наличии *значимых геополитических предпосылок*, эту проблему удалось решить [3. – С. 21].

В 1800 г. был учрежден Банк Франции для хранения золотого запаса и эмиссии денег, в 1803 г. он был наделен правом монетарной банковской эмиссии, а в 1806 г. – наполнен монетарным золотом. Для укрепления Банка Франции и денежного обращения во Франции Наполеон Бонапарт передал банку вклад – контрибуцию, полученную Францией у Австрии согласно мирному договору, подписанному Ш. М. Талейраном 26 декабря 1805 г. от имени Франции (Пресбургский мир), и составившую по одной достаточно распространенной версии 40 млн флоринов золотом [20], а по другой версии (секретной) – 40 млн франков (стоимость металла) [25. – С. 146]. Это позволило сформировать национальную денежную систему, основанную на базовых принципах золотомонетного стандарта. Так были устранены причины гиперинфляции.

Таким образом, природа гиперинфляции заключается не в сверхвысоких темпах увеличения бумажной денежной массы. А в чем? Сегодня мы имеем вполне ясный и обоснованный ответ на этот далеко не риторический вопрос. Это полная утрата деньгами выполняемых ими функций, т. е. полная дисфункция денег. Эту характерную *особенность* гиперинфляции отмечают многие исследователи, занимающиеся изучением феномена.

Инфляция как макроэкономическое явление вошла в сферу интересов государственной экономической денежно-кредитной политики. В настоящее время она является особым предметом управления (инфляционного таргетирования) большинства центральных (национальных) банков. Центральные банки, несмотря на то, что инфляция является их объек-

том управления, избегают в своих нормативных документах сущностной трактовки понятия инфляции, ее природы (исходные факторы), ограничиваясь, как правило, раскрытием понятий ее отдельных оценочных показателей.

Возникновение понятий в экономической науке – явление сегодня повсеместное. Более того, широко используемые понятия (внешняя форма) в той или иной научной и практической сферах могут перетекать в иные предметные области знаний и деятельности.

Традиционно базовое понятие инфляции в экономической сфере в последние десятилетия XX в. вошло в научный оборот космологии (термин был предложен в 1981 г.) в качестве модели космической инфляции – инфляционного расширения Вселенной. Через 33 года (в 2014 г.) были получены косвенные доказательства ряда положений инфляционной модели. Однако позднее эти данные не подтвердились. В настоящее время инфляционная модель расширения Вселенной остается всего лишь привлекательной гипотезой.

Своеобразную историческую трансформацию экономического понятия мы имеем и с таким финансовым термином, как валюта.

Традиционным воззрением в сфере международных валютных отношений, международных финансов стала периодизация международных валютных союзов и систем, на ней основанных. Периодизация начинается со знакового времени – окончания наполеоновских войн.

Предельно кратко представим эту периодизацию:

– Великобритания – *золотой стандарт*¹, 1821 г.;

– Франция – *Латинский монетный союз*, 1865 г., *Парижская валютная система* (современное название);

– Великобритания, Франция – *Генуэзская валютная система*, 1922 г.;

– США, Великобритания – *Бреттон-Вудская валютная система*, 1944 г.;

– США – *Международный валютный фонд*, 1976–1978 гг.; *Ямайская валютная система*.

Выделенные нами страны одновременно являлись и бенефициарами, и принципалами. Игроков было множество. Одни исполняли заглавные партии, другим отводилась функция статистов.

Хронологию трансформации национальных денежных систем мы начали с введения золотого стандарта в механизм функционирования национальной денежной системы в 1821 г. Его единственным участником, единственным заказчиком и единственным исполнителем была Великобритания (Соединенное Королевство), уверенно восходившая на Олимп своего могущества. К середине XIX столетия вершина была покорена.

Франция, будучи стратегическим союзником Великобритании в борьбе против возрастающего влияния России в европейских делах, отстаивала прежде всего свои интересы, стремилась к упрочению своего положения. И на исторической арене появился новый идеолог, заказчик и бенефициар. В Латинском монетном союзе участников было уже множество. Требовалось объединить усилия, сформировать монетный синдикат на базе золотого стандарта и получить тем самым синергетический эффект. Франция безуспешно это реализовала.

Последующие исторические события, порой крайне трагические, кардинально изменили соотношение сил в мировой финансовой (денежной) системе.

Почти через 110 лет мировой истории от начала создания Латинского монетного союза власти США, этого могущественного мирового лидера, безоговорочно в одностороннем порядке изменили ключевые

¹ Золотой стандарт – денежная система, существовавшая на протяжении большей части истории человеческой цивилизации. Великобритания осуществила законодательный переход на золотой стандарт в 1816–1821 гг. Парламент Соединенного Королевства принял закон о золотом стандарте 22 июня 1816 г. Он функционировал до начала Первой мировой войны.

правила функционирования МВФ, подстраивая их под свое видение дальнейшего развития международной денежной системы.

Анализ целей, принципов, сути договоренностей международных соглашений, затрагивающих сферу геополитических, геоэкономических интересов сторон, позволяет утверждать, что в результате исторических процессов передела сфер влияния, борьбы за территории, ресурсы, рынки, в результате войн и последующих катаклизмов происходит трансформация как форм (союзов), так и содержания международных финансовых договоренностей. При этом доминантой изменений выступает наиболее сильная сторона, проявившая себя в данных исторических условиях. Эта сила воплощает свое видение предстоящей трансформации, ставя и реализуя цели исходя из своих интересов, из своих возможностей [6. – С. 3–18; 12. – С. 83–98; 29].

Диалектика данных трансформаций такова, что во главу угла ставится *денежный интерес, деньги как безусловное* универсальное требование на долю богатства общества, обуславливая диктат и давление в процессе развертывания глобального противоречия «кредиторы – должники» [3; 6], реализуя диктат и давление прежде всего посредством финансовых (экономических) механизмов [5; 7].

Можно наблюдать исторический переход, трансформацию универсального требования – *правовой компоненты* денег – от *полноценной золотой монеты* (требование устойчивости – особо качественная чеканка монеты) к *бумажному фиатному*¹ доллару США (требование устойчивости – повсеместная кредитная экспансия).

От реальных золотых монет к виртуальным

В результате трансформации золотого стандарта как денежной системы *монетная* денежная форма окончательно и повсеместно уступила *бумажной* денежной фор-

ме. Эти две доминирующие в разное время и в разных условиях формы денег длительное время сосуществовали совместно. *Генуэзская валютная система* окончательно изменила это соотношение. *Ямайская валютная система* реализовала поставленную при ее проектировании и запуске задачу – укрепила международную позицию доллара США, окончательно превратила бумажную, фидуциарную² форму денег в ведущий компонент национальных денежных систем. Определив в качестве безальтернативного условия международных платежей наличие валютного паритета³, теоретически устанавливаемого на основе СДР, практически каждая страна стала самостоятельно определять свой механизм формирования паритета национальной валюты и режим ее курса⁴.

Понятие валюты прочно и окончательно вошло в деловой оборот международных финансовых отношений. С учетом этого чрезвычайно важного обстоятельства необходимо сделать некоторые теоретические пояснения.

Как в свое время *Латинский монетный союз* определил весовое соотношение национальных денежных единиц – *золотых монет*, так в новых условиях (монетарная власть США фактически диктовала свою волю МВФ) *Ямайская валютная система* в отношении национальных денежных единиц, теперь обозначенных термином «валюта», допустила их перевод в свободный рыночный режим курсообразования с привязкой к доллару США. Как следствие,

² От лат. *fiducia* – доверие.

³ Теоретический курс обмена одной валюты на другую. Модифицированный Устав Международного валютного фонда предусматривает установление валютного паритета на базе платежного средства СДР.

⁴ Специалистам известно Смитсоновское соглашение, которое было достигнуто в декабре 1971 г. Вместо 1% колебаний курса валюты относительно доллара США стали допускаться колебания в 4,5% (9% для недолларовых валютных пар). Это разрушило систему устойчивых валютных курсов. Через 12 месяцев соглашение распалось, не сумев выдержать столкновение с реальностью и экономическими стандартами нового времени.

¹ От лат. *fiat* – декрет, распоряжение, будет так.

были сформированы устойчивые представления о понятии валюты в сфере финансовых отношений. Это и теория (наука), и практика (рынок), и финансовое право, и нормативные документы государственных регуляторов. Отсюда понятие *валюты* непосредственно стало связано с понятием *денежной единицы*. Это обстоятельство зафиксировано и в ряде справочных изданий, что неудивительно, поскольку их авторы-составители пользуются информацией, заимствованной, как правило, из практического делового оборота. Таким образом, практика предопределяет содержание теоретических (область абстрактного мышления) понятий, а не наоборот, от единичного к всеобщему. Что ж, таков извилистый путь к истине.

И тем не менее понятие денежной единицы неравнозначно понятию денег. Более того, денежная единица – это всего лишь *правовая форма* бытия денег как таковых. Деньги как социально-экономическая категория имеют три сущностные формы бытия: деньги-символы – социальная форма бытия денег; денежные знаки – экономическая форма бытия денег; денежные единицы – правовая форма бытия денег [2].

Сегодня в результате развития и массового применения электронно-вычислительных систем и электронных каналов передачи информации широкое распространение получает (вслед за вещной, монетной, бумажной) следующая денежная форма – *электронная*.

Особо заметим, что понятия безналичных и электронных денег не совпадают. *Во-первых*, у них различные критерии классификации. *Во-вторых*, различается время их появления в хозяйственном обороте. Безналичные деньги в виде записей в бухгалтерских книгах существовали задолго до появления электронной техники в социальном и экономическом обороте, а следовательно, задолго до их электронной формы. *В-третьих*, технологический способ эмиссии и хозяйственного оборота электронных денег своеобразен. Именно

технологические особенности эмиссии и оборота, вид материала, технологическая и экономическая доступность этого материала предопределяют ту или иную денежную форму.

Следующая денежная форма, с которой, возможно, соприкоснется человек, – *невяная*. Вполне возможно, что это будет квантовая денежная форма. По крайней мере технологические предпосылки сегодня для этого имеются [14].

Наиболее значимый и резонансный *проект современной эпохи в области финансов* (мы имеем в виду не формирование и успешное функционирование Европейской валютной системы или, более того, формирование экономического и валютного союза объединенной Европы, в рамках которого создан Европейский центральный банк) – проект под условным названием «биткойн».

По поводу интриги зарождения и целеполагания, механизма развертывания, движущих интересов, сущностных основ этого проекта есть, с нашей точки зрения, глубокая, с богатой логикой построения, неординарными выводами исследовательская работа В. И. Карпунина [4]. Приведем некоторые наиболее значимые для нашего исследования положения этой работы.

«Первое. Материализация идеи. Биткойн – название первой разновидности так называемой виртуальной валюты, обозначенной как электронная наличность (*electronic cash*). Идея такой интерпретации биткойна, как нам представляется, должна была подчеркнуть функциональную близость виртуального электронного финансового инструмента к наличным бумажным деньгам в их функции законного средства платежа, прежде всего в одной весьма характерной особенности бумажных денег – легкости перехода из рук в руки, и закрепить тем самым в сознании пользователя потенциальную принадлежность биткойна к деньгам.

Второе. Рождение термина. После опубликования американским финансово-экономическим журналом «Форбс» статьи

журналиста Энди Гринберга о криптовалюте биткойну присвоили статус «валюты», предопределив тем самым потенциальную возможность использования электронно-цифрового финансового инструмента в функциональной роли денег – средства платежа» [4. – С. 45].

Книга журналиста, экономического обозревателя газеты New York Times Н. Поппера вошла в список лучших книг о бизнесе в рейтинге издания Financial Times [14]. В этой связи мы обращаем внимание только на одно важное обстоятельство: в общественное сознание внедряется понятие «цифровое золото».

«Цифровое золото» появляется и в русскоязычном публичном пространстве в форме эпистолярного жанра, в виде прекрасно изданной электронной книги [21]. Ее автор Е. Филиппов начал свою карьеру на валютном рынке FOREX. Как аналитик он написал более 800 статей. На 38 страницах книги издатели поместили семь (!) красочных картин *золотого биткойна* в образе золотой монеты, а на одной из картин биткойн даже изобразили восседающим на золотом, по-видимому, весом в стандартные 400 унций (12 441,39072 грамма) золотом слитке. Образ, достойный похвалы.

Образ биткойна, но уже не как символа, а как действительно золотого изделия – электронного кошелька, появился в продаже (переход от виртуальной золотой монеты к реальной золотой).

Таким образом, деньги, прежде чем стать деньгами, должны быть изначально приняты как таковые *сознанием индивида*. Так появляются деньги-символы. Это одна из форм решения основной задачи – трансформации весьма необычного финансового инструмента в универсальное требование на часть общественного богатства.

Еще одной из таких форм с аналогичной задачей является заранее просчитанный, спланированный и умело исполненный акт рыночного обмена (продажи) пиццы (товара) на биткойн (деньги). Выстроим логическую последовательность,

сначала видимую (действительный факт), а затем расчетную (желаемое содержание): обмен пиццы на биткойн – продажа товара за деньги. Мы утверждаем, что момент времени совершения данного обмена был не случайным явлением. Он был выбран заранее, четко просчитан и реализован в соответствии с расчетным временем. В контексте повествования раскрытие скрытой интриги выходит за рамки предмета данной статьи. Хотя, впрочем, читатель сможет поразмышлять над этой темой и самостоятельно.

Контурсы будущего. Заключение

Экономическая природа валюты, в том числе и криптовалюты, отсутствует как таковая по определению. Валюта – понятие, связанное с правовым статусом денег, но не с экономическим. В силу этого рассуждения А. Ю. Симановского представляются нам несостоятельными. А занятие схоластикой – дело не благодарное. Но тем не менее в наших рассуждениях, возможно, скрыт определенный смысл.

Есть суждение, высказанное не нами. Оно достаточно спорное. Единственный способ для США избежать гиперинфляции – ввести золотой стандарт. Но вот проблема: где взять столько золота? Требуемым количеством золота для такого системного переворота США не располагают. И тем не менее. В контексте наших рассуждений ответ очевиден, не правда ли?

Таким образом, произошел исторический переход *универсального требования* – правовая компонента денег – от полноценной золотой монеты (требование устойчивости, основанной на золотом стандарте денежной системы: особо качественная чеканка монеты и полноценное золотое, весовое ее наполнение) к бумажному фиатному доллару США – востребованному в мире международному средству платежа (требование устойчивости, основанной на фиатных бумажных деньгах денежной системы: повсеместная кредитная экспансия).

В виртуальном проекте для виртуальной экономики была поставлена сверхзадача совершить вопреки законам формальной логики обратный системный переход от фиатного цифрового инструмента – биткойна – к полноценной золотой монете. Но в новых исторических условиях эта монета должна быть виртуальной. Если этот переход завершится успехом, это будет означать, что самая глубинная компонента бытия денег – деньги-символы – приобретет в сознании человека свой социальный статус полноценных денег. Бумажный фиатный доллар США уступит место виртуальной золотой монете. Это не обязательно должен быть биткойн. Уникальный и весьма дорогостоящий проект с четко просчитанной внутренней политико-экономической логикой развертывания уже проложил дорогу «цифровому золоту». И это исторический факт.

Мы обратили внимание на историческую закономерность трансформации, а в некоторых случаях и кардинальный слом существующих международных денежных систем. Кардинальные изменения денежная система претерпевала под воздействием чрезвычайных факторов, движущей силой которых выступила война. В XX столетии это Первая и Вторая мировые войны. Это жуткое и кровавое средство передела сфер влияния. В XXI столетии также потребуются чрезвычайные факторы. Возможная социально-экономическая модель

будущей денежной системы уже апробирована. Творцы ключевого компонента этой денежной системы – «цифрового золота» – продемонстрировали состоятельность виртуальных монет. Однако необходимы катаклизмы в жизни человеческой цивилизации для повсеместного внедрения денежной системы, основанной на таких деньгах. Последствия событий, произошедших 11 сентября 2001 г., обозначили возможные методы такой трансформации [6]. Но их критической массы пока недостаточно для кардинального слома существующей международной денежной системы. США развертывают полномасштабные торговые войны. А сегодня человечество переживает новое явление поистине глобального масштаба протекания и глобальных последствий – пандемию. У этого явления, помимо естественно биологического начала, есть свои политические и экономические бенефициары. Вполне вероятный сценарий ее последствий – рецессия и длительная стагнация мировой экономики. Как следствие – передел сфер влияния, передел (вполне легитимно) собственности на активы за счет универсального требования – виртуального «цифрового золота».

Так формируются факторы, позволяющие в итоге получить синергетический эффект. Так формируются факторы, способствующие достижению поставленных целей.

Список литературы

1. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег. – СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 2008.
2. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег: финансовый аспект : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2009.
3. Карпунин В. И. Monte commune – восхождение долга. Генезис глобального системного противоречия «кредиторы – должники» // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 2 (103). – С. 12–31.
4. Карпунин В. И. Виртуальный проект для виртуальной экономики: о Crypto currency и не только // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 3 (99). – С. 33–49.
5. Карпунин В. И., Новашина Т. С. О механизме развертывания глобального системного противоречия «кредиторы» – «должники» // Международная научная конференция.

III Сенчаговские чтения «Экономическая безопасность России: методы оценки и управления». – М., 2019.

6. Карпунин В. И., Новашина Т. С. Феноменология власти – генезис форм проявления глобального системного противоречия «кредиторы – должники» // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 3 (93). – С. 3–18.

7. Карпунин В. И., Новашина Т. С., Сироткин А. С. Дефиниции в экономической теории и практике: финансовый механизм // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 9 (75). – С. 16–36.

8. Катасонов В. Ю. Золото в экономике и политике России. – М. : Анкил, 2009.

9. Луценко С. В. Судьбу журнала «Вопросы экономики» решает правовой нигилизм правоприменителя // Экономические стратегии. – 2016. – Т. 18. – № 2 (135). – С. 108–115.

10. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – 7-е изд. : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006.

11. Моисеев С. Р. Инфляция: современный взгляд на вечную проблему. – М. : Маркет ДС, 2004. – (Академическая серия).

12. Моисеев С. Р. Неизвестный Фридмен: вклад великого монетариста в развал Бреттон-Вудса // Вопросы экономики. – 2005. – № 3. – С. 83–98.

13. Новашина Т. С. Современная денежно-кредитная политика России в свете теории дисфункции денег // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 1 (103). – С. 19–26.

14. Поппер Н. Цифровое золото. Невероятная история биткойна, или Как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново. – М. : Вильямс, 2016.

15. Портной М. А. Деньги в национальном и мировом хозяйстве. – М. : Магистр, 2017.

16. Симановский А. Ю. К вопросу об экономической природе криптовалюты // Вопросы экономики. – 2018. – № 9. – С. 132–142.

17. Смирнова И. Ф. Экономико-правовая природа и функции денег. Роль денег в возникновении платежных систем // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2012. – № 9-2 (23). – С. 154–158.

18. Соколов Б. И. Рецензия на книгу Базулина Ю. В. «Происхождение и природа денег». СПб., 2008 // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 431–432.

19. Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли : пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1996.

20. Тарле Е. В. Наполеон. – М. : Академия наук СССР, 1957.

21. Филиппов Е. Криптовалюта от «А» до «Я». – М. : STFOREX, 2017.

22. Харитонов Ю. Н. Многофункциональность природы и сущности денег // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – № 3. – С. 71–74.

23. Харрис Л. Денежная теория. – М. : Прогресс, 1990.

24. Чанг Х.-Д. Как устроена экономика. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015.

25. Clercq M. De Recueil des traités de la France. – Vol. 2. – Paris, 1880.

References

1. Bazulin Yu. V. Proiskhozhdenie i priroda deneg [The Origin and Nature of Money]. Saint Petersburg, Publishing house of the Saint Petersburg University, 2008. (In Russ.).

2. Bazulin Yu. V. Proiskhozhdenie i priroda deneg: finansovyy aspekt. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk. [The Origin and Nature of Money: Finance Aspect. Dr. econ. sci. abstract diss.]. Saint Petersburg, 2009. (In Russ.).

3. Karpunin V. I. Monte commune – voskhozhdenie dolga. Genezis globalnogo sistemnogo protivorechiya «kreditory – dolzhniki» [Monte commune – Debt Ascend. The Origin of the Global System Contradiction 'Creditors – Debtors']. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 2 (103), pp. 12–31. (In Russ.).
4. Karpunin V. I. Virtualnyy proekt dlya virtualnoy ekonomiki: o Crypto currency i ne tolko [Virtual Project for Virtual Economy: about Crypto Currency and others]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 3 (99), pp. 33–49. (In Russ.).
5. Karpunin V. I., Novashina T. S. O mekhanizme razvertyvaniya globalnogo sistemnogo protivorechiya «kreditory» – «dolzhniki» [Concerning the Mechanism of Unfolding the Global System Contradiction between 'Creditors' and 'Debtors']. *Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya. III Senchagovskie chteniya «Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii: metody otsenki i upravleniya»* [International Conference. The 3rd Senchagov readings 'Economic Security of Russia: Methods of Estimation and Management']. Moscow, 2019. (In Russ.).
6. Karpunin V. I., Novashina T. S. Fenomenologiya vlasti – genezis form proyavleniya globalnogo sistemnogo protivorechiya «kreditory – dolzhniki» [Phenomenology of the Power – Genesis of Forms of Manifestation of the Global System Contradiction 'Creditors – Debtors']. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 3 (93), pp. 3–18. (In Russ.).
7. Karpunin V. I., Novashina T. S., Sirotkin A. S. Definitсии v ekonomicheskoy teorii i praktike: finansovyy mekhanizm [Definitions in Economic Theory and Practice: Finance Mechanism]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo uni-versiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 9 (75), pp. 16–36. (In Russ.).
8. Katasonov V. Yu. Zoloto v ekonomike i politike Rossii [Gold in Economy and Policy of Russia]. Moscow, Ankil, 2009. (In Russ.).
9. Lutsenko S. V. Sudbu zhurnala «Voprosy ekonomiki» reshaet pravovoy nигilizm pravoprimeritelya [The Future of the Journal 'Issues of Economics' is Determined by Nihilism of Successor]. *Ekonomicheskie strategii* [Economic Strategies], 2016, Vol. 18, No. 2 (135), pp. 108–115. (In Russ.).
10. Mishkin F. S. Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov [Economic Theory of Money, Banking and Finance Markets], 7th edition, translated from English. Moscow, Vilyams, 2006. (In Russ.).
11. Moiseev S. R. Inflyatsiya: sovremennyy vzglyad na vechnuyu problem [Inflation: Today's View on Eternal Problem]. Moscow, Market DS, 2004. (Academic Series). (In Russ.).
12. Moiseev S. R. Neizvestnyy Fridmen: vklad velikogo monetarista v razval Bretton-Vudsa [Unknown Freedman: the Contribution of the Great Monetarist in Bretton-Wood Breakdown]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2005, No. 3, pp. 83–98. (In Russ.).
13. Novashina T. S. Sovremennaya denezhno-kreditnaya politika Rossii v svete teorii disfunktsii deneg [The Current Russian Monetary and Credit Policy in View of the Theory of Money Malfunction]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 1 (103), S. 19–26. (In Russ.).
14. Popper N. Tsifrovoe zoloto. Neveroyatnaya istoriya bitkoyna, ili Kak idealisty i biznesmeny izobretayut dengi заново [Digital Gold. Unbelievable History of Bitcoin. How Idealists and Businessmen Invent Money all over Again]. Moscow, Vilyams, 2016. (In Russ.).
15. Portnoy M. A. Dengi v natsionalnom i mirovom khozyaystve [Money in National and Global Economy]. Moscow, Magistr, 2017. (In Russ.).

16. Simanovskiy A. Yu. K voprosu ob ekonomicheskoy prirode kriptovalyuty [Concerning Economic Nature of Crypto-Currency]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2018, No. 9, pp. 132–142. (In Russ.).
17. Smirnova I. F. Ekonomiko-pravovaya priroda i funktsii deneg. Rol deneg v vozniknovenii platezhnykh sistem [Economic and Legal Nature and Functions of Money. The Role of Money in the Development of Payment Systems]. *Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i yuridicheskie nauki, kulturologiya i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki* [Historical, Philosophical, Political and Legal Sciences, Cultural Studies and Art History. Questions of Theory and Practice], 2012, No. 9-2 (23), pp. 154–158. (In Russ.).
18. Sokolov B. I. Retsenziya na knigu Bazulina Yu. V. «Proiskhozhdenie i priroda deneg». SPb., 2008 [The Review of the Book by Bazulin Yu.V. The Origin and Nature of Money. SPb., 2008]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Issues of Today's Economics], 2009, No. 4, pp. 431–432. (In Russ.).
19. Soros Dzh. Alkhimiya finansov. Rynok: kak chitat ego mysli [Alchemy of Finance. Market: How to Read its Thoughts], translated from English. Moscow, Infra-M, 1996. (In Russ.).
20. Tarle E. V. Napoleon. Moscow, Akademiya nauk SSSR, 1957. (In Russ.).
21. Filippov E. Kriptovalyuta ot «A» do «Ya» [Crypto-Currency from A to Z]. Moscow, STFOREX, 2017. (In Russ.).
22. Kharitonova Yu. N. Mnogofunktsionalnost prirody i sushchnosti deneg [Multi-Functionality of Nature and Essence of Money]. *Aktualnye problemy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossii* [Acute Problems of Social and Economic Development of Russia], 2012, No. 3, pp. 71–74. (In Russ.).
23. Harris L. Denezhnaya teoriya [Monetary Theory]. Moscow, Progress, 1990. (In Russ.).
24. Chang Kh.-D. Kak ustroena ekonomika [How Economics is Structured]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber, 2015. (In Russ.).
25. Clercq M. De Recueil des traités de la France. Vol. 2. Paris, 1880.

Сведения об авторе

Татьяна Сергеевна Новашина

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой банковского дела Университета «Синергия»; член Коллегии Правления Национального Фонда Управления Активами (Фонд будущих поколений). Адрес: негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-промышленный университет "Синергия"», 125190, Москва, Ленинградский проспект, д. 80; Национальный Фонд Управления Активами (Фонд будущих поколений), 103132, Москва, ул. Варварка, д. 7.
E-mail: tnovashina@mail.ru

Information about the author

Tatyana S. Novashina

PhD, Assistant Professor, the Head of the Department for Banking of the Synergy University; board-member of the National Asset Management Fund. Address: Non-state private educational institution of higher professional education "Moscow University for Industry and Finance "Synergy", 80 Leningradsky Avenue, Moscow, 125190, Russian Federation; National Asset Management Fund, 7 Varvarka Str., Moscow, 103132, Russian Federation.
E-mail: tnovashina@mail.ru

ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ ШКОЛЬНИКОВ ИЗ ЧИСЛА КОРЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА

Т. В. Жубрева, Е. Н. Мясникова

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

Здоровое питание позитивно сказывается на функционировании организма человека, однако в детском и подростковом возрасте, в школьные годы закладывается фундамент для долгой, активной жизни. В статье представлены данные анализа практики применения нормативной, технической и технологической документации при организации питания для учащихся общеобразовательных учреждений, расположенных в местах проживания коренных народов Крайнего Севера. Государственная политика в отношении развития этих регионов России выражена через ряд регулирующих документов федерального уровня, значительное внимание в которых уделено вопросам, связанным с организацией горячего питания для школьников. На территории всей Российской Федерации в вопросе организации питания в общеобразовательных учреждениях регламентирующим и контролирующим органом выступает Роспотребнадзор, а основные регламентирующие документы – это СанПиН. Авторами проанализированы требования регулятора, которые не всегда учитывают особенности физиологии питания детей школьного возраста, региональные особенности и традиционную культуру питания, что подчеркивает актуальность исследования. Исключение из рациона питания школьников традиционных для народов Севера продуктов и замена их на принятые в Центральной России не способствуют укреплению здоровья подрастающего поколения. Изменение существующего положения будет способствовать не только здоровью детей в данном регионе, но и развитию местных промыслов, а также созданию малых предприятий по заготовке традиционных для коренных малочисленных народов Севера продуктов питания.

Ключевые слова: питание школьников, питание школьников на Крайнем Севере, рацион питания, кулинария, региональные условия, коренные малочисленные народы, питание народов Севера, этнические кулинарные предпочтения.

HEALTHY NUTRITION OF SCHOOLCHILDREN OF ABORIGINAL POPULATION IN THE NORTH

Tatiana V. Zhubreva, Elena N. Myasnikova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Healthy nutrition has a positive impact on human body functioning, however, the foundation of long and active life is laid in childhood and teenage years. The article provides information about using normative, technical and technological documents for organization of nutrition for schoolchildren in secondary education institutions located in places of residence of aboriginal population in the Far East. State policy concerning the development of these areas is expressed in a number of regulating documents of the federal level, where serious attention is paid to organization of hot meals for schoolchildren. On the territory of the Russian Federation 'Rospotrebnadzor' acts as a regulating and controlling body in the field of organization of nutrition in secondary education institutions and 'SanPin' is the principle regulating documents. The authors analyzed the requirements put forward by the regulator, which cannot take into account all specific features of physiology of schoolchildren's nutrition, regional specificities and traditional nutrition culture, which underlines topicality of the research. Exclusion of traditional for Northern people food and its replacement with food typical of Central Russia cannot improve health of the rising generation. If we change this situation, it could enhance children's health in the region and promote the development of local craft and small enterprises dealing with storing-up traditional food stuffs.

Keywords: nutrition for schoolchildren, nutrition of schoolchildren in the Far East, meals, cookery, regional conditions, aboriginal population, nutrition of Northern people, ethnic food preferences.

Рациональное соотношение экономического потенциала и успешного решения экологических проблем стало основой для устойчивого развития общества в современном мире. Российская Федерация, всемерно поддерживая и развивая свои усилия в этом направлении, приняла Концепцию устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, утвержденную Распоряжением Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2009 г. № 132-р. Концепция определяет современную систему приоритетов, подходов, взглядов и принципов функционирования всех уровней государственной власти по обеспечению мер устойчивого развития коренных малочисленных народов на период до 2025 г.

Реализация Концепции предусматривает проведение ряда мероприятий, которые направлены на максимальное сохранение исторически сложившейся среды обитания и обусловленного ею образа жизни местного населения из числа коренных малочисленных народов в местах проживания их предков. Предполагается одновременное стабильное повышение благосостояния и совершенствование всех сфер хозяйственной и социальной деятельности, включая образование, здравоохранение и культуру.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 г., в Российской Федерации проживает более 160 народов с самобытной материально-бытовой и духовной культурой. Особое место среди них занимают 40 малочисленных народов Севера, которые живут компактно в 28 субъектах. Примерно 65% северного населения находятся в сельской местности.

Политика государства в отношении перспектив развития коренных малочисленных народов направлена на принятие эффективных мер по сохранению самобытной культуры, традиционного образа жизни и исконной среды обитания этих народов. Необходимость особого отношения к их традициям, культуре и здоровью

обусловлена как минимум тремя взаимосвязанными факторами: сложными природно-климатическими условиями (особенно в Заполярье), незащищенностью традиционного образа жизни от влияния и тенденций развития современного общества и малочисленностью каждого из народов Севера.

В Концепции поставлена задача по созданию в Российской Федерации условий для укрепления и развития социально-экономического потенциала региона при максимальном сохранении среды обитания, традиционного образа жизни и культурного наследия народов, населяющих эту территорию. Для этого в местах традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности необходимо создавать:

- высокотехнологичные малые предприятия по переработке продукции оленеводства и таких традиционных промыслов, как охота и рыболовство;
- условия для повышения рождаемости, снижения детской смертности, продления периода активного долголетия до среднероссийского уровня и сохранения культурного наследия малочисленных народов Севера.

Немаловажное место в решении поставленных задач отведено *совершенствованию системы организации сбалансированного питания учащихся общеобразовательных учреждений*. Правильная организация питания с точки зрения учета этнических и физиологических особенностей, традиций и обычаев малочисленных народов Севера даст несомненный положительный эффект.

В начале марта 2020 г. Указом Президента Российской Федерации вступили в силу Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года. Согласно этому документу среди прочих задач в сфере социального развития Арктической зоны Российской Федерации стоит «обеспечение доступности качественного дошкольного, начального общего и основного общего

образования, среднего профессионального и высшего образования... пропаганда здорового образа жизни, в том числе внедрение корпоративных программ по укреплению здоровья»¹.

Одним из направлений государственной поддержки коренных народов Крайнего Севера и Арктической зоны выступает организация обучения детей рыбаков, охотников и оленеводов на родном языке. По согласованию с родителями их дети школьного возраста могут посещать либо школы-интернаты, либо стандартные дневные общеобразовательные учреждения; проводится планомерная работа по созданию *кочевых начальных школ* в местах кочевания оленеводов, где проводится обучение в течение четырех лет, по завершении которого дети получают начальное общее образование без отрыва от традиционного для них образа жизни [4].

Так же, как и в Центральной России, школьники должны быть обеспечены питанием. Характер питания в значительной мере обуславливает здоровье человека, практически с рождения формируя физическую и умственную работоспособность, влияя на продолжительность жизни, обеспечивая сопротивляемость организма к инфекциям и вредным факторам окружающей среды. Физиологически полноценное питание способствует нормальному росту и развитию человека, поддержанию его гомеостаза, регенерации тканей. Оно оказывает лечебно-профилактическое действие. Более того, набор исходных продуктов и технология приготовления блюд как в древние времена, так и сегодня в значительной мере связаны с климатическими и природно-ландшафтными условиями мест проживания народов. Традиции питания – часть материальной культуры народов. Они наряду с языком обуславливают этническую идентичность человека.

Теория сбалансированного питания с едиными (ранее для всего СССР, а теперь

для Российской Федерации) нормами потребления основных питательных веществ оказалась очень устойчивой. Это обстоятельство приводило и приводит к серьезным проблемам, так как нормы ориентированы на представителей умеренной климатической зоны (в частности, современного населения Центральной России).

Коренным народам Крайнего Севера при всей скудности пищевого сырья удалось создать своеобразную *северную кулинарную культуру*, которая позволяет им выживать в суровых субарктических условиях, избегая множества болезней, характерных для европейцев. Пища коренных народов Севера может показаться довольно однообразной, но при этом у них не бывает цинги (авитаминоза), ишемической болезни сердца и других болезней, которым в этих широтах подвержены европейцы. Это связано прежде всего с соматическими изменениями в организме человека в условиях Севера, физиологическими особенностями усвоения пищи и аккумуляции основных пищевых веществ и энергии.

Однообразная, на взгляд жителя средних широт, пища народов Крайнего Севера очень сытная. Она богата жирами и белками. Основной удельный вес приходится на употребление мяса (оленины, медвежатины, зайчатины, мяса морских млекопитающих и пернатой дичи) и рыбы. Мясо в кухне народов Крайнего Севера занимает основную нишу и употребляется без тепловой обработки в трех видах: теплое (парное) мясо только что убитых животных, строганина (свежее замороженное мясо) и сушеное мясо. Сушеное мясо готовится методом сублимации. Оно высушивается исключительно морозом и ветром. Заготавливают сушеное мясо впрок, так как оно может храниться очень долго. Сырое жирное мясо помогает поддерживать теплообмен, необходимый в суровом климате Крайнего Севера. Сырое мясо с кровью удовлетворяет потребность организма в витаминах С и В₂ [2].

¹ URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=347129/> (дата обращения: 29.03.2020).

Усвоение витамина С из продуктов животного происхождения является физиологической особенностью коренных народов Крайнего Севера. Практически всем прочим жителям планеты Земля для этого необходимы продукты растительного происхождения, богатые аскорбиновой кислотой.

Рыба в рационе северян также присутствует в большом количестве. Семга, лосось, омуль, щука и другие ценные виды рыб едят в сыром, соленом, сушеном (юкола), мороженом (строганина) виде, а также запеченными в золе. Вместо гарнира к рыбе, как и к мясу, употребляют дикорастущие ягоды, травы или коренья.

В целом экологические условия Севера предопределяют высокие потребности организма в энергии. Прежде всего повышения теплопродукции требуют *низкие температуры окружающей среды*, сочетающиеся с увеличивающимися потерю тепла *сильными ветрами*. Отвечая на воздействие этих факторов, основной обмен у арктических аборигенов повышается на 8–20% по сравнению с показателями, аналогичными для жителей Центральной России. Кроме того, у коренных жителей высоких широт велики повседневные затраты энергии, в том числе на выполнение физической работы (преимущественно в теплой одежде). Соответственно, расход тепла увеличивается еще на 7–25%. В Сибири и на Крайнем Севере этот фактор обуславливает необходимость получения людьми с пищей повышенного количества энергии (по сравнению с регионами с умеренным климатом).

Мясо усваивается легче растительной пищи, оно требует меньше энергии на пищеварение, а следовательно, организм может тратить больше калорий на поддержание работы мозга.

Характерный для высокоширотных регионов кислородный режим, а именно *недостаток кислорода*, может служить фактором снижения эффективности усвоения пищи в кишечнике. Соответственно, человек должен либо больше есть, либо его рацион питания должен включать легко-

усвояемые продукты. В принципе, идеально сочетание этих двух факторов. Учитывая важность и значимость обеспечения школьников питанием в общеобразовательных учреждениях для укрепления здоровья нации и поступательного социально-экономического развития России, государством постоянно совершенствуется регулирование этой одной из важнейших составляющих сферы социального питания.

При оказании услуг по организации питания все органы и предприятия в своей деятельности руководствуются в основном двумя федеральными законами: Федеральным законом от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Так, в статье 41 Федерального закона № 273-ФЗ сказано, что охрана здоровья обучающихся включает в себя в числе прочего организацию питания обучающихся.

Граждане Российской Федерации, включая детей и подростков, обеспечиваются социальным питанием в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». В нем указаны основные принципы социального обслуживания, права и обязанности поставщиков и получателей социальных услуг, определен порядок признания гражданина нуждающимся в этих услугах, названы виды социальных услуг, принципы и условия их предоставления, порядок финансирования и оплаты либо бесплатного получения и др. [5].

Действующие санитарно-эпидемиологические правила устанавливают особые требования к пищевым продуктам для питания детей и подростков. В целях нашего исследования отметим ряд конкретных требований.

1. *Использование сырья более высокого качества*. При всей важности данного положения оно весьма неоднозначно, как неоднозначна категория качества. Для детей Се-

вера более высоким качеством будут обладать продукты, традиционно употребляемые ими в пищу: оленина, речная рыба, мясо диких животных, пернатой дичи и морских млекопитающих, дикие ягоды и дикорастущие травы (в зависимости от региона проживания). Однако все это запрещено СанПиН 2.4.5.2409-08 при организации питания школьников.

2. *Уменьшение содержания соли.* Вслед за рекомендациями ВОЗ уменьшать суточное потребление соли до 5 г по всему миру началась кампания по снижению количества соли в еде. Коренные народы Севера традиционно соли в блюда добавляли мало. Отчасти ее дефицит восполнялся употреблением в пищу свежей крови.

3. *Пониженное содержание жира в продуктах.* Это требование распространяется на блюда для школьников всей России. Однако для коренных народов Крайнего Севера такая рекомендация скорее вредна, чем полезна, в силу того, что у них преобладает белково-жировой обмен [2]. Жир необходим северянам для обеспечения энергетических и физиологических функций организма в условиях низких температур и своеобразной фотопериодичности (полярный день – полярная ночь). Так, например, в Дудинке 68 дней длится полярный день, а 45 суток – полярная ночь, и только 146 суток в году происходит смена дня и ночи, характерная для умеренных широт (рис. 1).



Рис. 1. Календарь светлого и темного периода года в Дудинке [3]

4. *Повышенные требования к показателям безопасности.* Это основополагающее требование, которое также входит в некоторое противоречие с традиционным укладом жизни этих народов, до настоящего времени употребляющих в пищу мясо и рыбу в сыром, сыровяленном или сыромороженом виде. В данном случае при организации питания организованных контингентов, особенно детей и подростков, требования СанПиН должны строго соблюдаться.

Питание школьников регламентировано СанПиН 2.4.5.2409-08 «Санитарно-эпидемиологические требования к организации питания обучающихся в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального и среднего профессионального образования», введенными в действие с 1 октября 2008 г.¹ Проведем анализ шестого раздела «Требования к организации здорового питания и формированию примерного меню», который включает 34 пункта. Важность каждого из них не вызывает сомнений. Остановимся на некоторых из них.

В пункте 6.1 сказано о необходимости разработки не просто рациона питания, а именно *рациона здорового питания школьников*. Под последним понимается рацион с оптимальной структурой по количественным и качественным показателям, в который включены блюда и кулинарные изделия, прошедшие физиологически обоснованную кулинарную обработку, реализуемые в рамках структурированного режима питания.

Далее в пункте 6.3 дано указание составлять примерное меню на основе такого рациона питания, в которое должны быть включены все необходимые блюда, кулинарные изделия и напитки, распределенные на отдельные приемы пищи (завтрак, обед, полдник и ужин) на период (пункт 6.4) не менее двух недель (10–14 дней). Рекомендуемая форма примерного меню предусматривает информацию о количественных данных по рецептурам блюд

¹ URL: <http://docs.cntd.ru/document/902113767/> (дата обращения: 27.03.2020).

(приложение 2 к СанПиН). Примерное меню должно быть разработано для двух возрастных групп обучающихся (7–11 и 12–18 лет) с учетом сезонности, неукоснительного соблюдения перечня и количества основных пищевых веществ и требуемой калорийности суточного рациона (п. 6.6).

Разработанное юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем примерное меню (п. 6.5) согласовывается руководителями образовательного учреждения и территориального органа исполнительной власти, осуществляющим государственный санитарно-эпидемиологический надзор.

Местным органам Роспотребнадзора должно быть делегировано право адаптации примерного меню для школьников к местным традициям и обычаям питания. СанПиН в целом предусматривает возможность корректировки примерного меню с учетом социально-демографических факторов, национальных, конфессиональных и территориальных особенностей питания населения при условии соблюдения требований к содержанию и соотношению в рационе питания основных пищевых веществ.

В данном случае только *декларируется* потенциальная возможность учитывать специфические особенности питания школьников из числа коренных народов Крайнего Севера. Вместе с тем при разработке рационов питания *игнорирование регионального аспекта недопустимо*, поскольку «...ряд факторов негативно влияют или могут влиять на здоровье населения, включая детей и подростков» [6. – С. 170]. К числу таких факторов можно отнести унифицированность рационов питания школьников в России.

Принципиально есть как минимум два аспекта, на которые нужно обратить внимание. Так, например, Управление Роспотребнадзора по Удмуртской Республике сочло недопустимым, что разработанный ООО «Домашняя кухня», осуществляющим свою производственную деятельность в го-

роде Сарапуле (Удмуртская Республика) и являющимся организатором питания в МБОУ «Лингвистическая гимназия № 20» рацион не соответствует примерному десятидневному меню. При этом нужно признать, что абсолютное большинство претензий Управления Роспотребнадзора по Удмуртской Республике к ООО «Домашняя кухня» совершенно справедливы.

Второй аспект связан с нормами приложения 7 к СанПиН 2.4.5.2409-08, в котором перечислены продукты и блюда, *запрещенные для реализации* в организациях общественного питания образовательных учреждений. В этом перечне перечислены недопустимые продукты, полуфабрикаты и сырье, например, субпродукты, мясо диких животных и другие продукты, традиционно употребляемые коренными народами Крайнего Севера, в том числе в сыром виде.

Таким образом, имеет место конфликт интересов нормативно-правовой базы и национальных традиций питания местного населения. Так, анализ меню в общеобразовательных учреждениях Долганского района Ненецкого округа Красноярского края показал, что перечисленные продукты при составлении меню в подавляющем большинстве случаев заменяются на сельскохозяйственную птицу и говядину, что негативно отражается на здоровье детей и подростков.

В удаленных от крупных населенных пунктов малокомплектных школах этот вопрос в ряде случаев решается за счет несанкционированной поставки предпринимателями пернатой дичи, оленины и свежельвленной рыбы для приготовления обедов школьникам. Проявленная таким образом забота о здоровье подрастающего поколения, с одной стороны, идет в разрез с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами, а с другой – способствует сохранению здоровья детей и сохранению преемственности традиций, включая культуру питания. Купирование данного конфликта возможно через развитие местного предпринимательства, фор-

мирование пула малых предприятий по заготовке продуктов питания для тех школьных столовых, которые посещают дети коренных северных народов.

В пункте 6.9 оговаривается, что «...в примерном меню должны быть соблюдены требования санитарных правил по массе порций блюд, их пищевой и энергетической ценности, суточной потребности в основных витаминах и микроэлементах»¹ с учетом возраста обучающихся.

Важно отметить, что данные рекомендации усреднены по всей территории Российской Федерации. В то же время в СанПиН 2.4.5.2409-08 указано, что для взрослого населения, проживающего в регионах Сибири и Крайнего Севера, энергетическая ценность рационов должна быть повышена на 15%, поэтому пропорционально следует увеличивать норму потребления основных пищевых веществ.

Мы считаем, что подобная норма должна быть также установлена для детей и подростков школьного возраста.

С учетом рекомендаций ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии» в СанПиН 2.4.5.2409-08 (п. 6.15) определено оптимальное соотношение жиров, белков и углеводов суточного рациона питания, которое должно составлять соответственно 1 : 1 : 4, или в процентном соотношении по калорийности соответственно 30–32%; 10–15% и 55–60%, а соотношение кальция к фосфору – 1 : 1,5. Данные нормы также не являются оптимальными для коренных народов Крайнего Севера.

Пункт 6.16 определяет способы тепловой кулинарной обработки продуктов для приготовления блюд на предприятиях питания образовательных учреждений. Это варка в воде и на пару, тушение, запекание, которые должны соответствовать принципам щадящего питания. Существенных противоречий по способам тепловой обработки с этническими традициями, казалось бы, нет. Но жарку основным способом или на открытом огне для стар-

шей группы школьников исключать нецелесообразно, так как это исторически сложившийся способ приготовления блюд из мяса и рыбы.

Далее в пунктах 6.17–6.21 названы продукты, которые должны ежедневно включаться в рацион школьников: мясо, молоко, сливочное и растительное масло, хлеб ржаной и пшеничный (с каждым приемом пищи). Один раз в два-три дня – рыба, яйца, сыр, творог, кисломолочные продукты. Завтрак должен состоять из закуски, горячего блюда, горячего напитка и обязательно включать овощи и фрукты. Обед формируется из закуски, супа, второго и сладкого блюда. При этом для закуски рекомендовано подавать салаты из помидоров, огурцов, свежей или квашеной капусты, моркови, свеклы и т. п. с добавлением свежей зелени. Основное горячее блюдо следует готовить из мяса, рыбы или птицы. На полдник школьникам нужно давать напиток (молоко, кисели, соки, кисломолочные продукты) с булочными или кондитерскими изделиями без крема. На ужин рекомендованы овощные, творожные или крупяные блюда, основное второе блюдо (мясо, рыба или птица) и напиток (чай, сок, кисель).

В меню второго ужина рекомендовано включать либо фрукты, либо кисломолочные продукты, а также мучные кондитерские или булочные изделия без крема. Данные рекомендации достаточно справедливы для детей школьного возраста, проживающих на европейской территории России. Для коренных народов Крайнего Севера включение в рацион избыточного количества пищи с большим содержанием углеводов нежелательно по крайней мере по двум причинам.

Во-первых, европейцам фрукты и овощи рекомендуют для обеспечения потребности организма в витамине С (аскорбиновая кислота) и пищевых волокнах (клетчатка и протопектин) [1]. У коренных народов Крайнего Севера практически не бывает цинги – заболевания, обусловленного дефицитом витамина С (при условии

¹ URL: <http://docs.cntd.ru/document/902113767/> (дата обращения: 27.03.2020).

употребления ими в пищу парного сырого мяса и крови). Тысячелетняя жизнедеятельность этих народов в северных условиях обеспечила морфологическое приспособление организмов к северной среде.

Во-вторых, особенности сформировавшегося обмена веществ у коренных народов Крайнего Севера таковы, что они почти не усваивают углеводы растительного происхождения. Содержащаяся в молоке лактоза (дисахарид) тоже практически не усваивается детьми старше 2–3 лет. А пища, содержащая плохоусвояемые макро- и микронутриенты, не может считаться здоровой. Отсюда следует вывод, что рекомендации и требования данных санитарных правил должны предусматривать разработку и утверждение в установленном порядке дополнений, направленных на сохранение здоровья малых коренных народов Севера Российской Федерации.

Остальные пункты анализируемых санитарных правил мы не комментируем,

так как они справедливы на всей территории России и для всех участников процесса организации питания в общеобразовательных учреждениях.

Проведенный сравнительный анализ действующей законодательной базы на предмет обеспечения физиологически обоснованным питанием детей и подростков коренных малочисленных народов Крайнего Севера показал, что существующие концептуальные подходы и нормативные правовые документы не позволяют гармонично адаптировать организацию школьного питания к исторически обусловленным физиологическим особенностям (обмену веществ, усвоению основных пищевых компонентов, выработке и аккумуляции энергии для обеспечения жизнедеятельности организма в сложных природно-климатических условиях) школьников,отягощенных необходимостью социальной адаптации при поступлении в общеобразовательные учреждения.

Список литературы

1. Беркетова Л. В. Законодательные и экономические аспекты производства и потребления органических продуктов // Инновации: перспективы, проблемы, достижения : материалы Шестой Международной научно-практической конференции. – Berlin : West-Ost-Publishing house Berlin, 2018. – С. 50–55.
2. Козлов А. И. Пища людей. – Фрязино : Век 2, 2005.
3. Коренные малочисленные народы Таймыра: традиции, быт, культура : рекомендательный указатель литературы / А. А. Сакиева, Н. О. Юрченко, А. Н. Попова. – Дудинка ; Красноярск : Красноярский писатель, 2005.
4. Малышева Е. В., Набок И. Л. Образование коренных малочисленных народов Арктики: проблемы и перспективы развития // Общество. Среда. Развитие. – 2015. – № 1. – С. 139–144.
5. Мясникова Е. Н. Школьное питание – важнейшая подсистема социального питания // Инновации: перспективы, проблемы, достижения : материалы Пятой Международной научно-практической конференции. – Berlin : West-Ost-Publishing house Berlin, 2017. – С. 437–448.
6. 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.

References

1. Berketova L. V. Zakonodatelnye i ekonomicheskie aspekty proizvodstva i potrebleniya organicheskikh produktov [Legislative and Economical Aspects of Production and

Consumption of Organic Products]. *Innovatsii: perspektivy, problemy, dostizheniya, materialy Shestoy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Innovation: Prospects, Challenges, Achievements, materials of the 6th International Conference]. Berlin, West-Ost-Publishing house Berlin, 2018, pp. 50–55. (In Russ.).

2. Kozlov A. I. Pishcha lyudey [People's Food]. Fryazino, Vek 2, 2005. (In Russ.).

3. Korennye malochislennye narody Taymyra: traditsii, byt, kultura, rekomendatelnyy ukazatel literatury [Small Indigenous Peoples of Taimyr: Traditions, Life, Culture], A. A. Sakieva, N. O. Yurchenko, A. N. Popova. Dudinka; Krasnoyarsk, Krasnoyarskiy pisatel, 2005. (In Russ.).

4. Malysheva E. V., Nabok I. L. Obrazovanie korennykh malochislennykh narodov Arktiki: problemy i perspektivy razvitiya [Education of Small Indigenous Peoples of the Arctic: Problems and Prospects of Development]. *Obshchestvo. Sreda. Razvitie* [Society. Wednesday. Development], 2015, No. 1, pp. 139–144.

5. Myasnikova E. N. Shkol'noe pitanie – vazhneyshaya podсистема sotsial'nogo pitaniya [School Nourishment – Important Subsystem of Social Nutrition]. *Innovatsii: perspektivy, problemy, dostizheniya, materialy Pyatoy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Innovation: Prospects, Challenges, Achievements, materials of the 5th International Conference]. Berlin, West-Ost-Publishing house Berlin, 2017, pp. 437–448. (In Russ.).

6. Myasnikova E. N., Zhubreva T. V., Vasileva I. V. Regionalnye osobennosti organizatsii pitaniya shkolnikov Voronezhskoy oblasti [Regional Peculiarities of Schoolchildren 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.).

Сведения об авторах

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

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

Information about the authors

Tatiana V. Zhubreva

PhD, Assistant Professor
of the Department for Restaurant
Business of the PRUE.

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

Elena N. Myasnikova

PhD, Assistant Professor
of the Department for Restaurant
Business of the PRUE.

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СИСТЕМЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА¹

Т. Н. Тополева

Удмуртский филиал Института экономики Уральского отделения
Российской академии наук, Ижевск, Россия

В статье исследованы особенности процессов экономической интеграции в контексте кластеризации регионального рыночного пространства. Обозначены методологические принципы современных кластерных систем, признаки которых идентифицированы с признаками гетерогенных сетевых объединений. Концепция кластерного развития рассмотрена с позиции теории экономической сложности в трех аналитических разрезах: производственных агломераций, инновационных экосистем и кластерных инициатив. Раскрыта транзакционная природа инновационности кластерных систем. Обоснована зависимость инновационных возможностей кластеров от эффектов синергии, возникающих в результате коллаборации участников взаимодействия на принципах тройной спирали (бизнес, государство, научно-образовательная сфера). Установлена объективная необходимость повышения уровня развития сетевых взаимодействий во избежание формального подхода к функционированию кластеров. Автором представлена модель экономической кластеризации в условиях инновационной экономики. Региональная экономическая система структурирована с учетом кластерного присутствия, действия сетевого механизма координации деятельности, а также симбиоза иерархической и рыночной системных компонент. Отмечены основные виды государственной кластерной политики и важнейшие направления кластерной поддержки с включением кластерных инициатив, кластерных технологий и кластерного консалтинга в приоритеты стратегического управления на региональном уровне. Сделан вывод о том, что в региональном рыночном пространстве кластерам отведена роль системообразующих элементов устойчивого развития.

Ключевые слова: инновационная экономика, кластер, концепция кластерного развития, пространственное развитие, регион, стратегия, экономическая интеграция.

ECONOMIC INTEGRATION IN THE SYSTEM OF SPATIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

Tatiana N. Topoleva

Udmurt Branch of Institute of Economics of the Ural Branch
of the Russian Academy of Sciences, Izhevsk, Russia

The article studies specific features of economic integration processes in the context of regional market space clustering. Methodological principles of today's cluster systems are shown and their signs are identified with signs of heterogeneous network associations. The concept of cluster development is investigated in view of the theory of economic complexity in three analytical sections: production agglomerations, innovation ecosystems and cluster initiatives. Transaction nature of innovation character of cluster systems was revealed. The dependence was grounded of innovative cluster opportunities on synergy effects arising as a result of collaboration of participants' interaction on principles of triple spiral (business, state, science and education field). The author found the objective necessity of raising the level of developing the network interaction in order to avoid the formal approach to cluster functioning. The author puts forward the model of economic clusterization in conditions of innovation economy.

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного в соответствии с Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук и планом НИР Института экономики Уральского отделения РАН на 2020–2022 гг. по теме «Развитие регионально ориентированных производственных систем», проект № 0404-2019-0010.

The regional economic system is structured with regard to cluster presence, functioning of the network mechanism of coordination activity and symbiosis of hierarchical and market system components. Key types of state cluster policy and important trends in cluster support, which includes cluster initiatives, cluster technologies and cluster consulting in priority of strategic management at the regional level. A conclusion was made that clusters were assigned a part of system-forming elements of sustainable development in regional market space.

Keywords: innovation economy, cluster, concept of cluster development, spatial development.

Введение

Современные региональные экономические системы, формирующиеся на основе кооперационно-интеграционных форм взаимодействия, представляют собой базис инновационной модели роста национальной экономики. Трансформация организационных основ управления в отраслях реального сектора путем создания различных вариативных механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов является важной вехой построения новой индустриальной экономики. В Стратегии пространственного развития Российской Федерации до 2025 г. одним из приоритетных направлений, в частности, обозначено создание эффективных форм организации экономической деятельности на основе их согласованного и взаимодополняющего использования. В ряду таких форм отмечены территориальные кластеры, особые экономические зоны, районы пионерного освоения, территории опережающего развития, мегапроекты обустройства инфраструктуры и др.

Процессы экономической интеграции в целом и кластеризации как ее составной части являются проявлениями глобального тренда, продиктованного становлением сетевого экономического уклада, технологическим развитием, цифровизацией и усилением межфирменной, межрегиональной и международной конкуренции, что определяет актуальность исследований в части повышения эффективности взаимодействия участников кластерных систем и их влияния на пространственное развитие регионов.

Мировая и отечественная практика подтверждает перспективность территориальных объединений кластерного типа. Кла-

стеры рассматриваются в качестве особого вида в совокупности открытых межорганизационных сетей. В то же время отдельный кластер может включать в себя множество сетевых составляющих. В работе К. Келли «Новые правила для новой экономики: двенадцать взаимосвязанных принципов выживания в турбулентном мире» отмечено, что «любой бизнес, в конечном итоге, подчинится логике и экономике сетей» [6].

Экономическая наука рассматривает кластеризацию через призму эффектов территориальной концентрации (MAR-эффектов), которые находят проявление в производстве, транзакционных издержках компаний, инновационной активности, логистике, сфере человеческого капитала, информационном обмене и пространственном развитии [16].

Современные кластеры демонстрируют новый уровень производственных масштабов, рыночной активности и скорости инновационных изменений. В основе кластерной методологии заложена особая форма экономических отношений, направленная на создание инновационного продукта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними, что позволяет относить кластеры к разряду сложных динамических систем.

Концепция кластерного развития сформировалась под влиянием научных положений целого ряда научных теорий: эволюционной, пространственного развития, конкурентоспособности, системных инноваций, технологических сдвигов.

Практическую реализацию концепция получила с начала 1990-х гг. в развитых странах мира благодаря исследованиям М. Портера, Дж. Даннинга, Е. Лимера, К. Кетелса, Р. Мартина, И. Толенадо, Д. Солье, М. Энрайта и др. Идеи кластер-

ной теории активно распространяются в России с конца 2000-х гг. Результаты теоретических и эмпирических исследований содержат труды российских ученых Е. Н. Александровой, С. Г. Важенина, И. В. Гребенкина, Н. Н. Колосовского, Ю. Г. Лавриковой, Н. И. Лариной, Л. С. Маркова, И. В. Пилипенко, Н. В. Смодинской, О. М. Трофимовой и др.

Теоретические и методологические аспекты кластеризации

М. Портер, разрабатывая теорию конкурентных преимуществ, заключил, что для компаний преимущества подобного рода определяются состоянием и качеством экономической среды функционирования. Он ввел в научный оборот категорию «кластер» и рассматривал кластеры как бизнес-агломерации – географическое сосредоточение компаний и связанных с ними организаций (поставщиков, партнеров в смежных отраслях, ассоциаций, научных центров и др.), задействованных в одной сфере деятельности (рыночной нише) и взаимодействующих на основе кооперации и конкуренции [9].

В процессе исследования сути кластерной природы и причастности кластеров к сложным динамическим системам произошло фрагментарное сближение *традиционного институционального подхода экономической теории с теорией экономической сложности* – относительно новым научным направлением, рассматривающим поведение субъектов хозяйственной деятельности с точки зрения нелинейности развития, неопределенности и открытости к переменам.

К сложным адаптивным системам относятся гетерогенные сетевые объединения, состоящие из обособленных, но функционально связанных экономических агентов, обладающих такими чертами, как эмергентность поведения, способность к самоорганизации и саморазвитию, опосредованность, холистическая природа, вариабельность, фрактальность, повторяемость, опора на обратные связи и синергия.

Очевидно, что современные кластеры следует рассматривать в рамках теории сложности, поскольку им в достаточной степени присущи признаки сложных систем. Так, развитие кластеров происходит за счет внутренних структурных трансформаций, возникающих в процессе интегративного взаимодействия участников, а результаты экономической интеграции, как правило, превосходят сумму индивидуальных результатов хозяйственной деятельности отдельных субъектов интеграции. Кроме того, адаптивный эффект для участников кластеров реализуется через обратные связи, что способствует гибкой оптимизации управленческих решений и организационного функционала [12]. Результатом является положительная динамика большинства агрегированных параметров: повышается экономическая эффективность, на что прежде всего нацелена экономическая интеграция в кластерных системах.

В исследованиях Института экономики РАН кластеры предложено рассматривать в трех взаимосвязанных измерениях [11]:

- как особую форму производственных агломераций;
- как форму инновационных экосистем;
- как форму экономических проектов (кластерных инициатив).

Производственные агломерации представляют собой неиерархичные сети компаний, соответствующие новой производственной модели, характеризующейся процессами углубления разделения труда.

С точки зрения географического фактора создание конечной продукции выходит за рамки территориальных границ национальной экономики, образуя глобальные стоимостные цепочки. Кроме того, процесс производства также выходит за пределы основных стадий (сырье – переработка – услуги) и делится внутри этих стадий на более узкие и специализированные бизнес-задачи в звеньях глобальных стоимостных цепочек. Это способствует активной диверсификации экономических

систем и их структурной трансформации, а именно наращиванию доли сложных, высокоспециализированных видов деятельности с увеличением добавленной стоимости.

Специфика кластеров в качестве инновационных экосистем отражает зависимость инновационного потенциала участников от уровня сложности и конфигурации внутрисетевых взаимодействий. В данном аспекте выделяют три типа связей: кооперацию, коллаборацию и коллаборацию с тройной спиралью. Кооперация предполагает формирование сетевых структур с устойчивой системой интерактивных связей, основанной на мягкой координации хозяйственной деятельности, что в свою очередь создает благоприятную среду для инновационных партнерств.

Применительно к кластерной организации производства неинституциональная теория разделяет трансформационные

(производственные) и транзакционные факторы. Первая группа факторов включает материальные, технико-технологические и человеческие ресурсы, способствующие трансформации продуктов предшествующего состояния системы в продукты нового состояния. Вторая группа факторов в виде институциональных, организационных и информационных ресурсов посредством обмена и распределения призвана способствовать процессам преобразования трансформационных факторов. Во внутрикластерной кооперации транзакционные факторы приобретают особые характеристики. Так, если при освоении трансформационных факторов для отдельных участников кластеров происходит экстенсивное агрегирование издержек, то характер освоения транзакционных факторов, напротив, можно определить как интенсивный (рис. 1).



Рис. 1. Транзакционная природа инновационности кластерных систем

Источники: [5; 10].

Синергия кластерной кооперации порождает новый уровень связей и отношений координации, формирует новые условия производства и новые институты. Таким образом, продукт, произведенный в новых условиях, определяется как инновационный. В этом и заключается трансакционная природа инновационности кластерных систем.

Кооперационное взаимодействие включает множество коллаборативных сетей с более сложным уровнем системного взаимодействия. Термин «коллаборация» (от англ. *collaboration* – сотрудничество) означает высшую форму интерактивной кооперации, участники которой обмениваются ресурсами, знаниями, информацией в динамическом процессе непрерывных согласований на основе действия обратных связей [11]. Коллективная инновационная активность (коллаборация агентов) в конечном итоге формирует инновационные экосистемы, продуцирующие инновации.

Коллаборация с тройной спиралью предполагает включение в интеграционное взаимодействие трех экономических агентов, а именно представителей предпринимательского сектора, сектора знаний (научных центров, вузов) и государственного сектора (на всех уровнях государственной власти). В результате действия данного типа коллаборации происходит сближение и пересечение экономических интересов участников, создаются стимулы для динамичной инновационной активности и устойчивого взаимодействия. Массовый блок эмпирических исследований в подтверждение значимости коллаборативных сетей для экономического развития относится ко второй половине 2000-х гг. В настоящее время исследования активно продолжаются в рамках теоретического ядра концепции открытых инноваций.

В мировой практике коллаборация с тройной спиралью в полной мере реализовалась в виде инновационных кластеров, генерирующих эффекты непрерывного роста производительности и эффективности на основе внедрения инноваций.

Функциональная взаимозависимость и взаимодополняемость участников инновационных кластеров не только способствуют агломерационным эффектам снижения общих издержек, но и обеспечивают общий сетевой эффект наращивания инновационной активности [5; 7]. При этом инновационные возможности кластера не всегда зависят от принадлежности участников кластерных объединений к высокотехнологичным секторам экономики. Основным контекстом является *синергетический эффект*, достигаемый в результате выстраивания сложных эндогенных связей, формируемых автономными, но экономически связанными хозяйствующими субъектами. Для достижения синергетического эффекта научные исследования определили критическую массу участников интеграции, варьирующуюся в пределах от 50 до 200 компаний [8].

Кластерные технологии представляют собой особый вид управленческих технологий, направленных на координацию и конструктивные интересы горизонтально и вертикально интегрированных объединений в составе кластеров.

Преобразование кластеров в инновационные полюса роста, являющиеся драйверами инновационной модели национальной экономики, происходит в результате проектных мероприятий со стороны государственных структур. Государственные программы стимулирования инноваций совместно с бизнес-проектами предпринимательского сектора и разработками научных центров образуют кластерные инициативы – проекты (как элементы кластерной технологии), отличительной особенностью которых от обычных проектов является их сложность, открытость, ориентация на интерактив и эффективность взаимодействий. Государственные структуры могут участвовать в составе кластеров в качестве координаторов кластерных инициатив, консультантов, спонсоров и венчурных инвесторов. По мнению Г. Линдквиста, наиболее эффективной мерой поддержки кластерных инициатив вы-

ступает кластерное активирование, при этом роль государства сводится к снятию барьеров, препятствующих эволюции кластеров, последовательному созданию экономического пространства и инфраструктуры для их саморазвития [15].

Кластерные инициативы, как правило, строятся на принципах коллаборативного

управления и горизонтальной формы интеграции, определяющих экономическую эффективность совместной деятельности. Модель экономической кластеризации в условиях инновационной экономики показана на рис. 2.



Рис. 2. Модель экономической кластеризации в инновационной экономике

Источники: [2; 11; 13].

В случае государственного регулирования кластерная теория рассматривает четыре вида государственной кластерной политики, такие как:

– *каталитическая политика* – государство предпринимает усилия для компро-

миссного взаимодействия заинтересованных субъектов интеграции (бизнес-структур, исследовательских организаций), оказывая им ограниченное субсидирование;

– *поддерживающая политика* – дополняет каталитический вид значительными инвестиционными ресурсами в региональную инфраструктуру (образовательный сектор, маркетинговую сферу, профессиональное обучение и др.), формируя благоприятную среду кластерного развития;

– *директивная политика* – характеризуется разработкой государственных программ в области региональной специализации посредством кластеризации экономики;

– *интервенционистская политика* – государство сохраняет директивную функцию и берет на себя ответственность за стратегические перспективы кластеризации, субсидирует, стимулирует, администрирует и контролирует основные направления экономического развития, формируя при этом кластерную специализацию.

Кластерная политика выступает альтернативой традиционной отраслевой политике в части ориентации на пространственное развитие. Целью реализации кластерной политики на мезоуровне является повышение темпов экономического роста и конкурентоспособности региональных экономических систем.

Функционирование кластерных организаций в рамках сетевой модели коллаборативного типа не всегда означает единство интересов участников. Так, если для бизнеса стимулом вступления в кластер может стать факт снижения налоговой нагрузки, то государство как публичный партнер, напротив, всегда заинтересовано в росте налоговых поступлений. Кроме того, в отличие от бизнеса для государственного сектора, помимо критериев экономической эффективности инвестиций, большое значение имеет стратегическая направленность реализуемых проектов. Таким образом, особое значение приобретает непосредственно характер инвестиций, которые в мировой практике получили название преобразующих (*impact investing*). Они представляют собой вложения в проекты с учетом не только ожидаемой доходности, но и перспективного до-

стижения социальных и экологических эффектов на территориях кластерного размещения.

В целом стратегия кластерного развития строится на основе баланса и взаимодополнения корпоративных стратегий, стратегий регионального и национального уровней, сложившегося ресурсного потенциала, производственных и технологических возможностей, а также меняющихся общественных запросов.

Исследование современных кластерных систем позволяет сформулировать ряд методологических принципов, в числе которых:

– учет спектра региональных особенностей экономической интеграции в контексте формирования кластеров;

– системный подход в анализе экономического развития территорий кластерного размещения с учетом действующих факторов внутренней и внешней среды;

– многообразие форм, методов и инструментов исследования, включая методы организационного моделирования, методы статистического, структурного, функционального анализа, методы экспертных оценок, индикативного планирования и др.;

– возможности практической реализации результатов моделирования деятельности кластерных систем.

Наряду с реализацией кластерной политики и кластерных инициатив, актуальность приобретают такие модельные компоненты кластеризации, как *кластерный менеджмент*, сочетающий науку и практику управления социально-экономическими процессами в кластерных системах, и *кластерный консалтинг*, осуществляемый специализированными центрами кластерного развития на территориях кластерного размещения.

Региональная экономическая система в условиях инновационной экономики

В процессе анализа современных тенденций пространственного развития региональных экономических систем кластеризацию

следует рассматривать как форму многокомпонентного, целесообразного, устойчивого взаимодействия участников, обеспечивающую дополнительные экстерналильные эффекты, эффект масштаба и синергию, в результате которых происходит как саморазвитие отдельных участников

взаимодействия, так и общесистемное развитие.

Структура региональной экономической системы с сетевым механизмом координации деятельности представлена на рис. 3.



Рис. 3. Структура региональной экономической системы в инновационной экономике

Источники: [1–4; 10; 14].

Действие сетевого механизма координации объединяет компонентные преимущества иерархической системы при выраженном свойстве голографичности (когда подсистемы продолжают выполнять системные функции даже при значительных системных несовершенствах) с преимуществами рыночной системы. При этом в региональном рыночном пространстве кластерные структуры становятся одними из *основных системообразующих элементов устойчивого развития*.

Преимущества экономической интеграции на принципах тройной спирали в части последовательной реализации кластерных проектов на региональном уровне

следует рассматривать как с позиций государственного сектора, так и с позиций остальных участников кластеров. Для региональных органов государственной власти в ряду преимуществ можно отметить вероятное сокращение бюджетной нагрузки, структурную рационализацию экономической системы с выбором приоритетных отраслей развития, увеличение финансирования социально значимых проектов за счет внебюджетных источников, ожидаемый рост количества рабочих мест и производительности труда, новые возможности для притока инвестиций в регион, уход от таргетированной поддержки в сторону разнообразия уровня экономиче-

ского развития участников кластеров, повышение уровня общественного доверия при разработке и реализации кластерных инициатив.

Для остальных участников кластеров преимущества участия в проектах обусловлены главным образом возможностями государственного субсидирования, сокращением сроков реализации проектов в части подготовительных административных процедур, снижением издержек на продвижение проектов, участием в проектах с большим потенциалом долгосрочной доходности, модернизацией технологической базы, доступом к кадровой инфраструктуре, возможностями повышения уровня квалификации работников и получения новых компетенций, расширением горизонтов планирования, снижением рисков потери партнеров с точки зрения их отказа от реализации проекта.

На современном этапе рост эффективности процессов экономической кластеризации на региональном уровне в российских условиях сопряжен с реализацией ряда основополагающих аспектов, в числе которых:

- ориентация на достижение значимых эффектов для всех участников интеграционного взаимодействия при планировании его результатов посредством механизма кластерного консалтинга;
- включение кластерных инициатив и кластерных технологий в перечень ключевых объектов стратегического управления региональным развитием;
- многообразие применяемых методов и инструментов, обеспечивающих адекватное управленческое воздействие на экономическую интеграцию;
- расширение сферы использования механизмов государственно-частного партнерства при содействии процессам кластеризации в территориальном пространственном развитии;
- обеспечение целостности и единства всех этапов экономической кластеризации при планировании, разработке и внедрении кластерных систем.

Комплементарное соединение неоднородных активов и компетенций участников кластеров, возможности быстрого, зачастую креативного, перераспределения ресурсов и реконфигурация внутренних и внешних связей формируют режим инновационного роста на основе тактической и стратегической оптимизации совместных действий под новые рыночные и общественные запросы. В результате создаются новые продукты и технологии, а также обновляются конкурентные возможности участников кластеров для присутствия в различных стоимостных цепочках.

Иницилируя сетевые связи для образования стартапов, спин-оффов, межфирменных альянсов и ассоциаций, кластеры способствуют переливу технологических инноваций, бизнес-практик и комплексного знания в региональное экономическое пространство и далее – в национальное. В результате происходит наращивание инновационных преимуществ и производственного потенциала, повышается конкурентоспособность не только отдельных региональных экономических систем, но и национальной экономики в целом.

Заключение

Проведенное исследование основных аспектов экономической интеграции в системе пространственного развития региона позволило сформулировать следующие основные выводы:

1. Развитие экономических процессов в контексте глобализации, регионализации, трендов инновационной и сетевой экономики объективно способствует созданию форм экономической интеграции на основе согласованного и взаимодополняющего сотрудничества субъектов хозяйственной деятельности.
2. Кластерные системы, обладая динамической устойчивостью в условиях нелинейности, формируют сетевые механизмы координации и генерируют проекты развития.
3. В практике управления региональными экономическими системами класте-

ризация основана на экономической целесообразности, целеполагании, мотивах субъектов хозяйственной деятельности и стратегических аспектах территориального развития.

4. Экономическая интеграция смещается за рамки исключительно бизнес-среды в область коллаборативных сетей. Практическая реализация принципа тройной спирали в программах кластеризации экономики свидетельствует о необходимости приоритетной поддержки интеграционных взаимодействий с участием представителей бизнеса, научно-образовательного сообщества и государства. Для достижения непрерывной инновационной активности участников, выхода на экономическую эффективность и последующий устойчивый экономический рост важно достижение высокого уровня развития их сетевых взаимодействий.

5. На современном этапе уровень внутрикластерной инновационной кооперации является важнейшим факторным компонентом кластерного развития, коррелируя с производственной и технологической кооперацией.

6. Эффективность государственной кластерной политики зависит от целенаправленного стимулирования межфирменной конкуренции, содействия институциональному и инфраструктурному развитию сетевых механизмов координации рыночной деятельности.

7. Сложилась необходимость дальнейших многоаспектных исследований процессов экономической интеграции и кластеризации в части оценки функционирования кластерных объединений, а также последствий интеграционных процессов для секторов экономики с учетом региональных и национальных приоритетов развития.

Список литературы

1. Бодрунов С. Д. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации РФ // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 10. – С. 94–104.
2. Боткин О. И., Сутыгина А. И., Боткин И. О., Сутыгин П. Ф. Экономическая сущность в управлении собственностью // Проблемы региональной экономики. – 2017. – № 1-2. – С. 29–43.
3. Буньковский Д. В. Предпринимательский проект в среде промышленного предприятия // Булатовские чтения. – 2019. – Т. 5. – С. 160–162.
4. Вертакова Ю. В., Рисин И. Е. Методический подход к оценке условий кластеризации социально-экономического пространства региона // Российский научный журнал: Экономика и управление. – 2016. – № 5. – С. 12–25.
5. Гребенкин И. В., Боткин И. О. Роль кластеров в экономическом развитии региона // Проблемы региональной экономики. – 2017. – № 3-4. – С. 52–61.
6. Келли К. Новые правила для новой экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/JOURNAL/ZS/KELLY.HTM> (дата обращения: 04.03.2020).
7. Малыхина И. О., Божков Ю. Н., Брежнев А. Н. Влияние инфраструктурной поддержки на формирование и стимулирование инновационно-инвестиционных источников экономического развития региона // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2019. – № 2. – С. 131–134.
8. Никитина Т. И., Лысенко А. Н. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 21–26.
9. Портер М. Конкуренция. – М. : Вильямс, 2018.

10. Рахмеева И. И. Инновационная инфраструктура региона: на стыке региональной и институциональной экономики // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2013. – № 10 (58). – С. 65.
11. Смородинская Н. В., Катуков Д. Д. Когда и почему региональные кластеры становятся базовым звеном современной экономики // Балтийский регион. – 2019. – Т. 11. – № 3. – С. 61–91.
12. Тополева Т. Н. Экономическая интеграция в промышленности: теоретико-методологический аспект // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 1 (92). – С. 138–148.
13. Трофимова Н. Н. Необходимость стимулирования инновационной активности предприятий для развития наукоемких производств // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2016. – № 4 (12). – С. 98–101.
14. Шаталов М. А., Бейлина А. Ф. Межотраслевая интеграция в системе устойчивого пространственного развития региона // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 9 (100). – С. 79–87.
15. Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects [Электронный ресурс]. – URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=4Nt4Ts4AAAAru> (дата обращения: 02.03.2020).
16. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth // The Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94 (5). – P. 1002–1037.

References

1. Bodrunov S. D. Integratsiya proizvodstva, nauki i obrazovaniya kak osnova reindustrializatsii RF [Integration of Production, Science and Education as the Basis of the Reindustrialization of the Russian Federation]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2015, No. 10, pp. 94–104. (In Russ.).
2. Botkin O. I., Sutygina A. I., Botkin I. O., Sutygin P. F. Ekonomicheskaya sushchnost v upravlenii sobstvennostyu [The Economic Nature of Property Management]. *Problemy regionalnoy ekonomiki* [Problems of the Regional Economy], 2017, No. 1-2, pp. 29–43. (In Russ.).
3. Bunkovskiy D. V. Predprinimatelskiy proekt v srede promyshlennogo predpriyatiya [Entrepreneurial Project in an Industrial Enterprise Environment]. *Bulatovskie chteniya* [Bulatov Readings], 2019, Vol. 5, pp. 160–162. (In Russ.).
4. Vertakova Yu. V., Risin I. E. Metodicheskiy podkhod k otsenke usloviy klasterizatsii sotsialno-ekonomicheskogo prostranstva regiona [Methodological Approach to Assessing the Conditions of Clustering of the Socio-Economic Space of the Region]. *Rossiyskiy nauchnyy zhurnal: Ekonomika i upravlenie* [Russian Journal of Economics: Economics and Management], 2016, No. 5, pp. 12–25. (In Russ.).
5. Grebenkin I. V., Botkin I. O. Rol klasterov v ekonomicheskom razvitii regiona [The Role of Clusters in the Economic Development of the Region]. *Problemy regionalnoy ekonomiki* [Problems of the Regional Economy], 2017, No. 3-4, pp. 52–61. (In Russ.).
6. Kelli K. Novye pravila dlya novoy ekonomiki [New Rules for the New Economy] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/JOURNAL/ZS/KELLY.HTM> (accessed 04.03.2020).
7. Malykhina I. O., Bozhkov Yu. N., Brezhnev A. N. Vliyanie infrastrukturnoy podderzhki na formirovanie i stimulirovanie innovatsionno-investitsionnykh istochnikov ekonomicheskogo razvitiya regiona [Influence of Infrastructure Support on the Formation and Stimulation of Innovation and Investment Sources of Economic Development of the Region]. *Evraziyskiy mezhdunarodnyy nauchno-analiticheskiy zhurnal* [Eurasian International Scientific and Analytical Journal], 2019, No. 2, pp. 131–134. (In Russ.).

8. Nikitina T. I., Lysenko A. N. Formirovanie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva kak instrument razvitiya regiona [The Formation of Public-Private Partnerships as a Tool for the Development of the Region]. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of Astrakhan State Nechnical University. Series: Economics], 2012, No. 2, pp. 21–26. (In Russ.).
9. Porter M. Konkurentsia [Competition]. Moscow, Vilyams, 2018. (In Russ.).
10. Rakhmeeva I. I. Innovatsionnaya infrastruktura regiona: na styke regionalnoy i institutsionalnoy ekonomiki [Innovative Infrastructure of the Region: at the Crossroads of Regional and Institutional Economics]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami* [Economic Systems Management], an electronic scientific journal, 2013, No. 10 (58), pp. 65. (In Russ.).
11. Smorodinskaya N. V., Katukov D. D. Kogda i pochemu regionalnye klasteri stanovyatsya bazovym zvenom sovremennoy ekonomiki [When and Why Regional Clusters become the Basic Link in the Modern Economy]. *Baltiyskiy region* [Baltic Region], 2019, Vol. 11, No. 3, pp. 61–91. (In Russ.).
12. Topoleva T. N. Ekonomicheskaya integratsiya v promyshlennosti: teoretiko-metodologicheskii aspekt [Economic Integration in Industry: Theoretical and Methodological Aspect]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2019, No. 1 (92), pp. 138–148. (In Russ.).
13. Trofimova N. N. Neobkhodimost stimulirovaniya innovatsionnoy aktivnosti predpriyatiy dlya razvitiya naukoemkikh proizvodstv [The Need to Stimulate the Innovative Activity of Enterprises for the Development of High-Tech Industries]. *Aktualnye problemy ekonomiki i upravleniya* [Actual Problems of Economics and Management], 2016, No. 4 (12), pp. 98–101. (In Russ.).
14. Shatalov M. A., Beylina A. F. Mezhotraslevaya integratsiya v sisteme ustoychivogo prostranstvennogo razvitiya regiona [Intersectoral Integration in the System of Sustainable Spatial Development of the Region]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2019, No. 9 (100), pp. 79–87. (In Russ.).
15. Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects [E-resource]. Available at: <https://scholar.google.ru/citations?user=4Nt4Ts4AAAAru> (accessed 02.03.2020).
16. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, 1986, Vol. 94 (5), pp. 1002–1037.

Сведения об авторе

Татьяна Николаевна Тополева

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник Удмуртского
филиала ИЭ УрО РАН.
Адрес: ФГБУН «Институт экономики
Уральского отделения Российской академии
наук», 426004, Ижевск, ул. Ломоносова, д. 4.
E-mail: tn-topoleva@mail.ru

Information about the author

Tatiana N. Topoleva

PhD, Assistant Professor, Senior Researcher
of Udmurt Branch IE UB RAS.
Address: Udmurt Branch of Institute
of Economics of the Ural Branch of Russian
Academy of Science, 4 Lomonosova Str.,
Izhevsk, 426004, Russian Federation.
E-mail: tn-topoleva@mail.ru

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМАХ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А. М. Чилилов

НМИЦ хирургии им. А. В. Вишневского Минздрава России,
Москва, Россия

Ф. Н. Кадыров

ЦНИИОИЗ Минздрава России, Москва, Россия

Цель исследования – изучение изменений в системах оплаты труда в общественном здравоохранении в период перехода от советской системы оплаты труда в здравоохранении к оплате труда в этой области в последние годы. Авторы выявляют и анализируют причины, приведшие к необходимости изменений, произошедших за этот период. Показано, как изменение системы оплаты труда связано с изменениями хозяйственных отношений в обществе. В статье исследуются предпосылки и возможные последствия перехода от региональной системы оплаты труда к отраслевой. В связи с формальным завершением сроков реализации майских указов президента, новой экономической реальностью и новыми поручениями президента в сфере оплаты труда медицинских работников авторы предлагают пересмотреть сложившиеся системы оплаты труда, уйти от контроля за уровнем заработной платы на одно физическое лицо в среднем по субъекту Российской Федерации, начать контролировать уровень гарантированной части заработной платы в расчете на отработанную ставку, а также ввести предусмотренные Трудовым кодексом базовые оклады, не связывая их со средним уровнем заработной платы по регионам.

Ключевые слова: трудовые отношения, оплата труда, функции заработной платы, дифференциация заработной платы, общественное здравоохранение, реформа бюджетной сферы, правовое положение государственных (муниципальных) учреждений, стимулирование.

ANALYZING CHANGES IN REMUNERATION SYSTEMS OF PUBLIC HEALTH WORKERS

Abdula M. Chililov

A. V. Vishnevsky National Medical Research Center of Surgery,
Moscow, Russia

Farit N. Kadyrov

FRIHOI of MoH of the RF, Moscow, Russia

The goal of the research is to study changes in remuneration systems in Public Health during the period of passing-over from the soviet remuneration system in Public Health to the remuneration system effective during these years. The authors find and analyze reasons that caused the necessity of changes, which took place lately. It is shown that changes in the remuneration system are connected with changes in economic relations in society. The article studies preconditions and possible consequences of passing-over from the regional remuneration system to sectoral one. Because of termination of the period fixed for implementation of May Decrees of the President, new economic reality and new presidential instructions in the field of medical workers' remuneration the authors propose to revise the existing remuneration systems, to give up control over remuneration rate per individual on average by entity of the Russian Federation, to start monitoring the rate of guaranteed proportion of remuneration calculating on the wage and to introduce the basic wages envisaged by the Labour Code, which should not be linked to the average wage rate by regions.

Keywords: labour relations, remuneration, wage functions, wage differentiation, Public Health, reform of the budget sphere, legal status of state (municipal) institutions, incentives.

Введение

Для понимания причин и последствий периодических изменений в системах оплаты труда необходимо показать, реализация каких функций заработной платы на том или ином историческом отрезке выходила на передний план, какие задачи нужно было решать в первую очередь.

В мировой практике используются два основных подхода к оплате труда медицинских работников:

- *окладная система*, основанная на установлении фиксированного оклада, размер которого может варьироваться в зависимости от определенных факторов (уровня квалификации, стажа и т. д.);

- *гонорарная система*, предполагающая зависимость размера оплаты труда от значения определенных показателей (обычно объемных или стоимостных).

Системы оплаты труда, создаваемые на основе этих подходов, отличаются степенью стабильности (гарантированности) и стимулирующими качествами. На практике эти подходы в чистом виде используются редко, поскольку зачастую имеет место комбинация элементов окладной и гонорарной систем.

В Советском Союзе приоритетом считалась стабильность социальных гарантий. В здравоохранении превалировало использование именно окладной системы. Вместе с тем как в советский период, так и в последующий системы оплаты труда в здравоохранении менялись. Необходимо оценить причины, связанные с периодическим изменением систем оплаты труда, и то, насколько в них находят отражение те или иные функции заработной платы.

Системы оплаты труда, применяемые в советский период

Рассмотрим эволюцию систем оплаты труда в последние годы существования СССР.

Формально трудовое законодательство не устанавливало жестких ограничений для возможных систем оплаты труда. Дей-

ствовавший в то время Кодекс законов о труде (КЗоТ) определял, что оплата труда могла производиться как повременно, так и сдельно (ст. 83 КЗоТа). Тем не менее статья 81 КЗоТа устанавливала, что по общему правилу оплата труда специалистов производится повременно в соответствии с установленными окладами. Фактически это означало, что оплата труда работников здравоохранения должна была базироваться на окладной системе.

В ходе реформ, осуществляемых в последние годы существования Советского Союза (повышение самостоятельности организаций и т. д.), расширились и права учреждений здравоохранения в вопросах оплаты труда. Новый хозяйственный механизм (НХМ) в здравоохранении сопровождался внедрением хозрасчетных отношений и систем оплаты труда, ориентированных не только на объем оказанных услуг, но и на их стоимость.

Это подкреплялось и изменением трудового законодательства. Статья 83 КЗоТа была изложена в несколько ином виде, предусматривая, что оплата труда должна зависеть от конечных результатов. При этом предполагалось отсутствие ограничений на ее размер (редакция КЗоТа от 5 февраля 1988 г.).

Отметим, что политика государства в вопросах оплаты труда была противоречива. В соответствии с Законом Российской Федерации от 25 сентября 1992 г. данное положение было исключено из КЗоТа.

Для этого периода было характерно повсеместное внедрение коллективных форм организации и оплаты труда, которые нашли отражение, например, в статьях 83 и 102 КЗоТа.

Таким образом, последние годы существования Советского Союза ознаменовались применением новых подходов в вопросах оплаты труда, что сопровождалось широкой идеологической кампанией. Однако отсутствие последовательности, превалирование административных подходов не позволили добиться серьезных положительных результатов.

Переход от окладной системы оплаты труда на Единую тарифную сетку

Данный этап приходится на период распада Советского Союза, который как раз и послужил основной причиной перехода на *Единую тарифную сетку* (ЕТС).

Нормативной базой перехода на ЕТС послужило принятие Постановления Правительства Российской Федерации от 14 октября 1992 г. № 785 «О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной сферы на основе Единой тарифной сетки».

Потребность перехода на ЕТС была обусловлена прежде всего экономическими и социальными процессами, связанными с развалом СССР, такими как:

- инфляционные процессы, характеризующиеся крайне высокими темпами, приводившие к необходимости частого повышения размеров оплаты труда;
- нарастающие диспропорции в условиях и размерах оплаты труда работников различных отраслей бюджетной сферы (здравоохранение, образование, культура и т. д.), в том числе одноименных должностей/профессий как закономерный результат многократного и неодинакового пересмотра окладов и других выплат.

В сложившейся ситуации потребовалась система оплаты труда, которая позволяла бы максимально просто и быстро изменять (повышать) установленные работникам оклады. Этим требованиям удовлетворяла Единая тарифная сетка, которая при всех своих недостатках обладала рядом неоспоримых достоинств применительно именно к данным условиям:

1. Единообразие формирования окладов по всем отраслям бюджетной сферы.
2. Единый подход к ранжированию окладов по уровням образования и квалификации.
3. Сопоставимость уровня окладов для работников равного уровня образования и квалификации, одноименных должностей (профессий), работающих в различных отраслях бюджетной сферы.

4. Возможность оперативного (в том числе автоматизированного) пересмотра уровня окладов всех работников.

5. Простота и прозрачность формирования и пересмотра окладов.

Постановление № 785, в соответствии с которым была введена Единая тарифная сетка, упорядочило соотношения в размерах заработной платы в зависимости от сложности труда и квалификации работников. Оно предусматривало *механизм поддержания этих соотношений* между отраслями на основе применения Единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы.

Основу расчета заработной платы по ЕТС составляла единая тарифная система, которая формировалась:

- из единой тарифной сетки (ЕТС);
- тарифной ставки (оклада);
- тарифно-квалификационных справочников работ и профессий.

ЕТС включала в качестве ключевых элементов шкалу разрядов и коэффициентов.

Тарифный разряд определялся степенью сложности, ответственности выполняемых работ. Он характеризовал собой уровень квалификации работника.

Тарифные коэффициенты отражали соотношения квалификационного уровня работников по разрядам. Они устанавливали, во сколько раз тарифные ставки последующих разрядов, рассчитанные на основе тарифных коэффициентов, выше ставок первого разряда.

Сущность данной системы заключалась в том, что каждой должности присваивался соответствующий тарифный разряд. В свою очередь для каждого разряда устанавливался коэффициент. Таким образом, оклад конкретного работника определялся путем умножения ставки 1-го разряда на коэффициент, установленный для соответствующего разряда.

В связи с тем что размер заработной платы определялся в виде повышающих коэффициентов к ставке 1-го разряда, для пересмотра размера оплаты труда для всех остальных разрядов при использовании

Единой тарифной сетки требовалось лишь пересмотреть (повысить) размер заработной платы 1-го разряда. Такие изменения происходили с определенной периодичностью (обычно два раза в год) в соответствии с реальными темпами инфляции.

Система оплаты труда по ЕТС не ограничивалась окладами. Она, как и прежде, содержала выплаты компенсационного характера, возможность выплат премий и т. д.

Несмотря на достаточно жесткую схему, введение Единой тарифной сетки не ограничило полномочия бюджетных учреждений. В соответствии с Постановлением № 785 учреждения в пределах выделенных бюджетных ассигнований могли самостоятельно устанавливать виды и размеры доплат, надбавок и других выплат стимулирующего характера.

И все же на практике подобные полномочия были ограничены, поскольку Постановлением № 785 предусматривалось, что квалификация работников и сложность выполняемых ими работ были учтены в размерах ставок и окладов, устанавливаемых на основе Единой тарифной сетки. Это означало, что, например, не допускались выплаты стимулирующего характера за сложность выполняемых работ. Тем не менее основным ограничителем использования стимулирующих качеств систем оплаты труда, основанных на ЕТС, являлись не прямые запреты, а ограниченность средств, которые могли быть выделены на стимулирование работников.

Тем самым система оплаты труда, основанная на ЕТС, имела свои недостатки, многие из которых были продолжением ее достоинств. Унификация, которая содействовала предотвращению разноречия в вопросах уровня оплаты труда работников различных отраслей и должностей, не позволяла учитывать всех отраслевых особенностей в вопросах оплаты труда. Действительно, для здравоохранения характерно максимальное количество видов учреждений, наименований должностей работников, условий их труда, а также применяе-

мых выплат и т. д., поэтому Единая тарифная сетка оказалась для него менее подходящей, чем для других отраслей бюджетной сферы.

Стоит добавить, что оплата труда на основе ЕТС плохо вписывалась в формирующуюся систему рыночных отношений, проникающую и в сферу здравоохранения. Это проявилось прежде всего в форме серьезного увеличения оказываемых учреждениями здравоохранения платных медицинских услуг, а также в форме введения системы обязательного медицинского страхования (ОМС). Хотя сметное бюджетное финансирование частично сохранялось, система ОМС предусматривала, что средства на заработную плату учреждения получают не по смете, а должны заработать в зависимости от объемов оказания медицинской помощи (с выставлением счетов в страховые медицинские организации).

К сожалению, в этот период не были реализованы открывающиеся дополнительные возможности по *либерализации систем оплаты труда*, предоставляемые новой редакцией статьи 81 КЗоТа, которая была принята 25 октября 1992 г. (перед принятием Постановления № 785) и продемонстрировала смену идеологии в обществе с ориентацией на рыночные отношения. Данная редакция статьи 81 КЗоТа определила, что учреждения и организации могут устанавливать для руководителей, специалистов и служащих и другие варианты оплаты труда (например, в процентах от полученного дохода, в долях от прибыли и т. д.). Однако в принятом чуть позже Постановлении № 785 эти изменения не получили отражения.

В приказах, непосредственно определяющих системы оплаты труда работников здравоохранения, были положения, аналогичные содержащимся в КЗоТе. Данному периоду соответствуют три основных федеральных приказа:

1. Приказ Минздрава России от 23 ноября 1992 г. № 301 «Об оплате труда работников здравоохранения».

2. Приказ Минздравмедпрома России от 20 февраля 1995 г. № 35 «Об оплате труда работников здравоохранения Российской Федерации».

3. Приказ Минздравмедпрома России от 24 февраля 1998 г. № 48 «Об оплате труда работников здравоохранения Российской Федерации».

Так, пункт 2.6 Положения об оплате труда работников здравоохранения Российской Федерации, утвержденного Приказом Минздрава России № 301, устанавливал, что оплата труда работников может производиться как повременно, так по сдельным расценкам в зависимости от выработки и без ограничения размера заработка. Данное положение сохранилось и в принятом позже Приказе Минздравмедпрома России № 35.

В пункте 7.6 Положения об оплате труда работников здравоохранения Российской Федерации, утвержденного Приказом Минздравмедпрома России № 48, было зафиксировано, что по согласованию с профсоюзными органами может вводиться сдельная оплата труда.

Подобные положения редко реализовывались на практике. Введение Единой тарифной сетки, хотя и ознаменовало собой серьезный этап реформирования системы оплаты труда, никак не связало зарплату медицинских работников с результатами труда. В целом Единая тарифная сетка не обеспечивала конкуренцию в оплате труда с начавшими бурно развиваться частными медицинскими организациями ни по уровню оплаты, ни по стимулирующим качествам.

Переход от КЗоТа к Трудовому кодексу

Важнейшим этапом реформирования трудовых отношений стало принятие в конце 2001 г. Трудового кодекса Российской Федерации¹, пришедшего на смену КЗоТу. Переход к Трудовому кодексу был призван привести трудовое законодатель-

ство в соответствие с новыми реалиями, с новой системой экономических и социальных отношений. Однако с рассматриваемых нами позиций Трудовой кодекс оказался даже чем-то более консервативным, чем последние редакции КЗоТа. Так, статья 132 Трудового кодекса устанавливала, что заработная плата зависит от квалификации работника, от сложности выполняемой им работы, от количества и качества затраченного работником труда.

Из данного положения следовало, что зарплата определялась только затратами труда. При этом не предполагалось никакой связи с результатами труда (в отличие от формулировок КЗоТа). Правда, в других статьях такая связь все же просматривалась.

К еще одному важному фактору, характеризующему изменение общественных отношений в обществе, относится некоторое ограничение роли профсоюзных организаций. Так, КЗоТ ранее предполагал необходимость согласования систем оплаты труда с профсоюзами. Статья 83 КЗоТа устанавливала, что системы оплаты труда должны были согласовываться с выборным профсоюзным органом. Это означало, что без согласия профсоюзов принять системы оплаты труда было невозможно.

Безусловно, профсоюзы на практике не были реально столь сильны, чтобы открыто конфликтовать с руководством учреждений. В Советском Союзе существовали механизмы не только административного, но и партийного влияния. Тем не менее данное положение служило важным средством отстаивания интересов работников.

Трудовой кодекс сделал важные шаги к повышению роли предпринимательства, самостоятельности руководства организаций, а точнее, к более сбалансированным отношениям между работодателями и работниками. Трудовой кодекс предполагал лишь учет мнения представительного органа работников, причем не обязательно в лице профсоюзной организации. Статья 135 Трудового кодекса устанавливала, что системы оплаты труда согласуются рабо-

¹ Утвержден Федеральным законом от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ.

тодателем не с профсоюзами, а с учетом мнения профсоюзов (представительного органа работников). В соответствии с Трудовым кодексом это означает лишь необходимость узнать мнение представительного органа работников, учесть это мнение, но не обязательно согласиться с ним. Поэтому руководство медицинских организаций имело возможность сделать все по-своему.

Отметим, что замена профсоюзов на представительный орган работников тоже была неоднозначной новацией. С одной стороны, это было проявлением демократизма, правом работников выбрать любую профсоюзную или иную организацию для отстаивания своих интересов. Но с другой стороны, это привело к дроблению профсоюзных организаций, появлению организаций, не консолидированных в единую систему профсоюзного движения. В итоге реальные возможности отстаивания интересов работников на всех уровнях (вплоть до федерального) во многих случаях были утрачены.

Возврат к окладной системе оплаты труда

Новый этап в системе оплаты труда был связан с отказом от Единой тарифной сетки и переходом к новой системе оплаты труда в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений».

Отказу от Единой тарифной сетки способствовало укрепление экономики, сопровождавшееся серьезным снижением темпов инфляции.

Одно из важнейших изменений в системе оплаты труда заключалось в распределении полномочий в вопросах установления этих систем. В соответствии с Постановлением № 583 федеральные органы власти в сфере здравоохранения определяют системы оплаты труда только для соответствующих федеральных учреждений. Эти требования не распространяются ни

на учреждения субъектов Российской Федерации, ни на муниципальные учреждения.

Столь серьезной новации предшествовало соответствующее изменение в Трудовом кодексе. Статья 144 Трудового кодекса в первоначальной редакции устанавливала, что порядок и условия применения стимулирующих и компенсационных выплат в подведомственных учреждениях устанавливаются нормативными правовыми актами соответствующих публично-правовых образований (Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований).

Таким образом, основная оплата (оклады) строилась по единым принципам, а субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления могли самостоятельно устанавливать только порядок и размеры дополнительных выплат.

В последующем в соответствии с Федеральным законом от 30 июня 2006 г. № 90-ФЗ статья 144 Трудового кодекса была сформулирована уже по-другому, отражая полномочия вышеуказанных органов власти на установление всей системы оплаты труда, а не только дополнительных выплат.

Постановлением № 583 была определена единая структура заработной платы, которая выглядела следующим образом:

- оклад;
- выплаты компенсационного характера;
- выплаты стимулирующего характера.

Региональные и муниципальные органы получили право самостоятельно утверждать системы оплаты труда. Несмотря на это, региональные и муниципальные системы оплаты труда в основном строились на тех же самых принципах, что и федеральные.

В целом саму структуру заработной платы можно признать оправданной: в ней присутствуют и базовая (фиксированная) часть – оклад, и компенсационные выплаты, связанные с условиями труда, и выпла-

ты стимулирующего характера, призванные обеспечить мотивацию работников.

Вместе с тем на практике данная система оплаты труда оказалась недостаточно эффективной, что весьма быстро проявилось в связи с начавшимся экономическим кризисом. Основная причина недостаточно высокой эффективности данной системы оплаты труда была связана с тем, что выплаты стимулирующего характера занимали относительно небольшой удельный вес в общем размере оплаты труда и к тому же зачастую устанавливались вне всякой связи с результатами труда.

Действительно, обычно основная часть стимулирующих выплат приходилась на так называемые статусные выплаты: за стаж непрерывной работы в учреждениях здравоохранения, за наличие квалификационной категории, за наличие ученой степени, почетного звания. Указанные выплаты в лучшем случае характеризовали потенциальные возможности работника, но не имели никакой связи с результатами труда.

Оставшаяся часть выплат стимулирующего характера выплачивалась либо в виде премий (обычно связанных не с результатами труда конкретных работников, а с финансовым положением учреждения), либо шла на выплаты за интенсивность труда, за напряженность труда, на персональные выплаты и т. д., характеризующие не результаты, а затраты труда (но и это было далеко не всегда).

Отражение реформы бюджетной сферы в системах оплаты труда

Мировой экономический кризис 2008–2010 гг., затронувший и Россию, привел к необходимости принятия мер, направленный на повышение эффективности деятельности бюджетной сферы, включая здравоохранение. Требовалось привести экономические условия функционирования государственных (муниципальных) учреждений в соответствие с рыночными условиями.

На решение этой проблемы был нацелен Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ, направленный на совершенствование правового положения государственных (муниципальных) учреждений. Он стал ключевым в вопросах реформирования бюджетной сферы. Были выделены три типа государственных (муниципальных) учреждений с различным набором прав и ответственности: автономные, бюджетные и казенные.

Все это предполагало дифференцированные подходы к системам оплаты труда различных типов учреждений, так как сохранение единой системы оплаты труда для работников различных типов учреждений не обеспечивало адекватную реализацию их прав и обязанностей. Поэтому в соответствующие нормативные правовые акты, регулирующие системы оплаты труда, стали вноситься изменения. В основном они касались того, что из сферы регулирования прежних нормативных правовых актов исключались автономные учреждения.

Как правило, в этой ситуации сохранялись единые принципы построения систем оплаты труда для бюджетных и казенных учреждений. С учетом существенных различий типов этих учреждений, на наш взгляд, это *ограничивало степень самостоятельности бюджетных учреждений.*

Таким образом, с положительной стороны можно отметить тот факт, что в государстве зрело понимание того, что системы оплаты труда оказались более консервативными, чем общие экономические условия функционирования государственных (муниципальных) учреждений, что и привело к очередному (правда, частичному) реформированию системы оплаты труда.

Майские указы президента и введение эффективного контракта

Следующий этап реформирования систем оплаты труда связан с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной поли-

тики» и введением так называемого эффективного контракта.

Обычно основную цель принятия этого и других майских указов президента видят в повышении уровня оплаты труда работников бюджетной сферы. Однако это не совсем так. Подпункт 1е пункта 1 Указа № 597 устанавливает цель его принятия как сохранение кадрового потенциала.

Необходимость очередных изменений в системе оплаты труда путем введения эффективного контракта была обусловлена объективными причинами. Острые кадровые проблемы в здравоохранении были напрямую связаны с уровнем заработной платы медицинских и иных работников. Но это только одна сторона проблемы. Другая заключалась в том, что проведение реформы бюджетной сферы, вложение в здравоохранение огромных средств в рамках приоритетного национального проекта, программ модернизации и т. д. не привели к существенному повышению эффективности деятельности медицинских организаций. Поэтому необходимо было усилить спрос не только с учреждений здравоохранения в целом (путем изменения их прав и обязанностей в рамках реформы бюджетной сферы), а также их руководителей, но и с конкретных работников.

Системы оплаты труда, введенные Постановлением № 583, оказались не в состоянии полностью решить задачу создания эффективной системы стимулирования труда работников, нацеленной на улучшение результатов их деятельности. Далеко не всегда критерии оценки эффективности труда работников и применяемые для этого показатели оказались проработанными. Нередко выплаты стимулирующего характера фактически представляли собой гарантированную часть заработной платы. Многие показатели носили чисто формальный характер и не были связаны с результатами труда конкретных работников (например, выплаты за интенсивность труда).

Широко применялись стимулирующие выплаты, носящие субъективный характер

(например, за добросовестное выполнение своих должностных обязанностей и пр.). Об этом прямо говорится в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы».

Поэтому с положительной стороны можно оценивать тот факт, что повышение заработной платы рассматривалось правительством не как самоцель, а как средство достижения более высокой отдачи от работников. Действительно, при низком размере оплаты труда работников сложно предъявлять к ним более жесткие требования. В этом отношении рост заработной платы, связанный напрямую с достигнутыми результатами труда, является важной предпосылкой повышения степени ответственности медицинских работников.

Вводя эффективный контракт, государство, по сути, распространило принцип, применяемый к бюджетным учреждениям: больше прав и больше ответственности для самих работников. На наш взгляд, этот принцип применительно к работникам можно сформулировать следующим образом: повышение требований к работникам и, соответственно, более высокая зарплата при выполнении установленных требований.

Итоги введения эффективного контракта и необходимость дальнейшего совершенствования систем оплаты труда в здравоохранении

Хотя эффективный контракт предусматривал целый комплекс рациональных мероприятий, его результаты являются далеко неоднозначными. При том что первоначальный упор был сделан на сбережение кадров, кадровая обеспеченность медицинских работников по сравнению с 2012 г. ухудшилась. Кадровые проблемы обострились в связи с тем, что в ухудшившейся экономической ситуации многие медицинские организации стали сокра-

щать сотрудников в целях повышения уровня оплаты труда оставшимся. Подобные меры вступили в прямое противоречие с майскими указами (2012) президента, но упростили повышение оплаты медицинских работников до уровня, предусмотренного дорожными картами.

На наш взгляд, в ходе введения эффективного контракта был допущен целый ряд методологических ошибок:

1. Введение эффективного контракта не получило достаточного методологического сопровождения.

2. Региональные системы оплаты труда содержали целый ряд недостатков, из-за которых потенциал эффективного контракта и других мер, предусмотренных указами президента, не получил полной реализации.

3. Не были своевременно созданы предпосылки, необходимые для успешного введения эффективного контракта.

4. Многие медицинские организации формально подошли к реализации принципов эффективного контракта.

5. Не были своевременно проведены анализ и обобщение лучших практик, а также ошибок по введению эффективного контракта.

В целом можно сделать следующие выводы по поводу результатов внедрения принципов эффективного контракта и указов президента:

1. Общая стратегия государства в вопросах оплаты труда, предусмотренная указами, оказалась правильной: был сделан мощный рывок в совершенствовании систем оплаты труда, в повышении заработной платы медицинских работников.

2. Сложная экономическая ситуация, сложившаяся в результате введения санкций против России, обострила проблему достижения уровня оплаты труда, предусмотренного указами. Вопрос содержательной части систем оплаты труда, их эффективности отчасти оказался на заднем плане, что во многом было связано с более жесткими мерами ответственности за недостижение заданного уровня оплаты труда.

В результате далеко не все задачи по совершенствованию систем оплаты труда были решены.

3. Полноценная реализация идеи эффективного контракта предполагала, что предпосылками его внедрения должны были стать аттестация, аккредитация, нормирование труда, введение профессиональных стандартов и др. Все эти предпосылки к настоящему моменту реализованы лишь частично или вообще находятся на начальной стадии. Это стало одной из причин того, что эффективный контракт во многих случаях внедрялся формально.

4. Более полная реализация предпосылок введения эффективного контракта способна обеспечить повышение ответственности систем оплаты труда в здравоохранении. Поэтому проблема дальнейшего повышения эффективности систем оплаты труда остается актуальной и в ближайшем будущем.

Общие принципы формирования новой отраслевой системы оплаты труда в здравоохранении

В конце 2019 г. государство вновь обратило свое внимание к вопросам совершенствования систем оплаты труда в здравоохранении. Это произошло в результате ухудшения как кадровой ситуации, так и оценки результатов внедрения эффективного контракта в отрасли.

Проблемам оплаты труда был посвящен целый ряд поручений президента по итогам совещаний по вопросам модернизации первичного звена в здравоохранении, а также по итогам заседания Государственного совета и Послания Президента Федеральному Собранию от 15 января 2020 г.

В этих поручениях намечены меры, направленные на пересмотр сложившейся системы заработной платы в целях ее дальнейшего совершенствования. Эти меры предполагают:

– формирование единой структуры оплаты труда работников здравоохранения (применительно к государственным медицинским организациям);

- определение базового уровня оклада медицинских работников (единого минимального уровня);
- общие правила установления надбавок компенсационного и стимулирующего характера;
- предельный уровень совместительства медицинских работников.

Выводы и предложения

1. Формальное завершение сроков реализации майских указов 2012 г., новая реальность и новые поручения президента в этой сфере дают основания для пересмотра сложившейся системы оплаты труда, в том числе системы контроля за уровнем заработной платы. Необходимо уйти от контроля за уровнем заработной платы на одно физическое лицо в среднем по субъекту Российской Федерации. Нужно контролировать уровень гарантированной части заработной платы в расчете на отработанную ставку.

2. Необходимо ввести предусмотренные Трудовым кодексом базовые оклады,

не связывая зарплату со средним уровнем заработной платы по регионам.

3. Новая система оплаты труда автоматически обнулит и требования к обеспечению заработной платы санитарок на уровне 100% от средней заработной платы по субъекту Российской Федерации. Трудовой кодекс устанавливает, что заработная плата зависит от сложности и квалификации выполняемой работы. Это основание для того, чтобы вновь разделить уровни оплаты труда среднего и младшего медицинского персонала.

4. Необходимо внести изменения в Трудовой кодекс, установив зависимость уровня зарплаты не только (и не столько) от затрат труда, сколько от результатов труда.

В сфере здравоохранения происходит возврат к централизации в вопросах оплаты труда. Напомним, что это не первая мера по централизации. Одной из таких мер стала, например, централизация всех средств в Федеральном фонде ОМС, учитывая, что ранее основную часть взносов в ОМС собирали территориальные фонды.

Список литературы

1. Кадыров Ф. Н. Стимулирующие системы оплаты труда в рамках введения эффективного контракта / под ред. В. И. Стародубова. – М. : ИД «Менеджер здравоохранения», 2014.
2. Кадыров Ф. Н., Чилилов А. М., Обухова О. В. Основные подходы к оценке эффективности реализации «эффективного контракта» в здравоохранении // Менеджер здравоохранения. – 2020. – № 2. – С. 66–74.
3. Кадыров Ф. Н., Чилилов А. М., Куфтова Ю. А. Основные контуры очередного реформирования отраслевой системы оплаты труда в здравоохранении // Менеджер здравоохранения. – 2019. – № 10. – С. 61–71.
4. Колосова Р. П. Профессиональные стандарты, сертификация квалификаций и эффективный контракт в системе социально-трудовых отношений // Социально-трудовая сфера в условиях инновационного развития: глобальное и локальное : сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. 27–28 ноября 2014 г. – Саратов, 2014. – С. 58–65.
5. Колосова Р. П., Разумова Т. О. Неустойчивость занятости: введение в анализ // Неустойчивость занятости (прекаризация): особенное и общее с учетом интеграционных усилий государства и общества : сборник. – М. : ИД «Магистр-Пресс», 2015. – С. 33–41.
6. Улумбекова Г. Э. Об оплате труда медицинских работников в 2013–2016 гг. // Оргздрав: новости, мнения, обучение. – 2017. – № 1 (7). – С. 41–44.
7. Чилилов А. М., Лapidус Л. В., Пирогов М. В. Пути развития стандартизации российского здравоохранения на современном этапе // Вестник РАЕН. – 2015. – № 4. – С. 70–76.

8. Шавхалов Р. Н. Вопросы оплаты труда медицинских работников в свете реализации национального проекта «Здоровье» // Экономика здравоохранения. – 2008. – № 10. – С. 30–34.
9. Шейман И. М., Сажина С. В. Кадровая политика в здравоохранении: как преодолеть дефицит врачей // Мир России. Социология. Этнология. – 2018. – Т. 27. – № 3. – С. 130–153.
10. Шипова В. М., Белостоцкий А. В., Киндаров З. Б., Ермолова М. В. Современное состояние нормативной базы по труду в здравоохранении // Заместитель главного врача: лечебная работа и медицинская экспертиза. – 2010. – № 6. – С. 22–28.
11. Gosden T., Williams J., Petchey R., Leese B., Sibbald B. Salaried Contracts in UK General Practice: A Study of Job Satisfaction and Stress // Journal of Health Services Research and Policy. – 2002. – Vol. 7. – N 1. – P. 26–33.
12. Grimshaw D. Changes in Skills-Mix and Pay Determination Among the Nursing Workforce in the UK // Work, Employment and Society Journal. – 1999. – Vol. 13. – N 2. – P. 295–328.
13. Thompson S. L., Salmon J. W. Physician Collective Bargaining in a U. S. Public Hospital // International Journal of Health Services. – 2003. – Vol. 33. – N 1. – P. 55–76.

References

1. Kadyrov F. N. Stimuliruyushchie sistemy opłaty truda v ramkakh vvedeniya effektivnogo kontrakta [Incentive Pay Systems as a Part of the Introduction of an Effective Contract], edited by V. I. Starodubov. Moscow, Publishing House «Healthcare Manager», 2014. (In Russ.).
2. Kadyrov F. N., Chililov A. M., Obukhova O. V. Osnovnye podkhody k otsenke effektivnosti realizatsii «effektivnogo kontrakta» v zdravookhraneni [The Main Approaches to Assessing the Effectiveness of the Implementation of the "Effective Contract" in Healthcare]. *Menedzher zdravookhraneniya* [Healthcare Manager], 2020, No. 2, pp. 66–74. (In Russ.).
3. Kadyrov F. N., Chililov A. M., Kuftova Yu. A. Osnovnye kontury ocherednogo reformirovaniya otraslevoy sistemy opłaty truda v zdravookhraneni [The Main Contours of the Next Reform of the Sectoral Wage System in Health Care]. *Menedzher zdravookhraneniya* [Healthcare Manager], 2019, No. 10, pp. 61–71. (In Russ.).
4. Kolosova R. P. Professionalnye standarty, sertifikatsiya kvalifikatsiy i effektivnyy kontrakt v sisteme sotsialno-trudovykh otnosheniy [Professional Standards, Certification of Qualifications and an Effective Contract in the System of Social and Labor Relations]. *Sotsialno-trudovaya sfera v usloviyakh innovatsionnogo razvitiya: globalnoe i lokalnoe, sbornik nauchnykh statey po materialam Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. 27–28 noyabrya 2014 g.* [Social and Labor Sphere in the Conditions of Innovative Development: Global and Local. Collection of scientific articles on the materials of the International Scientific and Practical Conference. November 27–28, 2014]. Saratov, 2014, pp. 58–65. (In Russ.).
5. Kolosova R. P., Razumova T. O. Neustoychivost zanyatosti: vvedenie v analiz [Employment Instability: an Introduction to Analysis]. *Neustoychivost zanyatosti (prekarizatsiya): osobennoe i obshchee s uchetom integratsionnykh usiliy gosudarstva i obshchestva, sbornik* [Employment Instability (Precarization): Special and General, Taking into Account the Integration Efforts of the State and Society. Collection of scientific articles]. Moscow, Publishing House «Magistr-Press», 2015, pp. 33–41. (In Russ.).
6. Ulumbekova G. E. Ob opłate truda meditsinskikh rabotnikov v 2013–2016 gg. [About the Wage System of Medical Workers in 2013–2016]. *Orgzdrav: novosti, mneniya, obuchenie* [Organizational Health: News, Opinions, Training], 2017, No. 1 (7), pp. 41–44. (In Russ.).
7. Chililov A. M., Lapidus L. V., Pirogov M. V. Puti razvitiya standartizatsii rossiyskogo zdravookhraneniya na sovremennom etape [Ways of Development of Standardization of

Russian Health Care at the Present Stage]. *Vestnik RAEN* [Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences], 2015, No. 4, pp. 70–76. (In Russ.).

8. Shavkhalov R. N. Voprosy opłaty truda meditsinskikh rabotnikov v svete realizatsii natsionalnogo proekta «Zdorove» [The Questions of the Wage System of Medical Workers in the Light of the Implementation of the National Project "Health"]. *Ekonomika zdavookhraneniya* [Health Economics], 2008, No. 10, pp. 30–34. (In Russ.).

9. Sheyman I. M., Sazhina S. V. Kadrovaya politika v zdavookhranении: kak preodolet defitsit vrachev [Personnel Policy in Healthcare: How to Overcome the Shortage of Doctors]. *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya* [World of Russia. Sociology. Ethnology], 2018, Vol. 27, No. 3, pp. 130–153. (In Russ.).

10. Shipova V. M., Belostotskiy A. V., Kindarov Z. B., Ermolova M. V. Sovremennoe sostoyanie normativnoy bazy po trudu v zdavookhranении [The Modern State of the Regulatory Framework for Labor in Healthcare]. *Zamestitel glavnogo vracha: lechebnaya rabota i meditsinskaya ekspertiza* [Deputy Chief Physician: Medical Work and Medical Examination], 2010, No. 6, pp. 22–28. (In Russ.).

11. Gosden T., Williams J., Petchey R., Leese B., Sibbald B. Salaried Contracts in UK General Practice: A Study of Job Satisfaction and Stress. *Journal of Health Services Research and Policy*, 2002, Vol. 7, No. 1, pp. 26–33.

12. Grimshaw D. Changes in Skills-Mix and Pay Determination Among the Nursing Workforce in the UK. *Work, Employment and Society Journal*, 1999, Vol. 13, No. 2, pp. 295–328.

13. Thompson S. L., Salmon J. W. Physician Collective Bargaining in a U. S. Public Hospital. *International Journal of Health Services*, 2003, Vol. 33, No. 1, pp. 55–76.

Сведения об авторах

Абдула Магомедович Чилилов

научный сотрудник НМИЦ хирургии им.
А. В. Вишневского Минздрава России.
Адрес: ФГБУ «Национальный медицинский
исследовательский центр хирургии
имени А. В. Вишневского»
Министерства здравоохранения
Российской Федерации, 117997, Москва,
ул. Большая Серпуховская, д. 27.
E-mail: chililov@mail.ru
ORCID: 0000-0001-9638-7833

Фарит Накипович Кадыров

доктор экономических наук,
заместитель директора ЦНИИОИЗ
Минздрава России.
Адрес: ФГБУ «Центральный научно-
исследовательский институт организации
и информатизации здравоохранения»
Министерства здравоохранения
Российской Федерации, 127254, Москва,
ул. Добролюбова, д. 11.
E-mail: kadyrov@mednet.ru
ORCID: 0000-0003-4327-4418

Information about the authors

Abdula M. Chililov

Senior Researcher of the A. V. Vishnevsky
National Medical Research Center of Surgery.
Address: Federal State Budget Institution
'A. V. Vishnevsky National Medical Research
Center of Surgery' of the Ministry of Health
of the Russian Federation,
27 Bolshaya Serpukhovskaya Str.,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: chililov@mail.ru
ORCID: 0000-0001-9638-7833

Farit N. Kadyrov

Doctor of Economics,
Associate Director
of the FRIHOI of MoH of the RF.
Address: Federal Research Institute
for Health Organization
and Informatics of Ministry of Health
of the Russian Federation,
11 Dobrolyubova Str., Moscow,
127254, Russian Federation.
E-mail: kadyrov@mednet.ru
ORCID: 0000-0003-4327-4418

МОДЕЛЬ ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТУРА В СТРАТЕГИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

**В. В. Масленников, Ю. В. Ляндау,
И. А. Калинина, Е. В. Попова**

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

Финансовое управление является составляющей общей системы менеджмента организации и рассматривается как объект и средство стратегического управления, как совокупность приемов, методов и способов, которые обеспечивают организации повышение финансовой устойчивости и получение максимальной выгоды от функционирования в интересах ее собственников. Однако финансовое управление как часть менеджмента организации требует формализации с точки зрения выбора и применения финансовых инструментов стратегического планирования, где стратегия развития организации рассматривается в качестве постановки задач, достижение которых должно привести ее к лидерству на рынке. В статье анализируется финансовое развитие и состояние организации на основе финансового мониторинга, осуществляемого службой финансового контроля. Это решает, по мнению авторов, ряд задач, таких как создание и использование методики оценки стоимости бизнеса с учетом возрастания прибыли, методики оценки отдельных этапов формирования продуктов, контроль безубыточности в организации, предоставление полной финансовой отчетности руководителям и владельцам бизнеса.

Ключевые слова: финансовое управление, финансовая стратегия, интересы собственников бизнеса, параметры финансового результата, финансовые инструменты.

THE MODEL OF FINANCE CONTOUR INTEGRATION INTO ORGANIZATION STRATEGY

**Valeriy V. Maslennikov, Yuriy V. Lyandau,
Irina A. Kalinina, Elena V. Popova**

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Finance management is an integral part of the general system of organization management, it is considered as an object and means of strategic management, as a sum total of methods and ways, which could provide enhancement of finance sustainability and obtaining maximum profits from functioning in the interests of its owners. However, finance management as a part of organization management requires formalization in view of choosing and applying finance tools of strategic planning, where strategy of organization development is seen as goal setting that can ensure the leading positions on market. The article analyzes financial development and organization standing on the basis of finance monitoring conducted by the service of finance control. According to the authors, it could resolve a number of problems, such as development and use of methodology of assessing business value with regard to rising profit, providing full finance accounting to executives and business owners.

Keywords: finance management, finance strategy, interests of business owners, parameters of finance outcome, finance tools.

Многие исследователи предлагают те или иные решения вопроса о том, какой инструмент позволяет интегрировать финансовые цели в стратегию развития организации. Ряд исследователей предлагает взять за основу принятия решений финансовым менеджментом тре-

бований налоговой системы. Так, Д. Кэмп [5] оценивает конкурентоспособность организации на американском рынке через ее банковскую активность. По его мнению, если организация имеет влияние на заимствования и кредитование учреждений, то

она уже обладает неким потенциалом для развития.

Рынок связывает посредников (финансовых партнеров) сложной сетью многосторонних рисков. Рискованная деятельность некоторых учреждений финансируется за счет заемных средств других организаций. Однако даже при условии, что по отдельности эти воздействия могут казаться безопасными, важно понимать движущие силы этой деятельности и качество возможных рисков.

Ряд авторов обращают внимание на то, что разработка оптимальных финансовых продуктов остается весьма сложной задачей, особенно с точки зрения управления рисками [10]. Так называемая информационная асимметрия препятствует (помимо взаимодействия с финансовыми посредниками) полному пониманию клиентов и разработке для них подходящих продуктов.

Интерес вызывает направление исследований испанских ученых [4], изучающих гипотезу управления доходами и построение бизнес-стратегии с целью уменьшения рисков банкротства. Результат показал, что на практике нет никакой взаимосвязи между управлением доходами и риском банкротства. Вместе с тем организации, которые реализуют только одну из двух общих бизнес-стратегий – лидерства по затратам или дифференциацию, уже значительно снижают риск банкротства.

Влияние управления доходами на риск банкротства имеет важное значение для внешних заинтересованных сторон, таких как инвесторы и кредиторы, в части оценки риска банкротства, финансовых возможностей и кредитоспособности фирмы. Однако непосредственное влияние бизнес-стратегии на риск банкротства не несет пользы внутренним заинтересованным сторонам (например, менеджерам) при разработке стратегий решения проблем непрерывности деятельности.

В зарубежных публикациях большое внимание уделяется исследованию роли стратегии устойчивого развития и цифровой бизнес-стратегии, а также финансовых

показателей. Так, например, исследователи предполагают, что стратегия устойчивого развития служит стимулом в отношении между управленческим потенциалом и финансовыми показателями, но подавляет связи между операционным потенциалом и финансовыми показателями [7].

Настоящее исследование также посвящено принципам проектирования стратегии развития организации с учетом финансовых планов.

При формировании стратегии развития организации практически в обязательном порядке рассматриваются три уровня: целевые планы, стратегические задачи и программы реализации стратегии. В каждом из них есть финансовый стратегический контур. Таким образом, блок финансовых и стоимостных целей не только является составляющей генеральных целевых планов, но и относится к уровню функциональных стратегий долгосрочного планирования (рис. 1).

Финансовые показатели используются при оценке эффективности реализации бизнес-процессов [3]. Реализация финансовой стратегии достигается благодаря операционной, а также инвестиционной деятельности, при этом понятие финансовой стратегии может быть расширено в направлении финансово-инвестиционной деятельности.

Следует отметить, что финансовая стратегия существенно отличается от содержания и аналитики информации сотрудников фронт-офиса или бэк-офиса, которые имеют дело с конкретным клиентом, продуктом, технологией, а не прогнозом оценки применения финансовых инструментов.

Безусловно, как и любой вид планирования, стратегический процесс инициируется сверху в интересах собственников, однако их интересы должны быть основаны исключительно на реальных финансовых показателях. Такими показателями выступают планы продаж, снабжения, производства, маркетинга, персонала, бюджетные планы, финансовые коэффициенты и ин-

дексы. Это позволяет сделать вывод о том, что финансово-инвестиционную деятельность организации нельзя рассматривать как отдельное направление. Необходимо

найти ее реализацию в стратегиях маркетинга, производственной деятельности, а также в работе с персоналом, поскольку она пронизывает все уровни управления.



Рис. 1. Модель интеграции финансового контура в стратегию организации

Разработка финансовой стратегии организации позволяет решать задачи моделирования и принятия стратегических финансовых решений в контексте лидерства организации, а также ресурсного

обеспечения корпоративной стратегии, что является основой двух важнейших функций финансовой стратегии: моделирования и обеспечения (рис. 2).



Рис. 2. Функции и задачи финансовой стратегии организации

Финансовая стратегия организации предполагает использование различных финансовых инструментов, которые формируют потребительскую стоимость продукта организации. Их выбор предполагает проведение финансового анализа на основе бухгалтерской, статистической, оперативной документации и отчетности, а также результатов аудита.

При выборе финансовых инструментов учитываются параметры финансовой системы, такие как заданная собственником величина финансового результата деятельности организации, источники и условия получения финансовых ресурсов, а также необходимые каналы распределения финансов, степень соотношения прибыли и затрат или уровень общедоступности ресурсов для создания продукта.

Финансовое управление включает разработку и утверждение бюджетов и финансовых балансов, а также финансовых блоков целевых программ, бизнес-проектов или бизнес-планов. Контроль за состоянием финансов, оценкой финансовой деятельности на всех уровнях финансовой системы является способом организации обратной связи при оценке реализации бизнес-процессов.

Финансы как функциональная составляющая менеджмента отображают достижение целей бизнес-модели, а сама бизнес-модель предполагает определенный алгоритм реализации финансовых инструментов, благодаря которому обеспечивается возможность заранее рассчитать потребность в ресурсах и минимизировать риски, препятствующие завоеванию рынка.

Исходя из положения, что бизнес создается собственниками (учредителями, акционерами) для реализации своих целей, можно утверждать, что именно они являются постановщиками задач стратегического планирования. При этом разработчиком стратегии может стать генеральный директор организации, который нанимается именно под реализацию целей собственников.

Разработка финансовой стратегии организации как совокупности ее долгосрочных целей служит инструментом ключевых показателей эффективности (KPI) топ-менеджмента.

Формирование финансовой стратегии (рис. 3) важно еще и потому, что для инвесторов с точки зрения вложения инвестиций более привлекательными являются проекты, имеющие четко сформированную бизнес-модель.

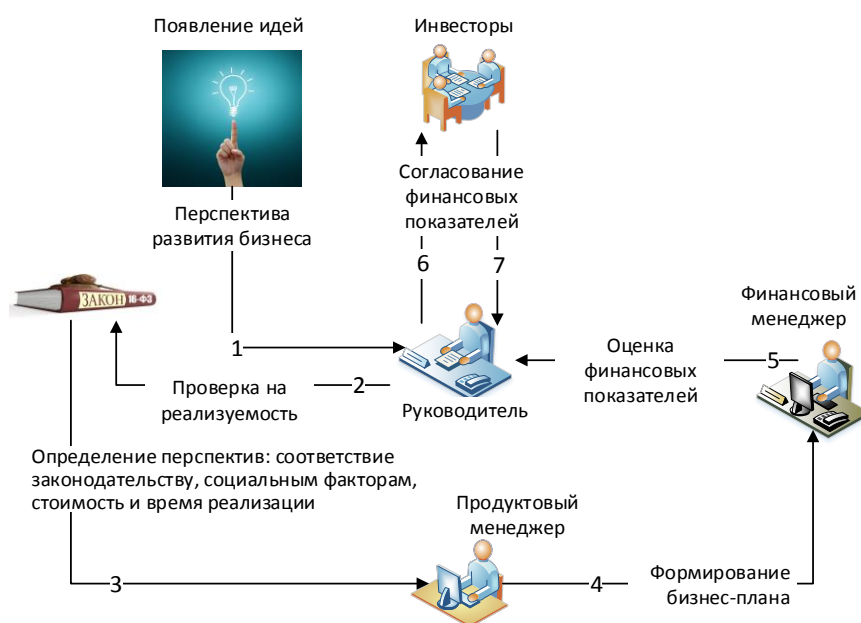


Рис. 3. Формирование бизнес-идеи организации

Для того чтобы инвестор принял решение о вложении инвестиций для реализации той или иной стратегии, бизнес-план организации должен отражать объем инвестиций в проект, их целевое назначение и эффективность, финансовые показатели и ценность проекта. Особое внимание следует уделить *стоимостно-ориентированному стратегическому управлению* – сочетанию управленческой деятельности организации и стоимостного видения ее руководителя. Данный подход в управлении позволяет соотнести изменения стратегии с изменением процессов организации [6]. Стоимость в этом контексте рассматривается как эффективность.

Стоимостно-ориентированное управление эффективно еще и потому, что построено на выстраивании цепочки создания ценности, т. е. на совокупности бизнес-процессов организации, увеличиваю-

щих потребительскую стоимость продуктов, оптимизируя издержки при их производстве.

Таким образом, выбор финансовой стратегии позволяет определить источники финансирования, которые обеспечат развитие организации в соответствии с бизнес-моделью и позволят достичь стратегических целей, в том числе увеличения стоимости бизнеса.

Топ-менеджмент в рамках своей операционной деятельности сознательно сужает финансовую стратегию до тактики применения отдельных инструментов, формирующих денежные потоки организации. Предметом такой системы являются как межхозяйственные финансовые отношения, процессы и состояния, так и внутрикорпоративные, включая и трансфертные, отношения стратегических единиц бизнеса (рис. 4).

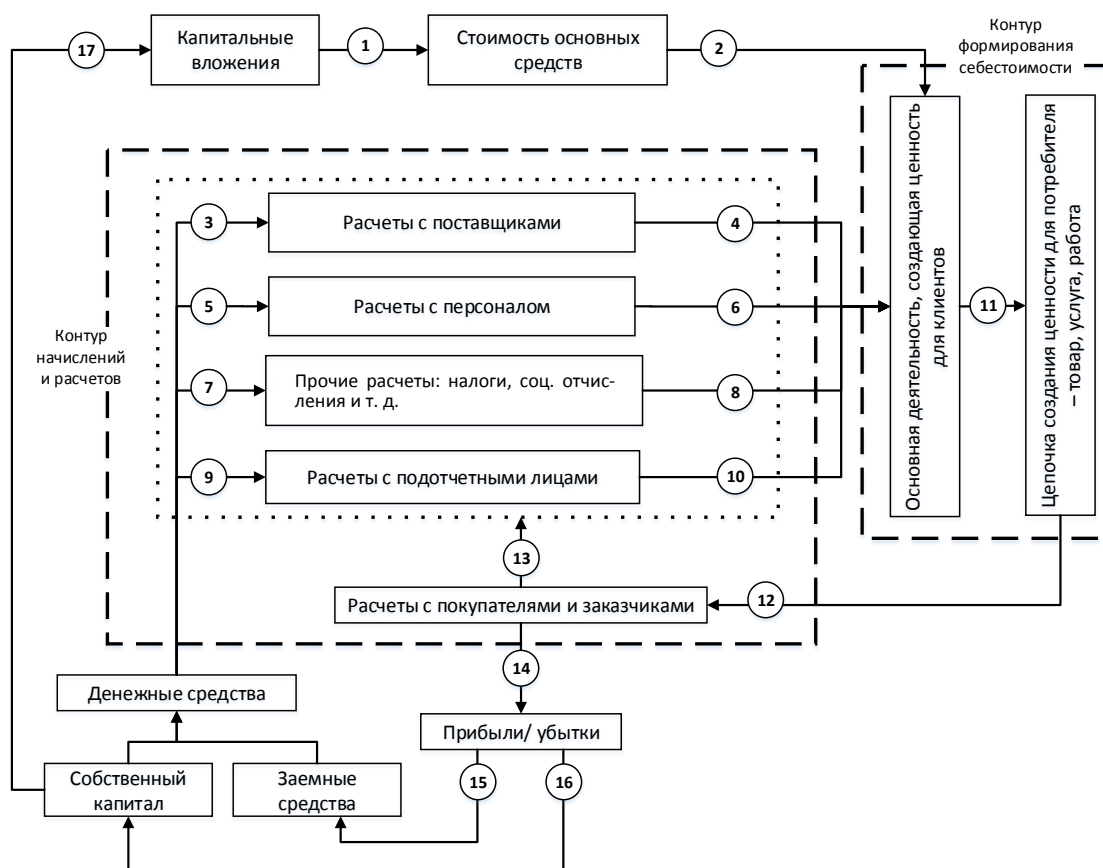


Рис. 4. Организация денежных потоков

Среди финансовых отношений ведущее место занимают параметры финансового результата, различных видов рентабельности и экономического роста. Отметим, что при условиях финансовой устойчивости и учета рисков в предметную область финансового менеджмента все чаще включаются показатели благосостояния собственников бизнеса.

Отдельно взятые показатели, такие как прибыль, активы, стоимость компании, при отсутствии связи с другими показателями не являются достаточно информативными для прогноза развития бизнеса. Только реализация сбалансированного подхода позволит избежать рисков.

Для диагностики и прогноза роста организации применяется ряд *финансовых инструментов*, при этом существуют различные подходы к трактовке понятия финансового инструмента.

Исследователи Т. П. Костюкова и И. А. Лысенко определяют сущность финансовых инструментов в обеспечении эффективного перемещения накопленной суммы сбережений в инвестиционную деятельность [2]. Основными функциями финансовых инструментов считаются *накопление, распределение и перераспределение финансовых ресурсов*.

По мнению Р. Райта, основная функция финансовых инструментов заключается в *определении участников финансовой деятельности*. Так, например, с помощью финансовых инструментов можно определить дебиторскую и кредиторскую задолженность, а также условия и сроки оплаты [9]. Это выявляет практическую направленность использования финансовых инструментов, однако не дает возможности изменения самой бизнес-модели, а также взаимоотношений между контрагентами при условии их реализации.

Таким образом, второй подход к пониманию сущности финансовых инструментов позволяет определить перемещения денежных потоков между различными участниками.

Отметим, что на понимание сущности финансовых инструментов повлияли Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), в которых финансовые инструменты используются всеми участниками финансового рынка для осуществления разнообразных видов деятельности.

Формулировка финансовых инструментов в соответствии с МСФО представлена практически во всех учебных и справочных пособиях. Так, согласно Глоссарию терминов ипотечного финансирования и секьюритизации агентства Moody's Investors Service, финансовый инструмент представляется как «любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство – у другой»¹.

Формулировка понятия финансовых инструментов указывает на то, что к ним причисляется практически любой контракт.

Применение финансовых инструментов является одной из самых сложных областей бухгалтерского учета. Большинство финансовых инструментов предполагают их ничтожную первоначальную стоимость, однако последствия их применения с точки зрения потенциальных активов и обязательств непредсказуемы.

Финансовые стратегии организации формулируются на основе *выработанных стратегических решений*, где ключевыми критериями являются стоимость бизнеса и контроль ее изменений.

Таким образом, стратегические решения направлены на решение двух вопросов: обеспечение устойчивости бизнеса и его привлекательности для собственников.

В процессе выбора стратегии развития организации возможны два варианта управления:

- управление владельцем бизнеса;
- управление, которое осуществляется наемным финансовым менеджером (рис. 5).

¹ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140000/

В обоих случаях важную роль в организации играет *отдел финансового контроля*. Мониторинг операционной деятельности, проводимый отделом финансового кон-

троля, заключается в *оценке бизнес-процессов* организации посредством формирования отчетности.

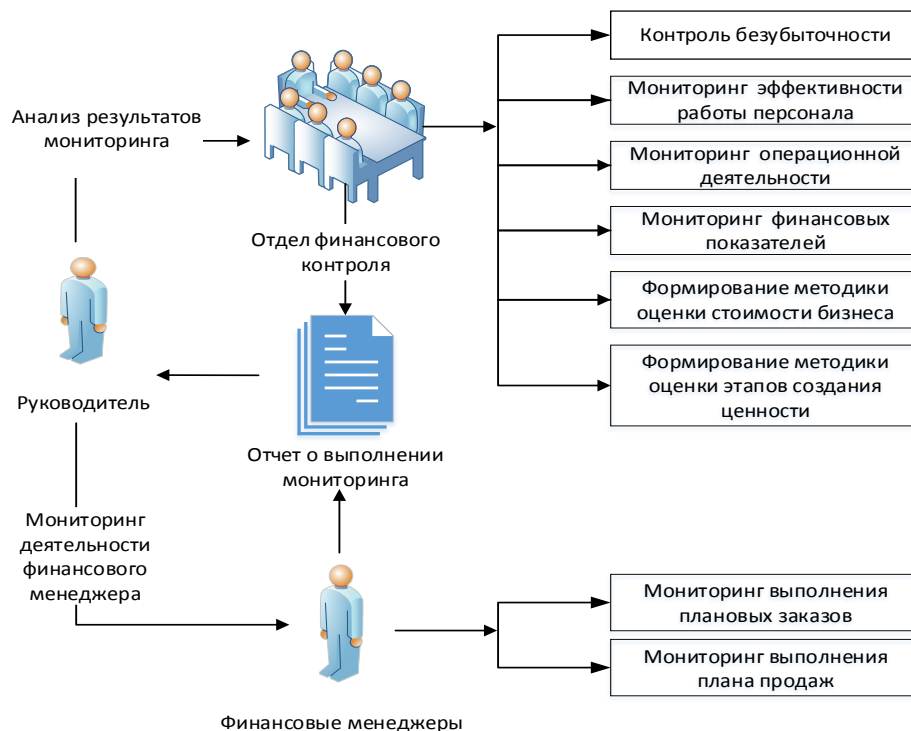


Рис. 5. Алгоритм участия руководителя в мониторинге финансовой деятельности

В процессе оценки бизнес-процессов принимает участие как владелец, так и отдел финансового контроля. При проведении *мониторинга* анализируются эффективность работы персонала и финансовые показатели. Внедрение мониторинга способствует повышению эффективности работы организации, поскольку становится возможной объективная оценка финансового менеджера руководителем организации.

Отдел финансового контроля осуществляет внутренний аудит, проводя мониторинг операционной деятельности для определения показателей выполнения поставленных целей (рис. 6).

Затем полученные показатели объединяются в отчетность (для собственника). Мониторинг операционной деятельности осуществляется следующим образом: финансовый менеджер контролирует выпол-

нение плановых заказов на создание тех или иных продуктов, а также плана продаж. По окончании мониторинга он предоставляет отчет собственнику, при этом отдел финансового контроля также осуществляет отдаленный мониторинг бизнес-процессов. Данный отдел состоит из профессионалов различных профилей, контролирующих самые важные показатели для собственника. Финансовый менеджер в свою очередь предоставляет отчетность руководителю по окончании мониторинга операционной деятельности.

При проведении мониторинга операционной деятельности отдел руководствуется установкой (целью) руководителя – определить слабые места в управлении. Например, при снижении продаж продуктов руководитель ставит перед отделом финансового контроля *задачу определения*

проблем, которые привели к таким последствиям.



Рис. 6. Алгоритм оценки владельцем результативности и эффективности деятельности организации

Мониторинг операционной деятельности способствует выявлению *причин снижения уровня продаж* путем составления специальных анкет и проведения опросов среди персонала отделов организации.

В течение определенного времени результаты опроса поступают от руководителей отделов организации в отдел финансового контроля, где эта информация анализируется, сравнивается и объединяется в виде отчета о проведенном мониторинге. Готовый отчет передается руководителю в установленные сроки.

Мониторинг деятельности финансового менеджера осуществляется путем сопоставления показателей выполнения делегируемых ему полномочий с показателями работы всех отделов организации. Финансовый менеджер также оценивается индивидуально. Для него определяются соб-

ственные показатели. Например, руководитель устанавливает для него задачу увеличения плана продаж на определенный процент в год. Деятельность финансового менеджера будет оцениваться по степени выполнения данного плана.

Таким образом, основные мероприятия отдела финансового контроля при проведении мониторинга операционной деятельности в организации включают:

1. Формирование методики оценки стоимости бизнеса с учетом возрастания прибыли на определенный процент в год на 3 года. При этом необходимо предусмотреть дивиденды для руководителя в определенном размере в год.

2. Предоставление отчетности для руководителя в формате сводных таблиц программы Excel.

3. Разработку методических рекомендаций по оценке отдельных этапов создания ценности продуктов для клиентов, а также разработку на этой основе показателей оценки деятельности наемного менеджера.

4. Контроль безубыточности, учет соотношения доходов и расходов организации.

Задача финансового менеджера заключается в создании плана продаж и продвижения продуктов, при этом необходимо провести анализ потенциальных клиентов, определить их покупательную способность, чтобы установить приемлемую цену на продукт.

В процессе проведения мониторинга операционной деятельности важно также контролировать соблюдение персоналом своих должностных обязанностей. Для этого в организации должна быть разработана нормативная документация (например, регламент, устанавливающий зоны ответственности финансового менеджера и руководителя организации).

Список литературы

1. Гиротра К., Нетесин С. Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками : пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2014.

2. Костюкова Т. П., Лысенко И. А. Система управления образовательными рисками в учреждении высшего профессионального образования // Информационные системы и технологии. – 2011. – № 3 (65). – С. 60–67.
3. Райхельд Ф. Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности: пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2005.
4. Agustia D., Abdi P, Permatasari Y. Earnings Management, Business Strategy, and Bank Ruptcy Risk: Evidence from Indonesia // *Heliyon*. – 2020. – Vol. 6. – Issue 2.
5. Campa D. Earnings Management Strategies during Financial Difficulties: A Comparison between Listed and Unlisted French Companies // *Research in International Business and Finance*. – 2019. – Vol. 50. – P. 457–471.
6. Shmatkovska T. O. Internal Control and the Formation of Centers of Responsibility in the Management System of Efficiency of Functioning of the Enterprise // *Экономика: реалии времени*. – 2015. – № 1 (17). – P. 117–121.
7. Ukko J., Nasiri M., Saunila M., Rantala T. Sustainability Strategy as a Moderator in the Relationship between Digital Business Strategy and Financial Performance // *Journal of Cleaner Production*. – 2019. – Vol. 236. – DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.117626
8. Viganò L., Castellani D. Financial Decisions and Risk Management of Low-Income Households in Disaster-Prone Areas: Evidence from the Portfolios of Ethiopian Farmers // *International Journal of Disaster Risk Reduction*. – 2020. – Vol. 45. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2020.101475>
9. Wright R. Money and Banking. – URL: http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/reader/5226#wright_1.1-5066-20111010-161527-519761
10. Zhu N., Bu Y., Jin M., Mbroh N. Green Financial Behavior and Green Development Strategy of Chinese Power Companies in the Context of Carbon Tax // *Journal of Cleaner Production*. – 2020. – Vol. 245. – DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.118908

References

1. Girotra K., Netesin S. Optimalnaya biznes-model. Chetyre instrumenta upravleniya riskami [Optimum Business-Model. Four Tools of Risk management], translated from English. Moscow, Alpina Publisher, 2014. (In Russ.).
2. Kostyukova T. P., Lysenko I. A. Sistema upravleniya obrazovatelnyimi riskami v uchrezhdenii vysshego professionalnogo obrazovaniya [The System of Educational Risk Management in Institutions of Higher Professional Education]. *Informatsionnye sistemy i tekhnologii* [Information Systems and Technologies], 2011, No. 3 (65), pp. 60–67. (In Russ.).
3. Reiheld F. F., Til T. Effekt Loyalnosti: dvizhushchie sily ekonomicheskogo rosta, pribyli i neprekhdoyashchey tsennosti [Loyalty Effect: Driving Forces of Economic Growth, Profit and Continuous Values], translated from English. Moscow, Publishing House 'Vilyams', 2005. (In Russ.).
4. Agustia D., Abdi P, Permatasari Y. Earnings Management, Business Strategy, and Bank Ruptcy Risk: Evidence from Indonesia. *Heliyon*, 2020, Vol. 6, Issue 2.
5. Campa D. Earnings Management Strategies during Financial Difficulties: A Comparison between Listed and Unlisted French Companies. *Research in International Business and Finance*, 2019, Vol. 50, pp. 457–471.
6. Shmatkovska T. O. Internal Control and the Formation of Centers of Responsibility in the Management System of Efficiency of Functioning of the Enterprise. *Экономика: реалии времени*, 2015, No. 1 (17), pp. 117–121.

7. Ukko J., Nasiri M., Saunila M., Rantala T. Sustainability Strategy as a Moderator in the Relationship between Digital Business Strategy and Financial Performance. *Journal of Cleaner Production*, 2019, Vol. 236. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.117626
8. Viganò L., Castellani D. Financial Decisions and Risk Management of Low-Income Households in Disaster-Prone Areas: Evidence from the Portfolios of Ethiopian Farmers. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 2020, Vol. 45. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2020.101475>
9. Wright R. Money and Banking. Available at: http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/reader/5226#wright_1.1-5066-20111010-161527-519761
10. Zhu N., Bu Y., Jin M., Mbroh N. Green Financial Behavior and Green Development Strategy of Chinese Power Companies in the Context of Carbon Tax. *Journal of Cleaner Production*, 2020, Vol. 245. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.118908

Сведения об авторах

Валерий Владимирович Масленников

доктор экономических наук, профессор
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: vvmaslennikov@gmail.com

Юрий Владимирович Ляндау

доктор экономических наук, профессор
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: lyandau@gmail.com

Ирина Анатольевна Калинина

кандидат психологических наук, доцент
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Kalinina.IA@rea.ru

Елена Владимировна Попова

доктор экономических наук, профессор
кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Popova.EV@rea.ru

Information about the authors

Valeriy V. Maslennikov

Doctor of Economics, Professor of the
Department for Theory of Management
and Business-Technologies of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: vvmaslennikov@gmail.com

Yuriy V. Lyandau

Doctor of Economics, Professor of the
Department for Theory of Management
and Business-Technologies of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: lyandau@gmail.com

Irina A. Kalinina

PhD, Assistant Professor of the Department
for Theory of Management and
Business-Technologies of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Kalinina.IA@rea.ru

Elena V. Popova

Doctor of Economics, Professor of the
Department for Theory of Management
and Business-Technologies of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Popova.EV@rea.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

Л. Н. Орлова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

Д. А. Васильев

Федеральная антимонопольная служба, Москва, Россия

Высокая степень монополизации энергетического комплекса Российской Федерации с одной стороны и государственное регулирование – с другой приводят к снижению эффективности функционирования предпринимательских структур в электроэнергетике. С теоретико-методологической точки зрения в исследовании изучены возможности формирования конкурентных отношений в электроэнергетике, проанализированы регуляторные риски в деятельности электроэнергетических компаний. С практической точки зрения рассмотрены направления повышения эффективности предпринимательских структур в электроэнергетике. Авторами показана возможность применения методов DEA и метода эталонов для повышения эффективности деятельности электроэнергетических компаний и установления ими обоснованного тарифа на электрическую энергию. В качестве научного инструментария для проведения данного исследования авторами были выбраны такие общенаучные и специальные методы, как метод системного анализа, метод ретроспективного анализа, аналитические методы исследования данных. Эмпирические материалы исследования представлены данными Федеральной службы государственной статистики, открытыми данными мониторинга принятых тарифных решений, проводимого Федеральной антимонопольной службой.

Ключевые слова: конкуренция, предпринимательские структуры, регулирование конкуренции, регуляторные риски, индекс предпринимательской уверенности, электроэнергетика, тарифное регулирование, метод эталонов, метод DEA.

THE DEVELOPMENT OF COMPETITION AND RAISING EFFICIENCY IN ELECTRIC ENGINEERING COMPLEX

Liubov N. Orlova

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

Dmitriy A. Vasilyev

Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation, Moscow, Russia

The high degree of monopolization of the power complex in the Russian Federation, on the one hand, and state regulation, on the other hand, can cause a decline in the efficiency of entrepreneurial structures' functioning in electric engineering. From the point of view of theory and methodology the research studies possibilities to shape competitive relations in electric engineering and analyzes regular risks in electric engineering companies' work. In practical view the lines in raising the efficiency of entrepreneurial structures are investigated. The authors show feasibility of using DEA methods and the standard method for raising the efficiency of electric engineering companies' work and fixing a grounded tariff on electric power. As a scientific tool for conducting the research the authors chose such general academic and specific methods as the method of system analysis, the method of retrospective analysis, analytical methods of data research. Empiric materials of the research are presented by information of the Federal Service of State Statistics, public data of monitoring the adopted tariff solutions provided by the Federal Antitrust Service.

Keywords: competition, entrepreneurial structures, competition regulation, regulatory risks, index of entrepreneurial confidence, electric engineering, tariff regulation, standard method, DEA method.

Введение

На протяжении всего XX в. электроэнергетика во всем мире оставалась в области государственного регулирования, и на то были веские причины. Во-первых, электроэнергия – не просто товар первой необходимости, а товар, без которого человеческая жизнь в современном мире просто невозможна. Во-вторых, до недавнего времени электроэнергетика считалась естественной монополией, требующей регулирования тарифов. В-третьих, специфика электроэнергии как товара, который одновременно производится, потребляется и не может складироваться и храниться, обуславливает наличие государственного оператора сетевой и распределительной инфраструктуры. Тем не менее за последние десятилетия в развитых странах возникли обоснованные концепции о введении конкуренции в некоторые области электроэнергетики, что было связано с проблемой эффективности данной отрасли. Речь идет о производственной эффективности энергокомпаний как о степени реализации своего потенциала относительно фактического уровня работы.

В России рынок электроэнергии в силу необходимости сохранения целостности единой энергосистемы формировался как *единый, функционирующий по единой модели*. Такой энергосистемы нет больше ни в одной стране. Главное ее достоинство в том, что при существенной разнице в часовых поясах единая система позволяет оптимизировать режим производства и потребления электроэнергии практически на всей территории страны (Дальневосточная энергетическая компания не входит в ЕЭС, так как при распаде СССР магистральные сети остались на территории Казахстана). Особенностью системы является то, что потребители в разное время суток значительную часть электроэнергии получают от разных станций единой системы, независимо от того, к какой электростанции они подключены.

Региональные особенности рынка электроэнергии в совокупности с отраслевой и национальной спецификой оказывают существенное влияние на состояние конкурентной среды рынка и механизм его функционирования. Модели организации экономических отношений, функционирования конкурентной среды, основные участники экономических отношений, механизмы взаимодействия между ними, формы и методы государственного регулирования – все эти особенности определяются с учетом региональной и отраслевой специфики электроэнергетического комплекса.

Роль электроэнергетического комплекса в развитии национальной экономики

Электронергетический комплекс представляет собой один из базовых секторов национальной экономики. Он обеспечивает ее устойчивое развитие (в том числе инновационное), а уровень потребления энергетических ресурсов является одним из показателей экономической безопасности национальной экономики.

За последнее десятилетие наблюдается значительное увеличение количества потребляемых энергоресурсов как в абсолютном значении (рис. 1), так и в пересчете на одного занятого в экономике (рис. 2). В целом за последние 10 лет потребление электроэнергии выросло на 8,3%, а потребление на одного занятого в экономике по состоянию на 2016 г. – на 5,7%. По мнению Т. П. Петровой, для устойчивого развития страны необходимо, чтобы электроэнергетика развивалась опережающими темпами [9].

Действительно, стоимость единицы электроэнергии часто определяет тренд развития всех остальных секторов, так как основная часть продукции электроэнергетического комплекса направляется в машиностроительный, металлургический, химический, сельскохозяйственный и другие секторы. На рис. 3 представлены данные о динамике и энергоемкости валового внутреннего продукта.

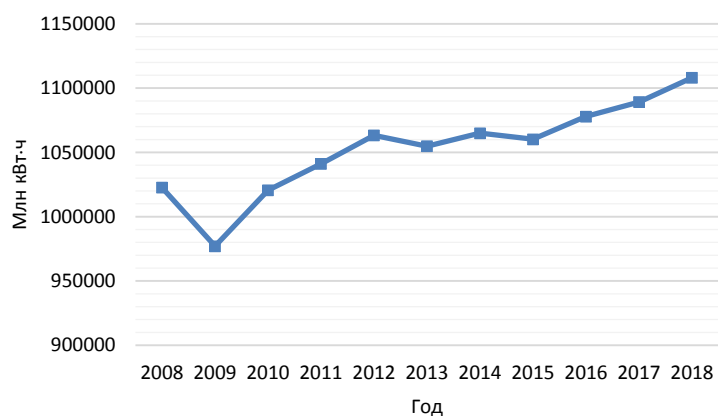


Рис. 1. Потребление электроэнергии в Российской Федерации

Рис. 1–3, 5, 6 составлены по данным Федеральной службы государственной статистики.

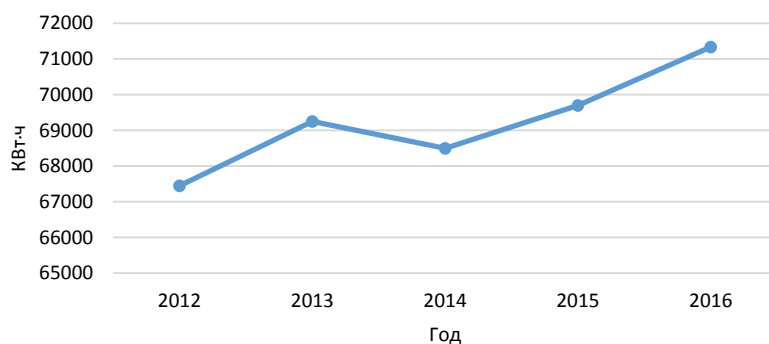


Рис. 2. Потребление электроэнергии на одного занятого в экономике Российской Федерации

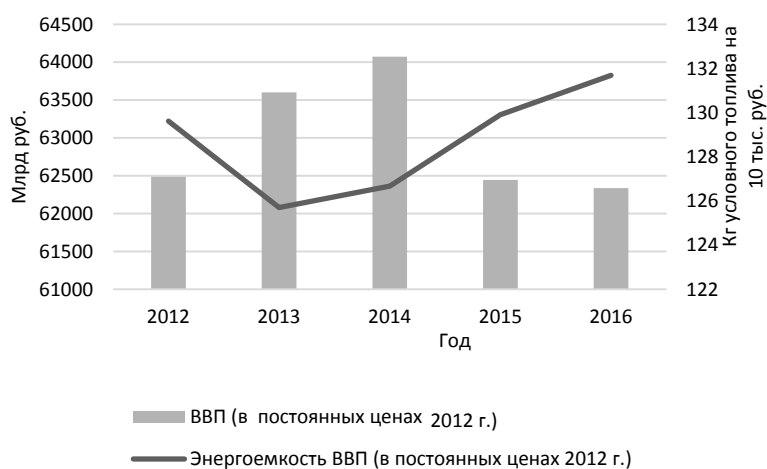


Рис. 3. Сопоставление динамики и энергоемкости ВВП

Имеющиеся в официальных источниках данные показывают значительное увеличение энергоемкости ВВП. Если темпы роста потребляемой электроэнергии превышают темпы роста ВВП, то во всех остальных секторах экономики составляющая энергозатрат в себестоимости создаваемого продукта растет с опережающими темпами, что приводит к уменьшению создаваемой ими добавленной стоимости [9], а за этим следует уменьшение объема валового внутреннего продукта.

Поэтому можно с уверенностью констатировать, что от эффективности функционирования электроэнергетического комплекса зависит эффективность экономики в целом.

Как и в любом другом секторе экономики, в электроэнергетике предпринима-

тельные структуры сталкиваются с рядом проблем и угроз, которые проявляются в увеличении рисков хозяйственной деятельности. Приведем краткий анализ экономической ситуации, которая сложилась в электроэнергетическом комплексе России.

В 2019 г. ускорилось потребление электроэнергии в единой энергетической системе России (в мае 2019 г. прирост составил 0,9% по отношению к маю 2018 г.). Нагрузка по обеспечению спроса на электроэнергию в ЕЭС России в мае выросла на тепловых электростанциях и промышленных производствах, вырабатывающих электроэнергию. Их выработка увеличилась на 10 и 0,2% соответственно. Это сопровождалось ростом цен на электроэнергию (рис. 4).

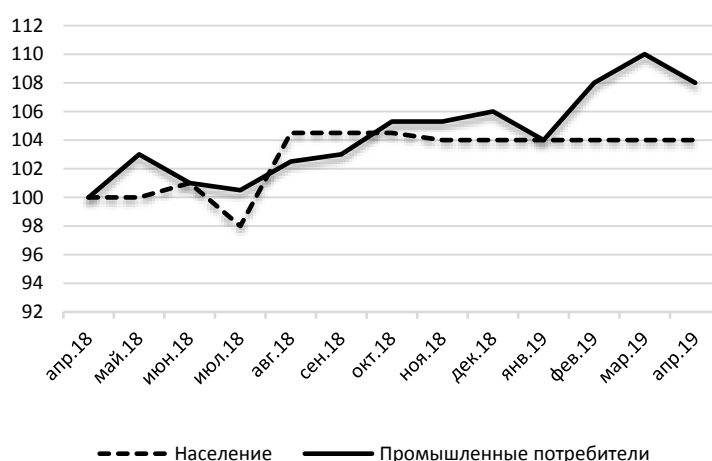


Рис. 4. Индексы цен на электроэнергию, отпущенную различным категориям потребителей в России (апрель 2018 г. принят за 100%) [4]

Что касается эффективности экономической деятельности, то у компаний электроэнергетического комплекса наблюдается ряд системных проблем, выраженных в сокращении использования мощностей, низких темпах прироста фондоотдачи и производительности труда. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, изменение фондоотдачи и производительности труда за последние несколько лет не превышает 100% по от-

ношению к предыдущему году, что свидетельствует о снижении их абсолютных значений и об ослаблении экономических и инновационных показателей развития (превышение темпов прироста показателей эффективности над темпами роста затрат) [9]. Заметно снизился и уровень использования мощностей (рис. 5).

Понижающий тренд имеет также индекс предпринимательской уверенности, характеризующий как текущий деловой

климат, так и перспективное экономическое состояние предпринимательских структур электроэнергетического комплекса (рис. 6).

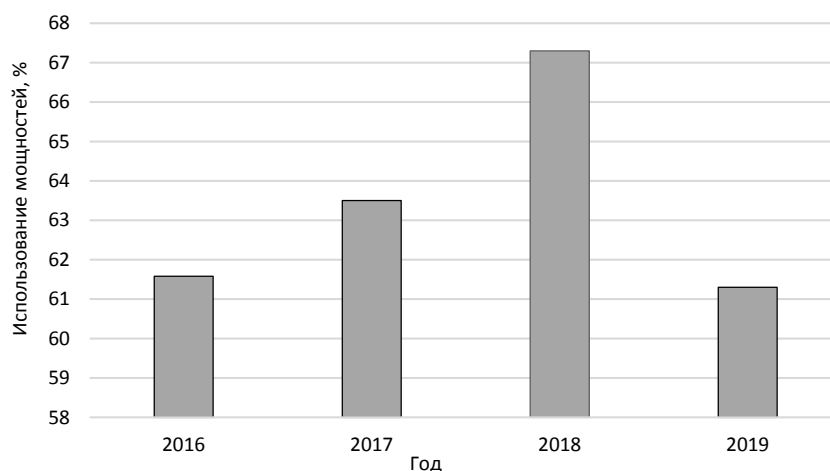


Рис. 5. Средний уровень использования мощностей в электроэнергетике

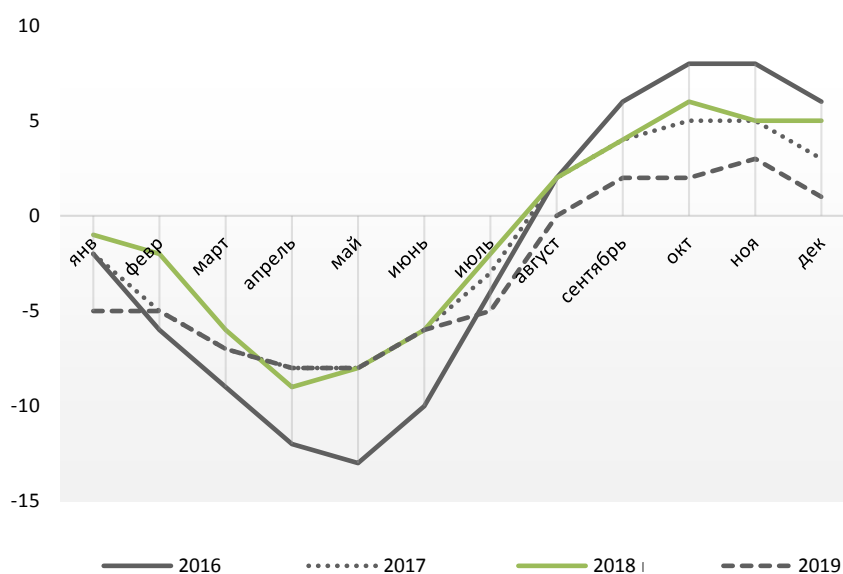


Рис. 6. Индекс предпринимательской уверенности в электроэнергетике

Приведенные показатели развития свидетельствуют о необходимости повышения делового климата в этой сфере. Решениями в данной области могут стать оптимизация нагрузки государственного регулирования (снижение регуляторных рисков) и повышение уровня конкуренции.

Развитие конкуренции на рынке электроэнергетики: проблемы и перспективы

Можно согласиться с мнением В. Я. Афанасьева и В. В. Кузьмина, что процесс производства и потребления электрической энергии является результатом предпринимательской деятельности, основанной

на разделении труда. Предпринимательство на электроэнергетическом рынке является конкурентным в силу того, что по самой природе и по определению предпринимательство всегда является конкурентным [1].

Являясь необходимым и важным элементом рыночного механизма, конкуренция по-разному проявляется в различных экономических ситуациях. Это оказывает существенное влияние на поведение экономических субъектов при принятии решений относительно различных параметров хозяйственной деятельности, главным образом в отношении объема производства и цены на производимую продукцию или услугу [8].

Необходимость развития рыночных отношений в электроэнергетике объективно обусловлена как внешними, так и внутренними причинами. Анализ тех и других имеет важное значение не только для обоснования необходимости перехода от отрасли к рыночной модели развития, но и для понимания перспектив ее развития.

В последние десятилетия XX в. многие зарубежные страны (США, страны Европы, Латинской Америки, Ближнего Востока, Австралии, Азии, Африки) приступили к реформированию электроэнергетики. В настоящее время в разных странах процесс реформирования проходит различные стадии. Во многих странах, особенно странах Европы, этот процесс развивается достаточно высокими темпами. Причины, обусловившие столь динамичное и масштабное реформирование отрасли, носят объективный характер и связаны с тенденциями в развитии мировой экономики в 80–90-е гг. XX в.

В конце XX в. многие страны (например, Великобритания, Швеция, Дания, Новая Зеландия) начали отказываться от жесткого централизованного планирования и регулирования со стороны государства и стали реформировать электроэнергетический комплекс и формировать рынок электроэнергии на принципах дерегулирования и либерализации. Открытие рын-

ка электроэнергетики для конкуренции и развитие конкурентных отношений стали основной идеей таких преобразований [1].

Рынок электроэнергетики представляет собой естественную монополию, но его важной отличительной особенностью стало использование инструментов государственного регулирования начиная с периода его возникновения. В экономике Российской Федерации индекс Херфиндаля – Хиршмана в 2018 г. для 50 (из 884) предприятий по производству, передаче и распределению электроэнергии составляет 291, что свидетельствует о невысокой общей концентрации электроэнергетических компаний. Однако если рассчитывать индекс для каждой конкретной территории, то здесь концентрация часто бывает абсолютной.

По мнению Ф. Н. Давыдовского, переход от монополии к конкурентным отношениям в сфере электроэнергетики, но с контролирующей и регулирующей функцией государства, является целью преобразований, направленных на расширение роли частных предприятий в развитии конкурентной структуры данного сектора. Данный тренд наблюдается во многих развитых экономиках [5; 6].

В России также происходит постепенный переход к созданию конкурентной среды в электроэнергетике. Рынок электроэнергетики представлен естественно-монопольным комплексом и потенциальными конкурентными предпринимательскими структурами. Естественно-монопольный комплекс включает магистральные сети (представленные межрегиональными распределительными сетевыми компаниями) и оперативно-диспетчерское управление. Потенциально-конкурентный рынок (производство, сбыт, ремонт, сервис) представлен электростанциями (оптовый рынок) и теплоэлектростанциями.

Таким образом, развитие конкурентных отношений представляется главным инструментом повышения эффективности электроэнергетического комплекса (рис. 7). Все три вида эффективности могут одно-

временно достигаться только в условиях конкурентных отношений. В условиях монополии централизованное планирование и регулирование со стороны государства

через систему установленных тарифов позволяет переложить затраты на капитальное строительство и эксплуатацию на конечных потребителей.



Рис. 7. Направления повышения экономической эффективности электроэнергетических компаний [6]

На потребителя перекладываются также и риски хозяйственной деятельности электроэнергетических компаний. Как следствие, ценообразование на основе издержек, позволяющее переложить их на потребителей, не обеспечивает достаточно мощные стимулы для осуществления политики снижения себестоимости продукции. В этих условиях наиболее приемлемыми формами стимулирования компаний являются соответствующие методы регулирования текущих затрат в зависимости от распределяемого внутри таких структур дохода от реализации конечной продукции [5; 6].

Государственное регулирование электроэнергетики

К 60-м гг. XX в. вертикально интегрированные электроэнергетические структуры

начали охватывать целые страны. Вертикально интегрированная электроэнергетика, осуществляя энергоснабжение в рамках государственного регулирования, успешно решала вопросы электрификации, расширения и технического перевооружения, повышения эффективности параллельной работы крупных электростанций в составе единых систем. Возникшие проблемы в 1980–1990-е гг. в сфере электроэнергетики поставили вопрос о качестве его регулирования.

Почему необходимо государственное регулирование? Мантра совершенной конкуренции наталкивается на жесткую реальность несовершенных экономических отношений. Либерализация социально-экономических и политических процессов приводит к монополизации рынка. Лауреат Нобелевской премии по экономи-

ке Жан Тироль в своих трудах доказал и обосновал необходимость государственного регулирования монополий с целью недопущения необходимого роста цен [11].

Исторически во многих странах необходимость государственного вмешательства, регулирования электроэнергетики объяснялась следующими причинами:

- государство было заинтересовано в том, чтобы каждый потребитель был подключен к сети, но не в каждом потребителе (или группе потребителей) были заинтересованы электроэнергетические компании, хотя бы в силу территориального фактора в условиях рыночной конкуренции; выдача концессии на определенные территории решала эту проблему, обязав тем самым компании подключать всех потребителей;

- в целях недопущения злоупотреблений государство вынуждено было взять на себя регулирование отбора фирм для закрепления в качестве энергоснабжающих организаций в определенной географической зоне; злоупотребления были как в завышении цены для потребителя (чтобы максимизировать прибыль электрокомпаний), так и в ее занижении (демпинг), чтобы вытеснить конкурентов, при этом промышленности и домохозяйствам нужен был фиксированный и доступный тариф;

- с ростом отрасли электроэнергетики было необходимо оперативно отслеживать работу электростанций, координировать их деятельность, и на тот момент ответственным органом могло выступать только государство;

- электроэнергетика стала ведущей отраслью, развивающей экономику страны, что и стало ее конкурентным преимуществом на мировом рынке; строительство новых энергообъектов входило в стратегический план развития всего государства, и параллельно с ним шло строительство целых промышленных районов; возрастание спроса на электроэнергию со стороны населения и промышленности делало последнюю товаром первой необходимости,

что, несомненно, требовало государственного регулирования.

В экономике Российской Федерации в начале 2000-х гг. сложилась ситуация, когда тарифы были объективно завышены для населения, а тарифы, по которым продавали электроэнергию на рынок электростанции, – занижены, что делало невозможным модернизацию и развитие компаний. Энергоснабжающие организации действовали по принципу «издержки плюс». Это означает, что менеджмент энергоснабжающей организации не заинтересован разрабатывать и внедрять мероприятия по снижению издержек или будет проводить эту работу формально (официально – сэкономил, неофициально – перерасходовал). Зачем снижать издержки, если результатом будет вознаграждение в виде пониженных тарифов? Такая практика вошла в экономическую теорию государственного регулирования как фактор Х-неэффективности, который охарактеризовали как один из «провалов» государства (ошибок государственного регулирования).

Как правило, Х-неэффективность появляется в том случае, когда предприятие производит нерыночный товар, цена которого должна покрывать все издержки, с ней связанные. Предприятие не использует в полной мере технологические возможности снижения издержек или повышения производительности труда.

Как оказалось, регулируемый тариф должен был выполнять три основные функции:

1. *Гарантировать потребителю фиксированный и справедливый тариф*, который должен обладать простотой и ясностью. Однако в силу роста цен на энергоносители во всем мире, материалы и услуги сторонних организаций в 1970-х гг. энергоснабжающие организации через определенный период времени объективно поставили вопрос перед органами государственного регулирования о повышении тарифов и спровоцировали энергетический кризис 1973–1975 гг. Возросшие та-

риффы родили массу социальных проблем, дискуссий и обвинений в адрес государства, которое, по мнению общественности, должно гарантировать справедливый тариф. Потребитель, не принимавший участие в формировании повышенных тарифов, не захочет понять идею нести дополнительные расходы на электрическую энергию. Естественно, его реакция в данном случае будет негативной. Таким образом, уже первое обоснованное повышение тарифов вызвало недовольство потребителей. Как явление, вызывающее конфликт интересов, повышение тарифов на электрическую (и тепловую) энергию и в настоящее время является непопулярным действием органов государственного регулирования и энергоснабжающих организаций.

2. *Определять существование и экономическое развитие* самой естественной монополии. В тариф должны закладываться не только затраты на поддержание и эксплуатацию уже существующей системы, но и на предстоящие инвестиции в ее развитие и модернизацию, а также инновационную деятельность. Установить тариф, включающий вышеупомянутые затраты, а также найти баланс интересов потребителя и субъекта регулирования – это искусство и мудрость государственного регулирования. Однако сам факт определения такой точки не снимет раздражения потребителя до тех пор, пока сам потребитель не убедится, что любое снижение тарифов ниже установленного уровня приведет к перебоям в его энергоснабжении.

3. *Выступать в качестве инструмента экономической и социальной политики.* В данном случае процесс установления тарифов выходит далеко за рамки компетентности органа государственного регулирования. Политическим властям часто требуется поддержка регулирующих органов в проведении определенных мероприятий в области социальной или промышленной политики, в том числе путем перераспределения доходов за счет перегруппировки тарифов – перекрестного субси-

дирования. Эта мера, если она проводится гласно, на базе осознанного компромисса, и применяется временно под известную в обществе программу экономического роста (тем более с условием возврата в последующем повышенных расходов за счет эффекта масштаба или устранения очагов неэффективности), в принципе не несет в себе нежелательных последствий в экономическом плане. Но в остальных случаях избыточное вмешательство властей в регулирование естественных монополий приводит либо к недостаткам средств у естественной монополии, что ухудшает параметры энергоснабжения, либо к простому перераспределению доходов между потребителями без последующих компенсаций. Регулирующая тарифы политика мировых стран столкнулась с вышеизложенными проблемами.

В России многие рынки являются частично монополизированными, поэтому саморегуляция на них затруднена. В 2017 г. в Российской Федерации был принят Национальный план развития конкуренции на 2018–2020 годы, в котором были определены основные направления, цели и задачи государственной политики в области развития конкуренции (в том числе повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов)¹.

Государственная политика в области развития конкуренции базируется на ряде принципов, таких как обеспечение равных условий и свободы экономической деятельности на территории Российской Федерации, недопустимость государственного регулирования цен (тарифов), осуществляемого посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня на конкурентных товарных рынках, развитие конкуренции в сферах экономической деятельности государственных предприятий, открытость анти-

¹ Утвержден Указом Президента Российской Федерации от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции».

монопольной политики и пр., а также включает ключевые показатели национального плана развития конкуренции, на основе которых определяются стратегии развития конкуренции в отраслевом разрезе.

Тарифная политика как элемент регулирования

Как указано в Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации¹, тариф на электрическую энергию в России практически исчерпал потенциал роста, а динамика развития отрасли и всей экономики привела к возникновению дополнительных задач.

Тариф – это цена, плата за конкретную услугу. В экономике тариф можно встретить в области электроэнергетики, транспорта и перевозок, коммуникаций и др. Соответственно, в различных областях тарифы бывают регулируемые и нерегулируемые.

Говоря о тарифах на электроэнергию в России, необходимо отметить некоторые особенности. Во-первых, в структуре цены на электроэнергию различают две составляющие: тариф за мощность и тариф за электроэнергию, которые принципиально отличаются друг от друга.

Тариф за мощность характеризуется тем, что он платится потребителем за предоставление фиксированной мощности, на основании которой получается сама электроэнергия. Данный тариф количественно выражается в кВт. В России его плательщиками, как правило, являются предприятия и коммерческие организации, а не население (домохозяйства).

Тариф за электроэнергию платят все, кому фактически передается электроэнергия, выраженная в кВт·ч. В России тариф не одинаков для различных групп потребителей, он дифференцируется регио-

нально, а также в зависимости от времени суток и времени года.

Во-вторых, в тариф за электроэнергию включаются все затраты, полученные в технологической цепочке от непосредственного производства электроэнергии до ее передачи потребителю в точке присоединения последнего к сети. В структуру затрат входят расходы на генерацию, передачу электроэнергии по магистральным и региональным сетям, на содержание сбытовых организаций и администратора транспортных сетей.

В-третьих, на рынке устанавливаются тарифы не только для потребителей, но и для самих субъектов технологической цепочки производства электроэнергии.

Как уже отмечалось ранее, высокая энергоемкость экономики, выраженная долей энергозатрат в структуре себестоимости продукции, приводит к тому, что предпринимательские структуры электроэнергетического комплекса оказывают существенное влияние на развитие экономики страны. То, каким образом эти организации формируют цены на свои продукты (электроэнергию), определяет динамику общеэкономических показателей, в том числе динамику цен в экономике.

Преимущества и недостатки политики высоких и низких тарифов представлены на рис. 8. В связи с этим следует отметить то обстоятельство, что ни в отраслевой, ни в общеэкономической научной российской литературе до недавнего времени не уделялось серьезного внимания такому важному для формирования тарифов аспекту, как эффективность функционирования энергетических предприятий.

Очевидно, что уровень производственной эффективности выработки электроэнергии разными производителями следует учитывать при определении величины тарифа. Однако в нашей стране в настоящее время назначение тарифов регулирующими органами не всегда происходит с учетом оценки эффективности фактической деятельности производителей. Наблюдая за ходом событий последних лет,

¹ Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2013 г. № 511-р «Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации».

можно отметить заметный сдвиг в преобразовании государственной политики та-

рифного регулирования в Российской Федерации.



Рис. 8. Преимущества и недостатки политики высоких и низких тарифов [3]

Как отмечает Д. А. Васильев, «запущен новый метод эталонов в одной из сфер регулирования цен (тарифов), подготовлены аналогичные изменения в нормативные правовые акты еще в двух крупных сферах тарифного регулирования (электрические сети / водоснабжение и водоотведение), закладывается фундамент для новой системы государственного тарифного регулирования в целях обеспечения единообразия и стандартизации подходов, исключая дискриминацию, субъективность при принятии тарифных решений, а также создающих стимулы для повышения инвестиционной привлекательности отраслей, внедрения инноваций и роста эффективности регулируемых организаций» [2. – С. 162].

Направления повышения эффективности электроэнергетических компаний

В экономике существует огромное количество определений понятия эффективности. Наиболее общий смысл этого термина раскрывается через степень достижения оптимума какого-либо экономического процесса (действия). Эффективность тесно связана с понятием неэффективности, которая возникает при условии, что что-то можно было сделать лучше, например, затратить меньше ресурсов для производства товара.

Как можно определить эффективность работы генерирующей компании в электроэнергетике? Важно подчеркнуть, что для установления индивидуального тарифа для каждой электростанции необходимо оценить степень реализации ее производственного потенциала, т. е. оценить то, на сколько эффективно распределены ресурсы при определенном технологическом производстве электроэнергии. Речь идет о производственной эффективности, которая достигается при минимуме затрат при определенном выпуске или при максимуме выпуска при определенных затратах. Если мы говорим, что компания работает производственно неэффективно, то это значит, что она может сократить определенное количество ресурсов для поддержания прежнего уровня выпуска или увеличить выпуск, сохраняя прежнюю структуру затрат.

Основная сложность возникает в адекватной оценке производственного потенциала. Она может быть получена практическим путем на основе предыдущих периодов работы объекта, технических испытаний и сравнения со схожими объектами. В электроэнергетике встречаются ТЭЦ со схожими энергетическими установками, но это большая редкость. Провести технические испытания электростанций при данном исследовании не пред-

ставляется возможным. Поэтому основой для оценки производственного потенциала могут быть лишь результаты деятельности прошлых периодов электростанций.

Отметим, что производственная эффективность – это степень реализации производственного потенциала. Если построить для электроэнергетических компаний *кривую производственных возможностей*, то все точки, лежащие на линии границы производственных возможностей, будут эффективными. Множество точек, лежащих выше границы производственных возможностей, являются неэффективными. Производственная эффективность определяется как отношение длин векторов с одинаковым угловым коэффициентом, исходящих из начала затрат в точки фактических и эффективных затрат ресурсов. Получить значение эффективных затрат можно, определив пересечения вектора фактических затрат с производственной функцией, а затем поделив любую из полученных координат в точке пересечения на соответствующую координату точки фактических затрат.

С целью получения и оценки производственных возможностей (*production frontiers*) и исследований операций в экономике можно рекомендовать использовать *непараметрический метод DEA (Data Envelopment Analysis)*, который оценивает производственную эффективность производственных объектов (Decision Making Unit – DMU). В микроэкономике в разделе производственной теории фирмы комбинации затрачиваемых ресурсов и выпуска изображаются с помощью производственной функции. Используя данную функцию, можно обнаружить множество максимальных выпусков при всех возможных комбинациях ресурсов, т. е. построить границу производственных возможностей [12]. Преимущества метода DEA заключаются в следующем:

– для расчета производственных эффективностей нет необходимости явно

определять производственную функцию в ее математическом виде;

– можно обрабатывать данные с несколькими входными и выходными параметрами;

– источник неэффективности объекта может быть обнаружен и измерен;

– метод выступает не только как инструмент исследования и оценки, но и как инструмент, с помощью которого принимается решение.

По сути, метод DEA представляет собой инструмент бенчмаркинга, использование которого позволяет не только установить наиболее эффективные организационные единицы, но и выделить из их числа эталоны для неэффективных объектов, определив при этом, сколь далеко последние расположены от первых. Необходимо отметить, что во многих развитых странах метод DEA используется как составная часть системы государственного регулирования.

Заключение

В нашей стране в сфере электроэнергетики в настоящее время осуществляется постепенный переход к конкурентным отношениям, идет поиск новых возможностей повышения эффективности электроэнергетических компаний. При этом задействуются все ресурсы – как внутренние возможности самих компаний, так и возможности государства, выступающего регулятором экономических отношений. В настоящее время Федеральной антимонопольной службой совместно с Министерством энергетики Российской Федерации разработана новая дорожная карта, направленная на развитие конкуренции в сфере электроэнергетики, предполагающая внедрение наиболее передовых методов тарифного регулирования в электроэнергетике (метод эталонов) и повышение эффективности деятельности, инвестиционной и инновационной активности электроэнергетических компаний.

Список литературы

1. Афанасьев В. Я., Кузьмин В. В. О развитии конкурентных отношений на электроэнергетических рынках // Вестник университета. – 2015. – № 5. – С. 16–28.
2. Васильев Д. А. Новое в государственном регулировании тарифов электроэнергетических компаний // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9. – С. 161–166.
3. Васильев Д. А. Перспективы внедрения новых методов тарифного регулирования в сфере электроэнергетики // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 7. – С. 282–285.
4. Водородная экономика: новые надежды на успех // Энергетический бюллетень. – 2019. – Вып. 73. – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/22855.pdf>
5. Давыдовский Ф. Н. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 7. – С. 12–28.
6. Давыдовский Ф. Н. Монополия и конкуренция в электроэнергетике: альтернативы развития и проблема эффективности // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 6. – С. 30–44.
7. Кузьменко В. В., Мурадова Б. Г. Механизмы повышения результативности экономических отношений в электроэнергетическом комплексе региона // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2015. – № 1. – С. 123–127.
8. Орлова Л. Н. Конкурентоспособность предпринимательских структур в системе устойчивого инновационного развития : монография. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016.
9. Орлова Л. Н. Экономическая нормаль инновационного развития экономики // Интеграл. – 2013. – № 4. – С. 78.
10. Петрова Т. П. Роль государства в системе оплаты электроэнергии по свободным ценам // Наука и современность. – 2012. – С. 155–159.
11. Тироль Ж. Экономика для общего блага / пер. с франц. И. Шевелевой. – М. : Издательство института Гайдара, 2020.
12. Cooper W. W., Seiford L. M., Tone K. Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software. – 2nd ed. – New York : Springer, 2007.

References

1. Afanasev V. Ya., Kuzmin V. V. O razvitii konkurentnykh otnosheniy na elektroenergeticheskikh rynkakh [Concerning the Competitive Relations on Electric Engineering Markets]. *Vestnik universiteta* [University Bulletin], 2015, No. 5, pp. 16–28. (In Russ.).
2. Vasilev D. A. Novoe v gosudarstvennom regulirovanii tarifov elektroenergeticheskikh kompaniy [Novelty in State Regulation of Tariffs of Electric Engineering Companies]. *Ekonomika i predprinimatelstvo* [Economics and Entrepreneurship], 2019, No. 9, pp. 161–166. (In Russ.).
3. Vasilev D. A. Perspektivy vnedreniya novykh metodov tarifnogo regulirovaniya v sfere elektroenergetiki [Prospects of Introducing new Methods of Tariff Regulation in the Field of Electric Engineering]. *Innovatsii i investitsii* [Innovation and Investment], 2018, No. 7, pp. 282–285. (In Russ.).
4. Vodorodnaya ekonomika: novye nadezhdy na uspekhi [Hydrogen Economy: New Hopes for Success]. *Energeticheskii byulleten* [Power Engineering Bulletin], 2019, Issue 73. (In Russ.). Available at: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/22855.pdf>

5. Davydovskiy F. N. Liberalizatsiya mirovoy elektroenergetiki i problemy stanovleniya konkurentnykh rynkov v usloviyakh restrukturizatsii [Liberalization of Global Electric Engineering and Problems of Developing Competitive Markets in Conditions of Restructuring]. *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo* [Economics, Entrepreneurship and Law], 2011, No. 7, pp. 12–28. (In Russ.).
6. Davydovskiy F. N. Monopoliya i konkurentsia v elektroenergetike: alternativy razvitiya i problema effektivnosti [Monopoly and Competition in Electric Engineering: Alternatives of Development and Problem of Efficiency]. *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo* [Economics, Entrepreneurship and Law], 2011, No. 6, pp. 30–44. (In Russ.).
7. Kuzmenko V. V., Muradova B. G. Mekhanizmy povysheniya rezultativnosti ekonomicheskikh otnosheniy v elektroenergeticheskom komplekse regiona [Mechanisms of Raising Effectiveness of Economic Relations in Electric Engineering Complex of the Region]. *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Adygeya State University], 2015, No. 1, pp. 123–127. (In Russ.).
8. Orlova L. N. Konkurentosposobnost predprinimatelskikh struktur v sisteme ustoychivogo innovatsionnogo razvitiya, monografiya [Competitiveness of Entrepreneurial Structures in the System of Sustainable Innovation Development, monograph]. Moscow, the Russian Plekhanov University of Economics, 2016. (In Russ.).
9. Orlova L. N. Ekonomicheskaya normal innovatsionnogo razvitiya ekonomiki [Economic Normal of Innovation Development of Economy]. *Integral*, 2013, No. 4, pp. 78. (In Russ.).
10. Petrova T. P. Rol gosudarstva v sisteme oplaty elektroenergii po svobodnym tsenam [The Role of State in the System of Electric Power Payment by Free Prices]. *Nauka i sovremennost* [Science and Our Time], 2012, pp. 155–159. (In Russ.).
11. Tirol Zh. *Ekonomika dlya obshchego blaga* [Economy for Everybody], translated from French by I. Sheveleva. Moscow, Izdatelstvo instituta Gaydara, 2020. (In Russ.).
12. Cooper W. W., Seiford L. M., Tone K. *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*. 2nd ed. New York, Springer, 2007.

Сведения об авторах

Любовь Николаевна Орлова

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Анализ рисков
и экономическая безопасность»
Финансового университета.
Адрес: ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский проспект, д. 49.
E-mail: LNOrolova@fa.ru

Дмитрий Андреевич Васильев

начальник управления
регулирования электроэнергетики
ФАС России.
Адрес: Федеральная антимонопольная
служба, 125993, Москва,
ул. Садовая-Кудринская, д. 11.
E-mail: Vasilyev@fas.gov.ru

Information about the authors

Liubov N. Orlova

Doctor of Economic, Assistant Professor,
Professor of the Department for Risk Analysis
and Economic Security
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: LNOrolova@fa.ru

Dmitriy A. Vasilyev

Head of the Department for Regulation
over Electric Power Industry of the FAS Russia.
Address: Federal Antimonopoly Service
of the Russian Federation,
11 Sadovaya-Kudrinskaya Str.,
Moscow, 125993, Russian Federation.
E-mail: Vasilyev@fas.gov.ru

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

М. С. Гордиенко, О. В. Литвишко

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

В статье рассматривается комплекс вопросов, связанных с развитием сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации на современном этапе. Авторами исследовано несколько моделей развития спорта, сформированных на основе международного опыта. Первая модель характерна для государств с социалистическим укладом, где ставка делается на бюджетные источники поддержки развития спорта. Вторая модель связана с использованием средств благотворителей и спонсоров. Третья модель представляет собой комбинацию двух первых подходов. При использовании четвертой модели упор делается на собственную коммерческую деятельность при незначительной доле прочих источников. Процесс развития профессионального спорта в России сопровождается переходом от первого пути ко второму и третьему при возрастающей роли четвертого. В статье также представлено нормативно-правовое поле финансирования сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации, проанализированы прямые бюджетные меры поддержки (кассовые расходы в совокупности и в разрезе основных статей за 2011–2019 гг.), а также косвенные налоговые и неналоговые меры поддержки отрасли физической культуры и спорта. Рассмотрена международная практика поддержки спортивной индустрии как социально значимой сферы общественных отношений. Авторами отмечены наиболее перспективные направления стимулирования развития, которые могут принести наибольший экономический эффект как для профессионального (коммерческого), так и для массового (любительского) спорта, а также спорта высших достижений, что будет способствовать укреплению человеческого потенциала России.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, бюджет, налоги, неналоговые платежи, финансирование, финансовые механизмы.

BUDGET-TAX AND NON-TAX MECHANISMS IN SPORT INDUSTRY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Mikhail S. Gordienko, Oleg V. Litvishko

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article studies a number of issues connected with the development of physical culture and sport in the Russian Federation on today's stage. The authors investigated several models of sport development formed on the basis of international experience. The first model is typical of countries with social structure, where everything is based on budget sources of sport support. The second model is connected with using resources of philanthropists and sponsors. The third model is a combination of first two approaches. When the fourth model is used the focus is made on their own commercial activity with a small share of other sources. The process of professional sport development in Russia moves from the first model to the second and the third one, while the role of the fourth one is growing. The article also provides the normative and legal field of financing physical culture and sport in the Russian Federation, analyzes direct budget steps of support (cash expenses in totality and in section of key articles for 2011–2019) and indirect tax and non-tax steps of support of physical culture and sport. The international practice of supporting sport industry as a socially important field of public relations was shown. The authors underline the

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-310-20008.

most promising lines in motivating the development that could bring the highest economic effect both for professional (commercial) and for mass (amateur) sport, as well as for sport of high achievements, which can foster strengthening the human potential of Russia.

Keywords: physical culture, sport, budget, taxes, non-tax payments, financing, finance mechanisms.

В условиях перехода к цифровой экономике руководством страны все большее внимание уделяется информационно-телекоммуникационным технологиям, внедряемым в процесс государственного управления. Однако создаются и администрируются эти технологии, как и популярный ныне искусственный интеллект, исключительно человеком. Именно поэтому большинство высокотехнологичных компаний уделяют значительное внимание развитию собственного человеческого (кадрового) потенциала, что основывается на его непрерывном духовном и физическом совершенствовании. Вторая составляющая процесса связана с физиологическим становлением, дальнейшим физическим развитием и укреплением индивида. Эти факторы способствуют наиболее полному формированию организма, укреплению его иммунных механизмов, разностороннему развитию в целом. Все это в совокупности при масштабировании на российское общество направлено на социальное и экономическое развитие социума, на качественное накопление человеческого потенциала (применительно к частному сектору экономики чаще применяется термин «человеческий капитал» конкретной компании), а также на минимизацию издержек государства, связанных с компенсацией и решением проблем нездорового образа жизни и асоциального поведения. Огромную роль в достижении данных целей играет отрасль физической культуры и спорта, развитие которой является одним из приоритетных направлений государственной политики.

Мировая практика управления спортивной отраслью свидетельствует о наличии трех моделей развития:

1. *Интервенционалистская модель.* Предполагает полное вмешательство в сектор и

его регулирование, что характерно для административно-командных форм экономического регулирования (например, в Китае) [6; 12].

2. *Либеральная модель.* Предполагает полную децентрализацию и невмешательство, характеризуется практически полным отсутствием финансирования спорта из бюджета (например, в США). При этом лукавство подхода невмешательства проявляется в наличии мер поддержки с применением методов налогового стимулирования и выделения средств из внебюджетных фондов, что, безусловно, относится к компетенциям, возможностям и интересам государства, а не свободного рынка.

3. *Смешанная, или европейская, модель.* Предполагает тесное сотрудничество регулятора – профильного министерства с субъектами спортивной деятельности (характерна для стран ЕС и России). На наиболее приоритетные направления открыто выделяются финансовые ресурсы государства. При этом обособленным хозяйствующим субъектам предоставляется возможность получения доходов, а также проведения самостоятельной финансовой политики для наиболее качественной реализации собственных целей (не всегда исключительно спортивных).

На сегодняшний день реализация физической культуры и спорта в Российской Федерации имеет серьезные ограничения, связанные, с одной стороны, с несовершенством механизмов финансирования и стимулирования данной сферы, а с другой – со снижением покупательной способности населения как приобретателя услуг. Первое направление финансирования формируется на основе финансовых ресурсов государства (элемент патерналистской экономики, когда главенствующая роль регулирования реализуется государственными органами власти), второе – на основе

личных финансов домохозяйств (элемент либеральной рыночной экономики, когда регулирование происходит стихийно либо на основе дуального отношения спроса и предложения на рынке, либо благодаря «невидимой руке рынка», контролируемой, как правило, структурами монополи-

стического или олигополистического характера).

Нормативно-правовое поле, регулирующее сферу физической культуры и спорта Российской Федерации в целом и вопросы ее финансирования в частности, представлено на рис. 1.



Рис. 1. Нормативно-правовое поле, регулирующее сферу финансирования физической культуры и спорта России

Как видим, существующая система регулирования процесса финансирования формируется на основе правовых источников различного управленческого уровня и представляет собой систему принципов, отношений субъектов, осуществляющих свою деятельность для реализации конституционных прав граждан Российской Федерации в сфере физической культуры и спорта.

Рассмотрим два существующих подхода к финансированию физической культуры и спорта в России.

Прямое финансирование связано с выделением конкретных финансовых ресурсов по статьям расходов одного из уровней или всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, а также из внебюджетных фондов. Отметим, что внебюджет-

ное финансирование является одним из наиболее сложных с позиции внешнего финансового контроля, так как применяются разные источники и на разных условиях (например, доходы от собственной деятельности, трансферты из внебюджетных спортивных фондов в целях финансовой поддержки, перечисления спонсоров и др.) [4].

Ресурсы федерального бюджета, как правило, используются для финансирования спорта высоких достижений, профессионального спорта (например, олимпийское движение, спортивный резерв), специализированных организаций государственного или государственно-частного типа хозяйствования (рис. 2). Данный подход наиболее эффективен для достижения высоких результатов в спортивных дисципли-

плинах участников международных соревнований, представляющих Российскую Федерацию. Помимо спортивной он содержит в себе и имиджевую составляющую. Отрицательной стороной подхода

является его зауженность с позиции количества конечных получателей, поскольку массовый спорт финансируется преимущественно через региональные бюджеты.

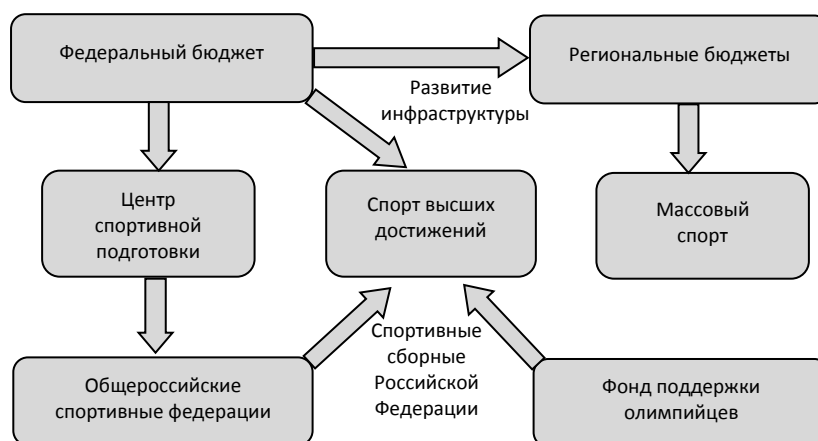


Рис. 2. Финансирование физической культуры и спорта в Российской Федерации [3]

Подобная практика наблюдается и за рубежом, например, в США, Канаде, Франции, Италии, Финляндии и ряде других стран, где детско-юношеский спорт, оздоровительное движение в значительной мере финансируются из местных бюджетов. Существенная разница между отечественной и зарубежной практикой заключается в том, что в России субфедеральный уровень более ограничен в своих расходных возможностях, чем федеральный, а за рубежом ситуация чаще противоположная.

Абсолютные финансовые показатели свидетельствуют о том, что в Российской Федерации совокупный объем чистых кассовых расходов, направляемых в сферу физической культуры и спорта, за период с 2011 по 2018 г. возрос со 162 млрд до 331 млрд рублей. Уменьшение объема расходов в 2019 г. связано с тем, что данные представлены на 1 октября 2019 г., поэтому показатель будет скорректирован после принятия отчета об исполнении бюджетов по итогам 2019 финансового года (рис. 3).



Рис. 3. Совокупный объем чистых кассовых расходов, направляемых в сферу физической культуры и спорта в Российской Федерации в 2011–2019 гг. (в руб.)

Рис. 3 и 4 составлены по данным конструктора данных портала «Электронный бюджет» Минфина России.

Анализ динамики чистых кассовых расходов на физическую культуру и спорт в России в разрезе основных статей затрат показал приоритетность спорта высших достижений, объем финансирования которого в 2011–2018 гг. возрос с 60 млрд до 166 млрд рублей (рис. 4). Вторую и третью строчки делят между собой соответственно расходы на физическую культуру и массовый спорт, объем которых был практически одинаков до 2015 г. и составлял около 45–50 млрд рублей ежегодно. С 2016 г. фи-

зическая культура получила больший финансовый импульс, который в 2018 г. оценивался в 86,5 млрд рублей. Массовый спорт в том же году был профинансирован на рекордные за рассматриваемый период наблюдений 57 млрд рублей. Статьи расходов «Другие вопросы в области физической культуры и спорта» и «Прикладные научные исследования в области физической культуры и спорта» замыкают рейтинг.

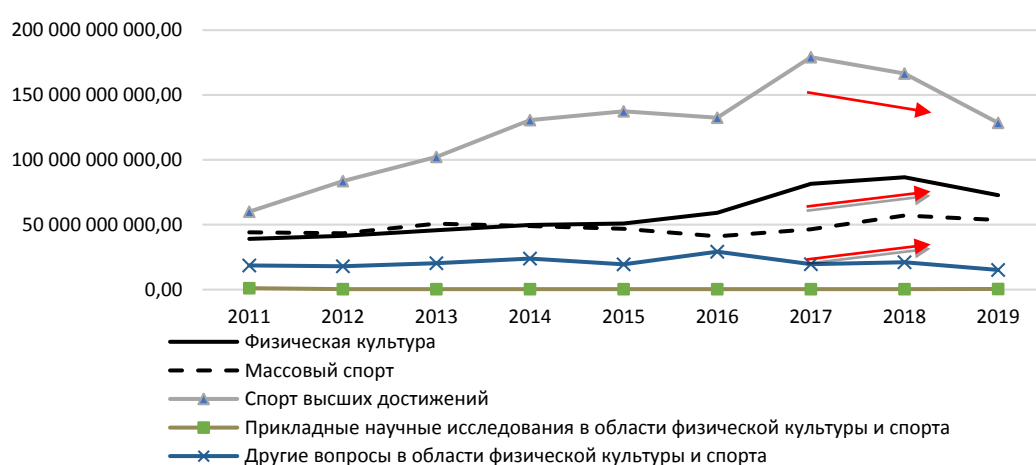


Рис. 4. Динамика расходов в Российской Федерации на спорт в разрезе основных статей (в руб.)

Рост финансирования спорта высших достижений, очевидно, связан с проведением масштабных мероприятий типа Олимпийских игр в Сочи, чемпионата мира по футболу, но не весь объем финансирования учтен на приведенном графике. К финансированию привлекались и внебюджетные средства. Слабая тенденция возрастания объемов финансирования физической культуры и массового спорта в условиях сжатия Минфином России бюджетных расходов может не подтвердиться в среднесрочной перспективе.

Косвенное финансирование основывается на механизмах налогового и неналогового стимулирования физических и юридических лиц. Привлечение частных организаций, а также вовлечение населения в сферу спортивных услуг может быть достигнуто прежде всего при помощи мер нало-

гового стимулирования. Они могут проводиться разными способами и в разных формах, выбор которых зависит от современных условий социально-экономического развития страны, функционирования налоговой системы, состояния физкультурно-спортивной системы, параметров системы государственного управления в сфере финансов, физической культуры и спорта, в частности от формы государственного устройства; статуса отдельных территориальных образований, входящих в состав государства; характера распределения полномочий в сфере физической культуры и спорта; финансового регулирования, бюджета и налогообложения; особенностей институционального устройства государственного и местного управления; национальных правовых, бюджетных и налоговых систем; факта

участия или отсутствия такового в наднациональных интеграционных образованиях; обязательств, которые приняло на себя государство как публичный субъект [11].

Ретроспективный анализ изменений в федеральном налоговом законодательстве Российской Федерации представлен на рис. 5.

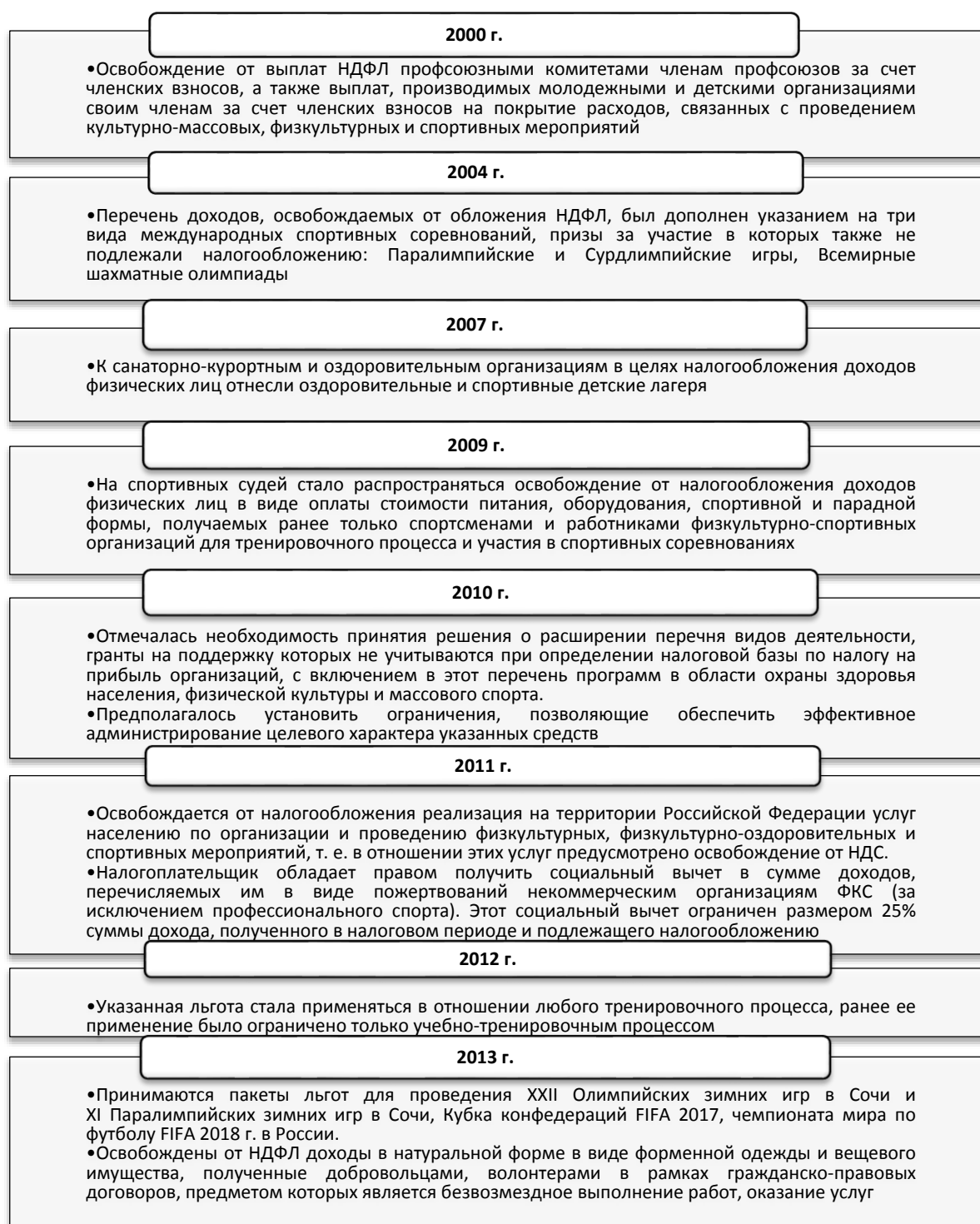


Рис. 5. Изменения в федеральном налоговом законодательстве Российской Федерации в части налогового стимулирования физической культуры и спорта [2; 10]

Совокупность уже реализованных на федеральном уровне мер состоит из двух частей: меры общего характера, влияющие на всю систему в целом и закладывающие долгосрочные тенденции, а также конкретные меры, реализуемые под проведение какого-либо масштабного спортивного мероприятия.

При этом в рассматриваемой сфере проводится крайне мало налоговых преференций, в частности на региональном и местном уровнях власти, что связано с концентрацией финансовых ресурсов в центре, невозможностью покрытия выпадающих доходов бюджетов на нижестоящих уровнях системы.

Подавляющая часть стимулирующих финансирование анализируемой сферы норм представлена в Налоговом кодексе Российской Федерации, регулирующем элементную структуру отдельных видов налогов.

Перспективные параметры налогового стимулирования представлены в Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации. Анализ данного документа за 2017–2022 гг. свидетельствует о том, что в направлениях на 2017–2018 гг. сфера физической культуры и спорта не упоминалась, за исключением параметров расходов бюджетов бюджетной системы по разделам функциональной классификации. В 2019 г. документ обозначил необходимость освобождения от налогообложения операций по реализации товаров, работ, услуг, а также имущества и земельных участков, используемых для достижения физкультурно-спортивных целей хозяйствующими субъектами, единственными собственниками имущества которых являются общественные или общероссийские организации инвалидов, созданные для достижения физкультурно-спортивных целей. Кроме того, предполагалось освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость (НДС) при реализации входных билетов и абонементов на спортивно-зрелищные мероприятия, а также

при оказании услуг по предоставлению в аренду спортивных сооружений для подготовки и проведения мероприятий.

Были установлены также пониженные тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации для некоммерческих организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения и осуществляющих в соответствии с учредительными документами деятельность в области массового спорта (за исключением профессионального) на переходный период до 2025 г.

Таким образом, сфера физической культуры и спорта представлена исключительно в части перспективных параметров расходов бюджетов бюджетной системы по разделам функциональной классификации до 2022 гг. Как видно из рис. 6, на рассматриваемую сферу в 2020–2022 гг. планируется направлять наименьший объем средств – от 370 млрд до 410 млрд рублей, что составляет только 0,3% ВВП страны. Данный факт подчеркивает необходимость и актуальность применения дополнительных мер стимулирования развития отрасли на основе налоговых и неналоговых механизмов.

Зарубежный опыт налогового стимулирования основывается на льготировании приоритетных направлений услуг. Наибольшее количество стран проводит политику поддержки физической культуры и спорта на основе освобождения от уплаты налогов юридических лиц, созданных в форме некоммерческих организаций.

Германия льготирует налогообложение финансового результата спортивных клубов от хозяйственной и коммерческой деятельности. Продажа спортивных товаров различного предназначения не облагается налогом на прибыль, если объем прибыли не превышает определенный показатель. Помимо этого, налоговое поощрение имеют клубы, привлекающие к своей деятельности волонтеров, участвующих не только в мероприятиях клуба, но и в различных социально значимых общественных мероприятиях. При этом клубы, ориентиро-

ванные исключительно на коммерцию, льгот не получают. Англия обладает налогом дотации и субсидии спортивных организаций, но в исключительных случаях

может выделять дополнительные финансовые ресурсы для проведения мероприятий и развития клубов.



Рис. 6. Расходы бюджетов бюджетной системы по разделам функциональной классификации в 2019–2022 гг. в РФ (в млрд руб.)

В Бразилии спортивные мероприятия и организации финансируются спонсорскими компаниями, которые получают от государства разного рода налоговые послабления, например, налоговые вычеты на величину суммы перечислений в организации сферы физической культуры и спорта, аккредитованные Министерством спорта. Спортивные организации находятся в ведении отраслевого регулятора, который контролирует эксплуатацию объектов спортивной инфраструктуры. Такая схема сформировалась по итогам проведения Олимпийских игр 2016 г. и чемпионата мира по футболу 2014 г. Она достаточно близка и для нашей страны.

Бразильский опыт финансирования с применением децентрализации тяготеет к

модели США, когда создаются налоговые стимулы, а преимущественный поток финансирования приходит от частных инвесторов. Однако главенствующая и регулирующая роль все-таки сохраняется за государственными органами, которые в случае необходимости могут увеличить поток государственных финансовых ресурсов.

Китай, демонстрирующий значительные достижения в сфере спорта, в 2014 г. снизил налог на прибыль юридических лиц – спонсоров с 25 до 15%. Помимо этого, юридические лица – резиденты особых экономических зон освобождаются от уплаты большинства налогов страны.

В Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), состоящем из стран с развивающейся экономикой, остро стоит проблема

выбора оптимальной модели финансирования спорта, привлечения интереса частных инвесторов. На стадии создания различных масштабных объектов (стадионов, прилегающей инфраструктуры) активно внедряется государственно-частное партнерство. Бесплатные функции государства переводятся в разряд платных государственных услуг, что не всегда оправдано с позиции минимизации социальной напряженности общества. Вопрос платности и бесплатности становится наиболее дискуссионным, стимулирующим власть к поиску источников покрытия подобного рода расходов.

В Российской Федерации, несмотря на уже принятые меры и полученный опыт проведения масштабных международных мероприятий, вопросы налогового стимулирования организаций спорта более чем актуальны. Создание, содержание и дальнейшее развитие масштабной инфраструктуры требуют привлечения коммерческих источников, что в свою очередь зависит от стимулирующих мер регулятора. Данное направление только начинает развиваться, бизнес-сообщество не спешит вкладывать финансовые ресурсы в спортивную отрасль.

Рассмотрим наиболее эффективные, на наш взгляд, методы фискального стимулирования экономического развития сферы физической культуры и спорта:

1. *Регистрация в особых экономических зонах (ОЭЗ)*. ОЭЗ – территория с особым юридическим статусом, зарегистрировавшись на которой юридическое лицо получает выгоды: применение специального повышающего коэффициента амортизации к основной норме, освобождение от уплаты налога на имущество на срок от 5 до 10 лет и земельного налога в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ, сроком на пять лет. Применение этого метода позволяет сохранить действующее налоговое законодательство от дополнительных изменений. Метод применялся при создании мощной

спортивной инфраструктуры при подготовке и проведении универсиады в 2013 г.

2. *Снижение ставок по налогу на прибыль организаций* в части региональной составляющей (17% в 2017–2020 гг.). Метод применяется по отношению к организациям, финансирующим спортивные клубы (например, в Нижегородской области в форме регионального закона¹). На основании данного закона ставка налога на прибыль организаций, установленная для зачисления указанного налога в бюджет Нижегородской области, снижается для организаций, оказавших финансовое пожертвование на проведение спортивных мероприятий Нижегородской области или спортивным клубам, спортивным командам Нижегородской области, на процент, равный соотношению суммы оказанного финансового пожертвования к сумме налоговой базы для исчисления указанного налога, но не более чем на 4,5%. Важным условием является то, что сумма снижения налога на прибыль организаций не должна быть больше суммы пожертвования. Налоговая ставка налога на прибыль организаций, установленная для зачисления в бюджет Нижегородской области, не может быть ниже 12,5%. Бизнес-сообщество может заинтересовать подобный механизм в связи с рекламой своей деятельности в рамках различных спортивных соревнований, а также для повышения репутации в глазах населения с позиции социальной ориентированности. Данная мера может создать условия для роста интереса к спорту со стороны бизнес-сообщества, а также позволить отечественным клубам соответствовать международным стандартам и требованиям (она, однако, ограничена спонсорскими финансовыми ресурсами конкретного региона).

3. *Снижение налогооблагаемой базы* за счет включения расходов на организацию, про-

¹ Закон Нижегородской области от 1 ноября 2017 г. № 145-З «О снижении налоговой ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков в 2018–2022 годах» (ред. от 3 октября 2018 г.).

ведение и участие в физкультурных и спортивных мероприятиях в состав внебюджетных расходов. Мера актуальна, поскольку коммерческие организации могут самостоятельно и свободно распоряжаться исключительно чистой прибылью. С одной стороны, объем чистой прибыли невелик, а с другой – количество прибыльных организаций ограничено. Мера может способствовать привлечению финансовых ресурсов в сферу физической культуры и спорта и справедливому стимулированию экономической активности юридических лиц.

4. *Освобождение спонсорских взносов от НДС.* Поскольку доходная часть бюджета отечественных клубов более чем на половину состоит из спонсорских финансовых ресурсов – взносов, облагаемых НДС, это существенно удорожает данную форму поддержки с учетом фактора незначительной зрительской аудитории в ходе большинства спортивных мероприятий в нашей стране.

5. *Снижение имущественных налогов* – налога на имущество организации и земельного налога. Данные налоги взимаются независимо от того, каков финансовый результат спортивной организации. В случае владения масштабным имущественно-инфраструктурным комплексом, например, стадионом и прилегающими объектами инфраструктуры, при существующей кадастровой системе расчета налога, которая должна быть близка к рыночной, суммы налогов становятся огромными. По мнению И. В. Солнцева и Е. А. Чучиной, «...в сложившейся ситуации спортивные стадионы часто числятся на балансе органа местного самоуправления или субъекта Федерации, который сдает его в операционный или финансовый лизинг за скромную плату или иногда передает здание в безвозмездное пользование. В этом случае возникает довольно абсурдная ситуация: местный бюджет выделяет деньги на содержание арены, но этих средств не хватает даже на уплату имущественных налогов» [8]. Несмотря на то что на уровне

субъектов Российской Федерации и местных органов власти налоговых льгот для отдельных категорий субъектов отрасли спорта довольно мало, имеются и благоприятные примеры. Так, в Республике Алтай применяется пониженная ставка по налогу на имущество, равная 0,2%, в Ярославской области спортивные организации, имеющие на балансе искусственный лед и отвечающие требованиям проведения международных соревнований, освобождаются от уплаты налога на имущество, в Свердловской области под льготные категории попадают объекты инфраструктуры спорта с вместимостью более пяти тысяч человек. Показателен опыт таких стран, как США и Германия, где регулирование льготного режима относится к компетенции региональных властей и осуществляется в случае использования объекта налогообложения для целей занятия физической культурой и спортом. В случае использования объекта в иных целях величина налога рассчитывается исходя из длительности периода реализации коммерческой и спортивной активности.

6. *Установление пороговой величины освобождения от налогообложения.* В Великобритании определен предельный показатель выручки, при превышении которого организация должна платить налог по результатам деятельности. Данный подход применяется в Приморском крае, где реализуется снижение ставки налога на имущество до 0,1% для организаций, финансируемых за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации и/или местного бюджета, использующих данное имущество для целей физической культуры и спорта. В остальных случаях ставка налога составляет 2,2%, включая случаи, когда основным родом деятельности организации является спорт, но при этом она использует свое имущество не только в спортивных целях¹.

7. *Введение налогового вычета* на спортивные услуги по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ). Данная мера была

¹ См.: Закон Приморского края от 28 ноября 2003 г. № 82-КЗ «О налоге на имущество организаций».

представлена в виде законопроекта Минфина России, который осенью 2019 г. поступил в правительство Российской Федерации [9]. По идее инициаторов законопроекта граждане России получают право компенсации расходов до 15 600 рублей на фитнес-услуги через уже давно применяемый механизм налогового вычета по НДФЛ. Максимальная сумма, с которой можно будет получить вычет, составляет 120 тыс. рублей, однако эта величина серьезно критикуется в экспертном сообществе, поскольку за время установления этого норматива за счет инфляционного фактора социальные вычеты обесценятся приблизительно в 2,5 раза, т. е. максимальный размер должен составлять около 300 тыс. рублей. Отрицательной стороной реализуемой меры является риск повышения цен на фитнес-услуги в связи с введением вычета, поскольку для конечного потребителя он означает скидку 13%, а значит, именно в этом диапазоне могут вырасти цены. Очевидно также, что назрела необходимость правового регулирования и всей сферы фитнес-индустрии, так как на данный момент она не регулируется ни одним законом и понятие фитнеса в законодательстве отсутствует.

8. *Введение специального профильного неналогового платежа* в целях аккумуляции финансовых ресурсов для решения задач развития физической культуры и спорта. Метод в достаточной степени спорный, поскольку сфера неналоговых платежей слабо проработана с позиции

финансового контроля, а следовательно, и конечный финансовый результат будет неоднозначен. К этому стоит добавить увеличение налоговой нагрузки на налогоплательщиков, что в условиях стагнирующей экономики является не лучшим решением.

Таким образом, существует достаточно большое количество бюджетных, налоговых и неналоговых механизмов развития сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации, однако это не снимает проблемы выбора оптимальных характеристик и методов стимулирования. Исходя из выбора направлений наиболее приоритетен массовый спорт (детский, юношеский, лечебный), доступный малообеспеченным слоям населения, который мог бы служить для социализации граждан и снижения социального напряжения в обществе.

Участие в финансировании и организации спортивных мероприятий и развитии физической культуры должно учитываться в качестве важнейшего критерия при предоставлении преференций фискального стимулирования хозяйствующим субъектам.

На сегодняшний день методы фискального стимулирования применяются в значительной степени фрагментарно, локально. На наш взгляд, перед отраслью стоит серьезная задача переориентации с государственных на государственно-частные, а в перспективе – полностью на частные источники финансирования.

Список литературы

1. Гордиенко М. С. Бюджетно-налоговая политика России: генезис, оценка качества : монография. – М. : Русайанс, 2016.
2. Жуков М. А., Рыбина В. Д. Налоговое стимулирование в области физической культуры и спорта // Инновационные научные исследования в современном мире : сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2019. – С. 13–21.
3. Корнеева Е. Н., Полежаи К. Проблемы финансирования российского спорта // NOVAINFO.RU. – 2016. – № 41-1. – С. 74–79. – URL: <https://novainfo.ru/article/4316>
4. Косова Ю. А. Организационно-экономические основы развития материально-технической базы физической культуры и спорта : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012.

5. Литвишко О. В. Правовые основы финансирования профессионального спорта в России // Наука и практика Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2 (18). – С. 36–40.

6. Понкина А. И. Государственное управление и автономная институализация в области спорта / Комиссия по спортивному праву Ассоциации юристов России; Национальное объединение спортивных юристов Российской Федерации. – М., 2013.

7. Сибатулина Н. В., Шувалова Е. Б. Налоговая политика Российской Федерации в ракурсе ресурсосбережения // Плехановский научный бюллетень. – 2018. – № 1 (13). – С. 86–90.

8. Солнцев И. В., Чучина Е. А. Меры налогового стимулирования развития спорта в России // Налоги-журнал. – 2014. – № 4. – С. 20–24.

9. Фитнес-сбор: налоговый вычет на занятия спортом готовят к лету 2020-го. – URL: <https://iz.ru/938844/evgeniia-pertceva/fitnes-sbor-nalogovyi-vychet-na-zaniatiia-sportom-gotoviat-k-letu-2020-go>

10. Чернобровкина Е. Б. Особенности налогообложения в области физической культуры и спорта в Российской Федерации // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – 2018. – № 9. – С. 132–140.

11. Чернобровкина Е. Б. Особенности финансирования физической культуры и спорта в России и за рубежом // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – 2019. – № 7. – С. 62–70.

12. Chaker A.-N. Bonne gouvernance dans le sport. Une etude europeenne. – Strasbourg : Editions du Conseil de l'Europe, 2004. – P. 10–11.

References

1. Gordienko M. S. Byudzhetno-nalogovaya politika Rossii: genezis, otsenka kachestva, monografiya [Fiscal Policy of Russia: Genesis, Quality Assessment, monograph]. Moscow, Rusayans, 2016. (In Russ.).

2. Zhukov M. A., Rybina V. D. Nalogovoe stimulirovanie v oblasti fizicheskoy kultury i sporta [Tax Incentives in the Field of Physical Education and Sports]. *Innovatsionnye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire, sbornik statey po materialam Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Innovative Scientific Research in the Modern World. Compilation of articles from the International Scientific and Practical Conference]. Ufa, 2019, pp. 13–21. (In Russ.).

3. Korneeva E. N., Polezhay K. Problemy finansirovaniya rossiyskogo sporta [Problems of Financing of Russian Sports]. *NOVAINFO.RU*, 2016, No. 41-1, pp. 74–79. (In Russ.). Available at: <https://novainfo.ru/article/4316>

4. Kosova Yu. A. Organizatsionno-ekonomicheskie osnovy razvitiya materialno-tekhnicheskoy bazy fizicheskoy kultury i sporta. Diss. kand. ekon. nauk [Organizational and Economic Basis for the Development of the Material and Technical Base of Physical Culture and Sports. PhD econ. sci. diss.]. Moscow, 2012. (In Russ.).

5. Litvishko O. V. Pravovye osnovy finansirovaniya professionalnogo sporta v Rossii [Legal Framework for the Financing of Professional Sports in Russia]. *Nauka i praktika Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 2 (18), pp. 36–40. (In Russ.).

6. Ponkina A. I. Gosudarstvennoe upravlenie i avtonomnaya institutalizatsiya v oblasti sporta [Public Administration and Autonomous Institutionalization in the Field of Sports]. Commission on Sports Law of the Russian Bar Association; National Association of Sports Lawyers of the Russian Federation. Moscow, 2013. (In Russ.).

7. Sibatulina N. V., Shuvalova E. B. Nalogovaya politika Rossiyskoy Federatsii v rakurse resursosberezheniya [The Tax Policy of the Russian Federation from the Perspective of Resource Conservation]. *Plekhanovskiy nauchnyy byulleten* [Plekhanovsky Scientific Bulletin], 2018, No. 1 (13), pp. 86–90. (In Russ.).
8. Solntsev I. V., Chuchina E. A. Mery nalogovogo stimulirovaniya razvitiya sporta v Rossii [Tax Incentive Measures for the Development of Sports in Russia]. *Nalogi-zhurnal* [Journal of Taxes], 2014, No. 4, pp. 20–24. (In Russ.).
9. Fitnes-sbor: nalogovyy vychet na zanyatiya sportom gotovyat k letu 2020-go [Fitness Fee: Tax Deduction for Sports Activities is Prepared for Summer 2020]. (In Russ.). Available at: <https://iz.ru/938844/evgeniia-pertceva/fitnes-sbor-nalogovyi-vychet-na-zaniatiia-sportom-gotoviat-k-letu-2020-go>
10. Chernobrovkina E. B. Osobennosti nalogooblozheniya v oblasti fizicheskoy kultury i sporta v Rossiyskoy Federatsii [Features of Taxation in the Field of Physical Education and Sports in the Russian Federation]. *Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina (MGYUA)* [Bulletin of the University named after O. E. Kutafina (Moscow State Law Academy)], 2018, No. 9, pp. 132–140. (In Russ.).
11. Chernobrovkina E. B. Osobennosti finansirovaniya fizicheskoy kultury i sporta v Rossii i za rubezhom [Features of Financing Physical Education and Sports in Russia and Abroad]. *Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina (MGYUA)* [Bulletin of the University named after O. E. Kutafina (Moscow State Law Academy)], 2019, No. 7, pp. 62–70. (In Russ.).
12. Chaker A.-N. Bonne gouvernance dans le sport. Une etude europeenne. Strasbourg, Editions du Conseil de l'Europe, 2004, pp. 10–11.

Сведения об авторах

Михаил Сергеевич Гордиенко

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового
менеджмента РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Gordienko.MS@rea.ru

Олег Валерьевич Литвишко

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового
менеджмента РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru

Information about the authors

Mikhail S. Gordienko

PhD, Assistant Professor
of the Department for Financial
Management of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian
University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Gordienko.MS@rea.ru

Oleg V. Litvishko

PhD, Assistant Professor
of the Department for Financial
Management of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian
University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПРОЕКТИРУЕМОГО ОБЪЕКТА

О. Н. Калинина

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

В статье отражены результаты исследования объектов, реально существующих в Санкт-Петербурге. Определены конструктивные и стоимостные параметры подстанций, осуществляющих передачу и распределение электроэнергии. Показана возможность оценки степени параметрического сходства проектируемого объекта и объекта-аналога с использованием метода кластерного анализа по принципу однородности. Установлено, что процедура кластеризации дает возможность получать качественно однородные выборки необходимых объектов, что в свою очередь позволяет выбрать наиболее близкий аналог и на его основании прогнозировать стоимость проектируемого объекта. На основе метода экспертных оценок и соотносительных коэффициентов разработана методика моделирования стоимости объекта, цель которой состоит в определении точной стоимости объекта, отличающегося параметрами от аналога. Данная методика позволит с большей долей достоверности определить будущую стоимость объекта, а также обеспечит возможность преобразования этой стоимости. Предложенный автором подход к определению стоимости объекта построен на базе данных математических моделей, многократно ускоряющих процесс подбора аналогов и моделирование стоимости проектируемого объекта.

Ключевые слова: проект, подстанция, электроэнергия, технические решения, параметрическое сходство, кластерный анализ, экспертные оценки, соотносительные коэффициенты.

DEVELOPING THE PROCESS OF VALUE ESTIMATION AND MODELING THE PROJECT COST

Olga N. Kalinina

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article shows results of researching the projects that exist in St. Petersburg. Constructive and cost parameters of power stations, which pass and distribute electric power were found and possibility to estimate the degree of parametric similarity of the project being devised with the analogues project by using the method of cluster analysis by homogeneity principle. It was found out that the procedure of clustering gives an opportunity to get homogeneous in quality samples of needed projects, which in its turn provides a chance to choose the nearest analogue and on its foundation to forecast the cost of the project. On the basis of the method of expert estimations and respective coefficients methodology of modeling the project cost was designed, whose goal is to evaluate the precise cost of the project, which differs from the analogue by parameters. This methodology can allow us with more trustworthiness to identify the future cost of the project and to give possibility to change the cost. The approach put forward by the authors is built on the basis of mathematic model data that speed up the process of selecting analogues and modeling cost of the project.

Keywords: project, power station, technical solutions, parametric similarity, cluster analysis, expert evaluations, respective coefficients.

Введение

Ранее нами были проанализированы три проекта подстанций в Санкт-Петербурге по титулу: «Строительство КТПМ 35кВ в районе НП Левашово с демонтажом ПС 612» (далее – ПС 612), «Строительство КТПМ 35 кВ в районе НП Ольгино с демонтажом ПС 613» (далее – ПС 613), «Строительство КТПМ 35 кВ с демонтажом ПС 615» (далее – ПС 615) [3].

По каждой подстанции дано подробное описание последовательности этапов реализации проектов с разделением работ подготовительного и основного периодов. По виду строительства все объекты относятся к *реконструкции существующих подстанций*. Все подстанции осуществляют передачу и распределение электроэнергии. Конструктивно они выполнены открытыми со зданием пульта управления, однако каждая из них отличается конструктивными особенностями.

Анализ технических решений подстанций

Для подробного анализа конструктивных особенностей подстанций рассмотрим табл. 1, составленную на основании *локальных сметных расчетов*. По каждому объекту проектом предусматривается строительство модульного здания комплектной трансформаторной подстанции (КТПМ). Фундаменты под здания КТПМ по каждому объекту имеют принципиально разные технические решения, и они не являются однотипными основаниями.

Устройства фундаментов на подстанциях представляют собой следующие проектные решения: для ПС 612 – стальные винтовые сваи СВЛ 5 168х10-500-5, ТУ 5264-006-05773342-2007; для ПС 613 – фундаменты сборные железобетонные воздушных линий электропередач (ВЛ) и открытых распределительных устройств (ОРУ); для ПС 615 – монолитные железобетонные фундаменты типа ФМ-1.

Блочно-модульные здания (БМЗ) по каждой подстанции также имеют отличия в проектных решениях:

- для ПС 612 – монтаж отдельно стоящих четырех комплектов блочно-модульных зданий аккумуляторных батарей (АБ) и распределительных щитов (РЩ), дугогасительной камеры (ДГК), закрытых распределительных устройств (ЗРУ) 35 кВ и 6 кВ;

- ПС 613 и ПС 615 – монтаж одного комплекта здания с площадками обслуживания (в том числе систем отопления, внутреннего, внешнего и аварийного освещения, вентиляции, контроля и управления доступом; сетей внутреннего электроснабжения; охранно-пожарной сигнализации) и одного комплекта здания насосной с площадками обслуживания (в том числе систем отопления, внутреннего, внешнего и аварийного освещения, вентиляции, контроля и управления доступом; сетей внутреннего электроснабжения; охранно-пожарной сигнализации). Наблюдается параметрическое сходство между монтажом БМЗ ПС 613 и ПС 615, соответственно, эти работы имеют одинаковую сметную стоимость.

Монтаж оборудования по каждой подстанции также представлен индивидуальным техническим решением:

- для ПС 612 проектом предусмотрен монтаж трансформаторов собственных нужд с литой изоляцией, внутренней установки ТСЗ-250/6 с переключающим устройством ПБВ;

- ПС 613 – монтаж трансформаторов собственных нужд с литой изоляцией, внутренней установки (сухой) ТСЗС-250/6 с переключающим устройством ПБВ;

- ПС 615 – монтаж трансформаторов собственных нужд с литой изоляцией, внутренней установки ТСЗ-250/10.

Реконструкция комплектного распределительного устройства 35 кВ (далее – КРУ-35 кВ) по каждой подстанции включает монтаж:

- ПС 612 и ПС 613 – 10 ячеек;
- ПС 615 – 11 ячеек.

Т а б л и ц а 1

Сметная стоимость технических решений подстанций

Основные объекты строительства КТПМ 35 кВ в районе НП Левашово с демонтажом ПС 612			Основные объекты строительства КТПМ 35 кВ в районе НП Ольгино с демонтажом ПС 613			Основные объекты строительства КТПМ 35 кВ с демонтажом ПС 615		
Наименование работ	Количество	Единица измерения	Наименование работ	Количество	Единица измерения	Наименование работ	Количество	Единица измерения
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стоймость модульного здания КТПМ								
Устройство фундамент модульного здания ДПК	12	Шт., винтовые сваи (ТУ 5264-006-05773342-2007)	Устройство фундамент модульного здания	40,34	м ³ , фундаменты сборные железобетонные ВЛ и ОРУ	Устройство монолитных железобетонных фундаментов (фундаменты ФМ-1 - 30 шт.)	37,55	м ³ , бетон мелкозернистый, класс В30 (М400)
Устройство фундамент модульного здания (2 секции)	34							
Устройство фундамент модульного здания (2 секции)	35							
Устройство фундамент модульного здания АБ и РЩ	30							
Сметная стоимость фундаментов, тыс. руб.		4 966,36	Сметная стоимость фундаментов, тыс. руб.		2 545,06	Сметная стоимость фундаментов, тыс. руб.		4 499,90
Блочнo-модульные здания АБ и РЩ	1	Комплект	Блочнo-модульное здание ПС 613 с площадками обслуживания (в том числе система отопления, система внутреннего освещения, сети внутреннего электрооснабжения, система вентиляции, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом)	1	Комплект	Блочнo-модульное здание ПС 615 с площадками обслуживания (в том числе система отопления, система внутреннего освещения, сети внутреннего электрооснабжения, система вентиляции, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом)	1	Комплект
Блочнo-модульные здания ДПК	1	Комплект						
Блочнo-модульные здания ЗРУ 35 кВ	1	Комплект	Блочнo-модульное здание насосной с площадками обслуживания (в том числе система отопления, система внутреннего освещения, сети внутреннего электрооснабжения, система вентиляции, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом)	1	Комплект	Блочнo-модульное здание насосной с площадками обслуживания (в том числе система отопления, система внутреннего освещения, сети внутреннего электрооснабжения, система вентиляции, охранно-пожарная сигнализация, система контроля и управления доступом)	1	Комплект
Блочнo-модульные здания ЗРУ 6 кВ	1	Комплект						

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сметная стоимость монтажа модульных зданий, тыс. руб.		70 162,75	Сметная стоимость монтажа модульных зданий, тыс. руб.		110 961,34	Сметная стоимость монтажа модульных зданий, тыс. руб.		110 961,34
Трансформатор собственных нужд с литой изоляцией внутренней установки ТСЗ-250/6	2	Шт.	Трансформатор собственных нужд с литой изоляцией внутренней установки ТСЗ-250/6	2	Шт.	Трансформатор собственных нужд с литой изоляцией внутренней установки ТСЗ-250/10	2	Шт.
КРУ-35 кВ, состоящее из 10 ячеек	1	Комплект	КРУ-35 кВ, состоящее из 10 ячеек	1	Комплект	КРУ-35 кВ, состоящее из 11 ячеек	1	Комплект
КРУ-6 кВ, состоящее из 28 ячеек (с терминалами защиты (25 шт.) и ПТК ЕКРАСМС на 25 терминалов)	1	Комплект	КРУ-6 кВ, состоящее из 26 ячеек (сборные шины $I_{ном} = 2\ 000\ А$, $I_{терм.ст} = 20\ кА$, $i_{уд} = 50\ кА$)	1	Комплект	КРУ-6 кВ, состоящее из 27 ячеек (сборные шины $I_{ном} = 2\ 000\ А$, $I_{терм.ст} = 20\ кА$, $i_{уд} = 50\ кА$)	1	Комплект
Токопровод трехфазный на-пряжением до 10 кВ пофазно-экранированный с алюми-нейвой шиной корытного профиля на ток 3 200 А	200	м	Токопровод трехфазный на-пряжением до 10 кВ пофазно-экранированный с алюми-нейвой шиной корытного про-филя на ток 3 200 А	100	м	Токопровод трехфазный на-пряжением до 10 кВ пофазно-экранированный с алюми-нейвой шиной корытного про-филя на ток 3 200 А	100	м
Сметная стоимость монтажа оборудования, тыс. руб.		136 293,95	Сметная стоимость монтажа оборудования, тыс. руб.		104 210,02	Сметная стоимость монтажа оборудования, тыс. руб.		100 740,49
Общая сметная стоимость, тыс. руб.	211 423,06		Общая сметная стоимость, тыс. руб.	217 716,42		Общая сметная стоимость, тыс. руб.	216 201,73	
Силой трансформатор								
Маслоприемник под трансформатор	79,64	м³	Маслоприемник под трансформатор	77,94	м³	Маслоприемник под трансформатор	74,86	м³
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный ТДНС-16000/35	2	Шт.	Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный МВА	2	Шт.	Трансформатор трехфазный 35 кВ мощностью 10 000–40 000 кВ·А (существующий)	2	Шт.
Сметная стоимость, тыс. руб.	39 553,58		Сметная стоимость, тыс. руб.	39 303,15		Сметная стоимость, тыс. руб.	4 723,67	

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Кабельные хозяйства</i>								
Устройство кабельной эстакады	18	Шт., винтовые сваи (ТУ 5264-006-05773342-2007)	Устройство кабельной эстакады	11,51	м³, фундаменты сборные железобетонные ВЛ и ОРУ	Устройство кабельной эстакады	8,42	м³, бетон мелкозернистый класса В30 (М400)
Устройство кабельных лотков	64,795	м³	Устройство кабельных лотков	66,351	м³	Устройство кабельных лотков	9,86	м³
Прокладка кабелей 35 кВ	735,3	м	Прокладка кабелей 35 кВ	591,6	м	Прокладка кабелей 35 кВ	700	м
Прокладка кабелей 6 кВ	90	м	Прокладка кабелей 6 кВ	244,8	м	Прокладка кабелей 10 кВ	320	м
Прокладка сетей 0,4 кВ	1 887,3	м	Прокладка сетей 0,4 кВ	1 091,4	м	Прокладка сетей 0,4 кВ	1 175	м
Сметная стоимость, тыс. руб.	9 820,09		Сметная стоимость, тыс. руб.	7 044,86		Сметная стоимость, тыс. руб.		9 209,02
<i>Заходы ВЛ 35 кВ</i>								
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	0,129	км	Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	0,158	км	Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	0,076	км
Сметная стоимость, тыс. руб.	229,44		Сметная стоимость, тыс. руб.	253,58		Сметная стоимость, тыс. руб.		279,72
<i>Кабельные трассы 6 (10) кВ</i>								
Прокладка кабеля	930	м	Прокладка кабеля	601	м	Прокладка кабеля	1 875	м
Сметная стоимость, тыс. руб.	5 824,55		Сметная стоимость, тыс. руб.	5 668,89		Сметная стоимость, тыс. руб.		12 516,45
<i>Строительные работы ОРУ</i>								
Стальной молниеотвод	3	Шт.	Стальной молниеотвод	2	Шт.	Стальной молниеотвод	2	Шт.
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	0,874	т	Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	0,753	т	Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	0,849	т
Сметная стоимость, тыс. руб.	2 057,33		Сметная стоимость, тыс. руб.	1 824,01		Сметная стоимость, тыс. руб.		1 874,52
<i>Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии</i>								
Устройство центральное управляющее (шкаф УСПД)	1	Шт.	Устройство центральное управляющее (шкаф УСПД)	2	Шт.	Устройство центральное управляющее (шкаф УСПД)	1	Шт.
Монтаж кабеля	1 102,9	м	Монтаж кабеля	680	м	Монтаж кабеля	990,95	м
Сметная стоимость, тыс. руб.	1 045,35		Сметная стоимость, тыс. руб.	867,65		Сметная стоимость, тыс. руб.		1 037,29

Реконструкция комплектного распределительного устройства 6 кВ (далее – КРУ-6 кВ) по каждой подстанции представляет собой монтаж:

- ПС 612 – 28 ячеек (с терминалами защиты (25 шт.) и ПТК ЕКРАСМС на 25 терминалов);
- ПС 613 – 26 ячеек (сборные шины $I_{ном} = 2\,000\text{ А}$, $I_{терм.ст} = 20\text{ кА}$, $i_{уд} = 50\text{ кА}$);
- ПС 615 – 27 ячеек (сборные шины $I_{ном} = 2000\text{ А}$, $I_{терм.ст} = 20\text{ кА}$, $i_{дин} = 50\text{ кА}$).

Все объекты отличаются устройством кабельной эстакады:

- ПС 612 – стальные сваи СВЛ 5;
- ПС 613 – фундаменты сборные железобетонные ВЛ и ОРУ;
- ПС 615 – бетон мелкозернистый класса В30 (М400).

Элементы подстанций имеют практически одинаковые технические решения и отличаются между собой только в части объемов работ.

Несмотря на то что представленные объекты обладают одним предназначением – осуществлять передачу и распределение электроэнергии и конструктивно выполнены открытыми со зданием пульта управления, между ними выявлены сходства и различия технических решений.

Подстанции отличаются устройством фундаментов и кабельной эстакады, а также особенностями проектных решений по блочно-модульным зданиям, техническим решениям по монтажу оборудования.

Определение степени параметрического сходства объектов с помощью метода кластерного анализа

Современные тенденции проектирования не исключают применение метода подбора аналогов по объектам, имеющим параметрическое сходство, для определения стоимости строительства укрупненно. Основной проблемой является выбор нуж-

ного аналога при условии отличительных особенностей проектных решений.

Определим степень параметрического сходства рассматриваемых подстанций на основании метода кластерного анализа. Данные об основных параметрах объектов представлены в табл. 2. Для каждого параметра установим граничные значения a_k и b_k и рассчитаем нормированные значения параметров [4].

Статистические характеристики $Y_{\bar{k}}$ и G_k находим по следующим формулам:

$$Y_{\bar{k}} = (a_k + b_k) / 2, \quad (1)$$

$$G_k = (b_k - a_k) / \sqrt{12} \approx (b_k - a_k) / 3,46, \quad (2)$$

где $Y_{\bar{k}}$ – среднее значение k -го параметра;

G_k – среднее квадратическое отклонение k -го параметра.

Далее выполним переход от абсолютных величин значений параметров Y_k к вспомогательным относительным величинам значений параметров X_k , представляющим собой отклонение параметра от среднего значения, выраженного в долях среднего квадратического отклонения:

$$X_k = (Y_k - Y_{\bar{k}}) / G_k. \quad (3)$$

Все полученные значения представлены в табл. 3. Далее рассчитаем коэффициенты сходства для ПС 612 и ПС 613. Полученные значения представлены в табл. 4.

Согласно методике, обобщенной в работе [4], находим коэффициент сходства ПС 612 и ПС 613

$$S = (1 + \sqrt{2,758})^{-1} = 0,375,$$

а также коэффициент расстояния

$$d = \sqrt{2,758} = 1,66.$$

Таким образом, параметрическое сходство ПС 612 и ПС 613 оценивается примерно в 37%. Аналогичным способом рассчитывается степень сходства для остальных подстанций. В частности, параметрическое сходство ПС 612 и ПС 615 оценивается в 42%, ПС 613 и ПС 615 – в 41%.

Т а б л и ц а 2

Основные параметры КТПМ 35 кВ с демонтажом ПС

Наименование параметра	Единица измерения	Значение параметра		
Монтаж модульных зданий	Комплект	4	2	2
Монтаж трансформатора собственных нужд	Шт.	2	2	2
Монтаж КРУ-35 кВ	Комплект	1	1	1
Монтаж КРУ-6 кВ	Комплект	1	1	1
Токопровод трехфазный напряжением до 10 кВ	м	200	100	100
Маслоприемник под трансформатор	м³	79,64	77,94	74,86
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный	Шт.	2	2	2
Устройство кабельных лотков	м³	79,64	66,351	9,86
Прокладка кабелей 35 кВ	м	735,3	591,6	700
Прокладка кабелей 6 кВ	м	90	244,8	320
Прокладка сетей 0,4 кВ	м	1 887,3	1 091,4	1 175
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	км	0,129	0,158	0,076
Кабельные трассы 6 (10) кВ	м	930	601	1 875
Стальной молниеотвод	Шт.	3	2	2
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	т	0,874	0,753	0,849
Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии	Шт.	1	2	1
Монтаж кабеля	м	1 102,9	680	990,95

Т а б л и ц а 3

Нормированные значения параметров КТПМ 35 кВ с демонтажом ПС

Наименование параметра	Единица измерения	a_k	b_k	$Y_{\bar{k}}$	G_k	Значение параметра		
						ПС 612	ПС 613	ПС 615
Монтаж модульных зданий	Комплект	1	10	5,5	2,60	-0,58	-1,35	-1,35
Монтаж трансформатора собственных нужд	Шт.	1	4	2,5	0,87	-0,57	-0,57	-0,57
Монтаж КРУ-35 кВ	Комплект	1	5	3	1,16	-1,72	-1,72	-1,72
Монтаж КРУ-6 кВ	Комплект	1	5	3	1,16	-1,72	-1,72	-1,72
Токопровод трехфазный напряжением до 10 кВ	м	50	5 000	2 525	1 430,64	-1,63	-1,70	-1,70
Маслоприемник под трансформатор	м³	30	2 500	1 265	713,87	-1,66	-1,66	-1,67
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный	Шт.	1	4	2,5	0,87	-0,57	-0,57	-0,57
Устройство кабельных лотков	м³	5	3 000	1502,5	865,61	-1,64	-1,66	-1,72
Прокладка кабелей 35 кВ	м	50	1 500	775	419,08	-0,09	-0,44	-0,18
Прокладка кабелей 6 кВ	м	30	1 500	765	424,86	-1,59	-1,22	-1,05
Прокладка сетей 0,4 кВ	м	200	10 000	5 100	2 832,37	-1,13	-1,42	-1,39
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	км	0,05	5	2,525	1,43	-1,68	-1,66	-1,71
Кабельные трассы 6(10) кВ	м	200	5000	2600	1 387,28	-1,20	-1,44	-0,52
Стальной молниеотвод	Шт.	1	7	4	1,73	-0,58	-1,16	-1,16
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	т	0,5	5	2,75	1,30	-1,44	-1,54	-1,46
Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии	Шт.	1	5	3	1,16	-1,72	-0,86	-1,72
Монтаж кабеля	м	200	2 000	1 100	520,23	0,01	-0,81	-0,21

Т а б л и ц а 4

Расчет коэффициента сходства ПС 612 и ПС 613

Наименование параметра	Единица измерения	$X_{к1}$	$X_{к2}$	$X_{к1} - X_{к2}$	$(X_{к1} - X_{к2})^2$
Монтаж модульных зданий	Комплект	-0,58	-1,35	0,77	0,593
Монтаж трансформатора собственных нужд	Шт.	-0,57	-0,57	0,00	0,000
Монтаж КРУ-35 кВ	Комплект	-1,72	-1,72	0,00	0,000
Монтаж КРУ-6 кВ	Комплект	-1,72	-1,72	0,00	0,000
Токопровод трехфазный напряжением до 10 кВ	м	-1,63	-1,70	0,07	0,005
Маслоприемник под трансформатор	м³	-1,66	-1,66	0,00	0,000
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный	Шт.	-0,57	-0,57	0,00	0,000
Устройство кабельных лотков	м³	-1,64	-1,66	0,02	0,000
Прокладка кабелей 35 кВ	м	-0,09	-0,44	0,35	0,123
Прокладка кабелей 6 кВ	м	-1,59	-1,22	-0,37	0,137
Прокладка сетей 0,4 кВ	м	-1,13	-1,42	0,29	0,084
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	км	-1,68	-1,66	-0,02	0,000
Кабельные трассы 6 (10) кВ	м	-1,20	-1,44	0,24	0,058
Стальной молниеотвод	Шт.	-0,58	-1,16	0,58	0,336
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	т	-1,44	-1,54	0,10	0,010
Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии	Шт.	-1,72	-0,86	-0,86	0,740
Монтаж кабеля	м	0,01	-0,81	0,82	0,672
Итого					2,758

Подобный метод комплектования групп однородных объектов называется кластеризацией.

Моделирование стоимости проектируемого объекта методом экспертных оценок и соотносительных коэффициентов

В современной сфере проектирования немаловажную роль играет процесс моделирования будущей стоимости объектов-аналогов в соответствии с выявленными дополнительными элементами. Например, в нашем случае ПС 615 является проектируемым объектом, проект которого находится на стадии утверждения. Сметная стоимость по этому объекту рассчитана предварительно. Как отмечено выше, все проекты имеют конструктивные отличия. Особенно выделяются фундаменты подстанций, которые имеют принципиально разные проектные решения и не могут быть сопоставимыми. Следовательно, в данном расчете нельзя принимать в учет параметры фундаментов, поэтому мы исключаем их из дальнейшего анализа. Чтобы определить точную стоимость данного объекта, воспользуемся методом экспер-

тных оценок и соотносительных коэффициентов [4].

Метод экспертных оценок предполагает определение некоего средневзвешенного показателя в условных единицах (баллах), который прямо пропорционален искомому технико-экономическому показателю. Перевод суммарного балльного показателя в технико-экономический показатель выполняется с помощью экономического эквивалента или стоимостного множителя.

Основная математическая модель метода:

$$y = a_6 \cdot \sum_{i=1}^m V_i \cdot U_i, \quad (4)$$

где a_6 – экономический эквивалент для условной единицы (балла), стоимостной множитель (в руб./балл);

U_i – оценка i -го свойства, выраженного в баллах;

V_i – коэффициент весомости i -го свойства, причем $\sum_{i=1}^m V_i = 1$.

Метод соотносительных коэффициентов обеспечивает получение оценок с высокой степенью точности. В этом методе принята нелинейная форма переводной функции (парабола 2-й степени, которая отражает равноускоренное возрастание затрат с ро-

стом параметра), а весовые коэффициенты отдельных свойств определяются на основе парных сравнений.

С помощью метода наименьших квадратов разрабатываются переводные функции для технических параметров (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Переводные функции для параметров проектируемой ПС 615

Наименование параметра	Единица измерения	Переводная функция	Полученные значения в баллах
Монтаж модульных зданий	Комплект	$U = -0,053x + 1,443x + 1,1$	3,77
Монтаж трансформатора собственных нужд	Шт.	$U = 2x - 0,0014$	4,00
Монтаж КРУ-35 кВ	Комплект	$U = -0,285x + 3,314x + 1,2$	4,23
Монтаж КРУ-6 кВ	Комплект	$U = -0,285x + 3,314x + 1,2$	4,23
Токопровод трехфазный напряжением до 10 кВ	м	$U = -0,00007x + 0,001x + 2,256$	1,66
Маслоприемник под трансформатор	м³	$U = -0,00007x + 0,003x + 4,808$	4,64
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный	Шт.	$U = 2,8x - 1$	4,60
Устройство кабельных лотков	м³	$U = -0,007x + 0,003x + 4,366$	3,72
Прокладка кабелей 35 кВ	м	$U = 0,006x + 0,0002x + 1,572$	4,53
Прокладка кабелей 6 кВ	м	$U = 0,006x + 0,002x + 1,572$	7,72
Прокладка сетей 0,4 кВ	м	$U = 0,007x + 0,001x + 1,369$	11,03
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	км	$U = -0,108x + 1,869x + 1,705$	1,84
Кабельные трассы 6 (10) кВ	м	$U = -0,0007x + 0,003x + 0,938$	6,56
Стальной молниеотвод	Шт.	$U = -0,219x + 3,151x + 1,479$	6,91
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	т	$U = -0,355x + 3,764x + 0,336$	3,28
Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии	Шт.	$U = -0,142x + 3,057x + 1,6$	4,52
Монтаж кабеля	м	$U = -0,006x + 0,008x + 0,37$	8,24

Выполнив перевод абсолютных значений параметров в баллы, можно определить коэффициенты весомости параметров, которые показывают относительную степень влияния данного параметра на себестоимость среди рассматриваемой совокупности параметров.

При оценке данных коэффициентов эффективно применение приема парных сравнений. Это значительно упрощает работу эксперта и сводит ее к выполнению элементарных повторяющихся операций, заключающихся в том, что параметры сравниваются попарно по степени их влияния на себестоимость.

По столбцам и строкам рабочей таблицы даются названия параметров (табл. 6). В ее матрице заполняются только клетки, находящиеся справа от нисходящей диагонали. В каждой клетке матрицы эксперт ставит номер того из сравниваемых параметров, который, по его мнению, сильнее влияет на себестоимость. При этом экспертно сравниваются приросты себестоимости при небольшом возрастании (например, на 1%) отдельно одного и дру-

гого параметра. Эксперт указывает степень превосходящего влияния параметра одним из следующих индексов:

- ОП – слегка ощутимое (небольшое) превосходство;
- ЯП – явное (большое) превосходство;
- ПП – подавляющее превосходство;
- Р – параметры, одинаково влияющие на себестоимость.

Заполненные экспертами таблицы затем обрабатываются. Для этого по результатам сравнения параметрам присваиваются следующие соотносительные коэффициенты:

- равносильны – 1 : 1;
- ощутимое превосходство – 1,4 : 1;
- явное превосходство – 2 : 1;
- подавляющее превосходство – 5 : 1.

Далее соотносительные коэффициенты переводятся в баллы, рассчитываются коэффициенты весомости и определяются баллы весомости. В табл. 7 в последних двух столбцах для каждого параметра подсчитывается сумма баллов и средний балл весомости.

Т а б л и ц а 6

Рабочая таблица-матрица для экспертного опроса

Наименование параметра	Монтаж модульных зданий	Монтаж трансформатора	Монтаж КРУ-35 кВ	Монтаж КРУ-6 кВ	Токпровод до 10 кВ	Маслоприемник	Трансформатор трехфазный	Устройство кабельных лотков	Прокладка кабелей 35 кВ	Прокладка кабелей 6 кВ	Прокладка сетей 0,4 кВ	Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	Кабельные трассы 6 (10) кВ	Стальной молниеотвод	Конструкции ОРУ	ЛИСКУЭ	Монтаж кабеля
Монтаж модульных зданий	-	1ЯП	1ЯП	1ЯП	1ЯП	1ЯП	1ЯП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП	1ПП
Монтаж трансформатора		-	3ПП	4ПП	2ЯП	6ЯП	Р	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП	2ЯП
Монтаж КРУ-35 кВ			-	4ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП	3ЯП
Монтаж КРУ-6 кВ				-	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП	4ЯП
Токпровод до 10 кВ					-	6ЯП	7ЯП	8ЯП	9ЯП	5ОП	11ЯП	12ЯП	13ЯП	14ЯП	15ЯП	16ЯП	17ЯП
Маслоприемник						-	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП	6ЯП
Трансформатор трехфазный							-	7ЯП	7ЯП	7ЯП	7ЯП	7ЯП	7ЯП	7ЯП	15ЯП	7ЯП	7ЯП
Устройство кабельных лотков								-	8ЯП	8ЯП	8ЯП	8ЯП	8ЯП	8ЯП	Р	8ЯП	8ЯП
Прокладка кабелей 35 кВ									-	9ЯП	Р	9ЯП	13ЯП	9ЯП	15ЯП	9ЯП	9ЯП
Прокладка кабелей 6 кВ										-	11ЯП	12ОП	13ЯП	10ЯП	15ЯП	16ОП	17ЯП
Прокладка сетей 0,4 кВ											-	11ЯП	13ПП	11ЯП	15ЯП	11ЯП	11ОП
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ												-	13ПП	Р	15ПП	Р	17ПП
Кабельные трассы 6 (10) кВ													-	13ПП	13ЯП	13ПП	13ПП
Стальной молниеотвод														-	15ПП	14ОП	17ЯП
Конструкции ОРУ															-	15ПП	15ЯП
ЛИСКУЭ																-	17ЯП
Монтаж кабеля																	-

Т а б л и ц а 7

Коэффициенты весомости параметров

Наименование параметра	Балльная оценка экспертов										Б _{θj}	V _j
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Монтаж модульных зданий	4,04	4,80	4,30	4,60	3,60	5,00	5,00	4,04	4,30	5,00	4,47	0,079
Монтаж трансформатора собственных нужд	3,70	5,00	4,00	3,60	4,30	1,80	3,80	3,50	4,00	4,60	3,83	0,068
Монтаж КРУ-35 кВ	4,04	3,60	4,30	4,04	4,30	4,00	4,04	4,60	3,80	4,04	4,08	0,072
Монтаж КРУ-6 кВ	3,60	4,30	4,04	4,00	3,80	4,60	4,04	4,04	4,30	4,00	4,07	0,072
Токопровод трехфазный напряжением до 10 кВ	1,80	2,10	1,60	1,80	1,60	3,00	2,50	2,80	1,50	1,20	1,99	0,035
Маслоприемник под трансформатор	3,60	5,00	4,00	4,00	4,30	4,60	1,80	4,00	4,60	4,00	3,99	0,071
Трансформатор трехфазный двухобмоточный масляный	4,00	4,10	3,80	4,60	3,80	4,00	1,50	3,60	4,00	3,10	3,65	0,065
Устройство кабельных лотков	3,80	4,00	2,80	3,00	4,00	4,10	3,10	4,10	4,00	3,10	3,60	0,064
Прокладка кабелей 35 кВ	3,50	3,10	3,00	2,80	3,50	3,00	4,50	3,30	2,80	3,10	3,26	0,058
Прокладка кабелей 6 кВ	3,10	3,00	2,80	2,60	3,00	2,80	4,00	3,10	3,50	4,00	3,19	0,056
Прокладка сетей 0,4 кВ	4,00	2,80	2,60	3,50	4,00	3,10	3,00	2,80	4,00	1,50	3,13	0,055
Подвеска проводов ВЛ 35 кВ	3,50	2,60	3,10	4,00	3,00	1,80	3,50	3,00	3,10	2,80	3,04	0,054
Кабельные трассы 6 (10) кВ	2,80	3,00	3,10	2,60	2,80	3,00	2,60	3,10	2,80	3,50	2,93	0,052
Стальной молниеотвод	3,00	2,60	3,10	2,80	3,00	2,60	3,50	3,50	2,80	2,10	2,90	0,051
Конструкции стальные прожекторных мачт ОРУ	2,60	3,10	3,00	2,80	3,10	2,80	3,10	3,00	3,50	2,10	2,91	0,051
Автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии	3,10	2,80	3,50	3,00	2,80	2,60	3,00	3,50	2,80	1,80	2,89	0,051
Монтаж кабеля	2,80	2,00	2,50	1,80	3,00	3,50	3,00	3,10	2,80	1,80	2,63	0,046
Итого											56,56	1,00

Себестоимость проектируемого объекта определяется с помощью основной математической модели по формуле (4) для метода экспертных оценок.

Чтобы определить стоимостный балльный множитель, выделим два аналогичных проекта (например, ПС 612 и ПС 613) и для каждого рассчитаем средневзвешенный балльный показатель (табл. 8).

Средневзвешенный балльный показатель проектируемого объекта (согласно данным табл. 5 и 7) составляет:

$$U_i V_i = 0,079 \cdot 3,77 + 0,068 \cdot 4 + 0,072 \cdot 4,23 + 0,072 \cdot 4,23 + 0,035 \cdot 1,66 + 0,071 \cdot 4,64 + 0,065 \cdot 4,6 + 0,064 \cdot 3,72 + 0,058 \cdot 4,53 + 0,056 \cdot 7,72 + 0,055 \cdot 11,03 + 0,054 \cdot 1,84 + 0,052 \cdot 6,56 + 0,051 \cdot 6,91 + 0,051 \cdot 3,28 + 0,051 \cdot 4,52 + 0,046 \cdot 8,24 = 4,98 \text{ баллов.}$$

Стоимость проектируемого объекта равна

$$C_{\text{п}} = 48\,694 \cdot 4,98 = 241\,425 \text{ руб.}$$

Для того чтобы стоимость проектируемого объекта учитывала весь комплекс работ, добавим стоимость фундамента, которую ранее исключили из расчета. Для этого прибавим к полученной сумме стоимость работ по устройству монолитных железобетонных фундаментов ФМ-1 с учетом материала.

В нашем проекте количество фундаментов – 30 штук, соответственно, рассчитанную отдельно стоимость одного фундамента необходимо умножить на их количество.

Т а б л и ц а 8

Расчет стоимостного балльного множителя

Модель существующего объекта	Интегральная балльная оценка	Стоимость, руб.	Стоимостный балльный множитель, руб./балл	Среднее значение множителя
ПС 612	4,9	264 987	54 079	48 594
ПС 613	6,3	270 134	42 878	

Таким образом, в ходе исследования реально существующих подстанций в Санкт-Петербурге была установлена степень параметрического сходства проектов и осуществлено моделирование будущей стоимости проектируемого объекта ПС 615 методом экспертных оценок и соотносительных коэффициентов.

Выводы

На основании проведенного исследования можно дать следующие рекомендации:

1. Оценка меры сходства и различия между объектами позволит разбить объекты на однородные кластеры для получения качественно однородных выборок объектов-аналогов и на их основе достоверно рассчитать стоимость будущих объектов. Такой подход в условиях современных тенденций проектирования предоставит

возможность безошибочно подбирать аналоги [4].

2. Предложенный метод моделирования стоимости проектируемого объекта методом экспертных оценок и соотносительных коэффициентов позволит *определять стоимость будущих объектов*, характеризующую объект с разной степенью детализации, максимально достоверно. Кроме того, с помощью данного метода появится возможность не только более точного определения будущей стоимости объекта, но и ее преобразования и управления ею [4].

3. При условии создания программного комплекса на базе данных математических моделей возможно существенное *ускорение процесса подбора аналогов и моделирования стоимости* проектируемого объекта, а также совершенствования уже имеющихся программ, например, таких, как информа-

ционное моделирование зданий (от англ. *Building Informational Modeling* – BIM). BIM – это процесс, в результате которого формируется информационная модель здания (от англ. *Building Informational Model*, также получившая аббревиатуру BIM).

Список литературы

1. Вальтух К. К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М. : Янус-К, 2001.
2. Горячкин П. В., Айрапетян Н. Э. Анализ сметно-нормативной базы ценообразования в строительстве Минстроя России в новой редакции 2014 года. Экспертно-аналитический доклад. Москва 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://asr.ydnz.ru/Portals/0/doklad_goryachkin.pdf/
3. Калинина О. Н. Модернизация и инновационное развитие производственных систем путем привлечения частного капитала // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 5 (107). – С. 128–138.
4. Калинина О. Н. Модернизация управления инновационным развитием энергетического комплекса путем совершенствования сметно-нормативной базы : монография. – Новочеркасск : НОК, 2017.
5. Олейников Е. А., Филин С. А., Муравьев А. С. Многофакторные модели по оценке экономического потенциала компании // Экономический анализ: теория и практика. – 2003. – № 9. – С. 20–23.
6. Сырыгина Н. А. Стройка меняется, расценки – нет. Профессиональное строительное сообщество имеет свой взгляд на реформу по усовершенствованию существующей системы сметного нормирования. – URL: http://www.all-smety.ru/upload/Statya_Mosoblgosexpertiza_fev2017.pdf
7. Филин С. А. Теоретические основы и методология стратегического управления инновационным развитием : монография. – Тула : Изд-во ТулГУ, 2010.

References

1. Valtukh K. K. Informatsionnaya teoriya stoimosti i zakony neravnovesnoy ekonomiki [Information Theory of Value and Laws of Non-Balanced Economy]. Moscow, Yanus-K, 2001. (In Russ.).
2. Goryachkin P. V., Ayrapetyan N. E. Analiz smetno-normativnoy bazy tsenoobrazovaniya v stroitelstve Ministroya Rossii v novoy redaktsii 2014 goda. Ekspertno-analiticheskiy doklad. Moskva 2014 g. [Analysis of the Estimate-Normative Base in Pricing in Construction of the Ministry of Construction of Russia in New Wording of 2014] [E-resource]. (In Russ.). Available at: http://asr.ydnz.ru/Portals/0/doklad_goryachkin.pdf/
3. Kalinina O. N. Modernizatsiya i innovatsionnoe razvitie proizvodstvennykh sistem putem privlecheniya chastnogo kapitala [Modernization and Innovation Development of Industrial Systems through Raising Private Capital]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 5 (107), pp. 128–138. (In Russ.).
4. Kalinina O. N. Modernizatsiya upravleniya innovatsionnym razvitiem energeticheskogo kompleksa putem sovershenstvovaniya smetno-normativnoy bazy, monografiya [Modernizing Management of Innovation Development in the Power-Engineering Complex by Upgrading Estimate Standardization Base, monograph]. Novocherkassk, NOK, 2017. (In Russ.).
5. Oleynikov E. A., Filin S. A., Muravev A. S. Mnogofaktornye modeli po otsenke ekonomicheskogo potentsiala kompanii [Multi-Factor Models for Estimating the Economic

Potential of the Company]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2003, No. 9, pp. 20–23. (In Russ.).

6. Syrygina N. A. Stroyka menyaetsya, rastsenki – net. Professionalnoe stroitelnoe soobshchestvo imeet svoj vzglyad na reformu po usovershenstvovaniyu sushchestvuyushchey sistemy smetnogo normirovaniya [The Construction Site is Changing, Prices are Not. Professional Building Community has its Own View on Reforms Dealing with Upgrading the Effective System of Estimate Standardization]. (In Russ.). Available at: http://www.all-smety.ru/upload/Statya_Mosoblgosexpertiza_fev2017.pdf

7. Filin S. A. Teoreticheskie osnovy i metodologiya strategicheskogo upravleniya innovatsionnym razvitiem, monografiya [Theoretical Basis and Methodology of Strategic Management in Innovation Development, monograph]. Tula, Publishing house of TulGU, 2010. (In Russ.).

Сведения об авторе

Ольга Николаевна Калинина
аспирантка кафедры
организационно-управленческих
инноваций РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: olga_kalinina579@mail.ru

Information about the author

Olga N. Kalinina
Post-Graduate Student of the Department
for Organizational and Managerial
Innovations of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: olga_kalinina579@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ОТ КЛАССИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К ЭКОСИСТЕМЕ¹

О. Е. Каленов

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

Современная бизнес-среда характеризуется быстрыми изменениями, значительным разнообразием и усилением взаимосвязи ее элементов. Эти факторы, присущие данной среде, требуют новых подходов к трансформации имеющихся бизнес-моделей. Воспринимая концептуальное описание предпринимательской деятельности сквозь призму экосистемы, организации способны не только обеспечить свое выживание, но и в значительной мере повысить эффективность своей деятельности. В статье рассматриваются процессы взаимодействия и взаимозависимости организаций, их экосистем и бизнес-среды. Автор выделяется ряд свойств, которыми должна обладать экосистема для успешного функционирования в турбулентной социально-экономической среде: гетерогенность, модульность, редундантность, адаптивность, проактивность, конфиденциальность. Особое внимание при трансформационных процессах бизнес-модели в направлении экосистем уделяется формированию соответствующей системы управления, организационной структуры и корпоративной культуры. Подчеркнута особая роль лидера экосистемы, определяющего ее развитие, показаны основные правила игры центра экосистемы (ее драйвера) и описаны преимущества всех ее участников. Автор не только дает характеристику нынешнему состоянию развития экосистем, но и отмечает возможные перспективы их формирования.

Ключевые слова: экосистема, бизнес-модель, организация, свойства, организационная культура, цифровизация, знания, инновации, технологии, драйверы.

BUSINESS-MODEL TRANSFORMATION: FROM CLASSICAL ORGANIZATION TO ECOSYSTEM

Oleg E. Kalenov

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Today's business-environment is characterized by fast changes, serious diversity and tightening connection between its elements. These factors typical of this environment require new approaches to transformation of existing business-models. Perceiving conceptual description of entrepreneurial activity in the light of ecosystem, organizations can ensure their survival and at the same time raise the efficiency of their functioning. The article also studies processes of interaction and interdependence of organizations, their ecosystems and business-environment. The author identifies a number of characteristics, which are obligatory for ecosystem for successful functioning in the turbulent social and economic environment: heterogeneity, modality, redundancy, adaptation, pro-activity, confidentiality. Special attention during transformation processes of business-models towards ecosystems is paid to shaping a relative system of management, organizational structure and corporate culture. A specific role of the ecosystem leader is underlined, which determines its development and key rules of the ecosystem center (its driver) are shown and advantages of all its participants are described. The author characterizes the current stage of the ecosystem development and shows possible prospects of their shaping.

Keywords: ecosystem, business-model, organization, characteristics, organizational culture, digitalization, knowledge, innovation, technology, drivers.

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

В настоящее время экономика характеризуется высокой степенью динамичности и усилением роли в процессах развития экономических систем нематериальных факторов – информации, знаний, новых технологий, человеческого капитала. В то же время в сфере бизнес-моделей на рынке все более явно прослеживается тренд по переходу от концепции классической организации к концепции экосистемы. Предпосылками данных трансформаций в экономических отношениях являются процессы развития новых технологий, изменение потребительских предпочтений в сторону получения разнообразных продуктов и услуг с минимальными усилиями за счет применения цифровизации, появление на рынке клиентоориентированных компаний, использующих в своей деятельности инновационные подходы. Современные рыночные тенденции таковы, что достигать лидерских позиций, ведя бизнес обособленно, уже невозможно. Факторы роста требуется искать вовне, объединяя свои усилия с другими участниками рынка для формирования новых способов доставки ценностей клиентам.

Впервые понятие *экосистемы* было предложено в 1935 г. английским ботаником и экологом Артуром Тенсли, который подразумевал под ней биологическую систему, включающую в себя совокупность живых организмов, среды их обитания и связей, посредством которых протекает их жизнедеятельность (обмен веществ или энергии). Став одним из основных понятий в экологии, термин позднее распространился и в другие области науки, в том числе и на экономику. В 1990-х гг. эксперт в области менеджмента Джеймс Ф. Мур предложил концепцию стратегического планирования бизнес-экосистемы, в которой он использовал ряд экологических метафор при обосновании конкурентоспособности и развития компаний [10]. Очевидно, что сами экосистемы существовали задолго до этого. Например, компания Ford придерживалась экосистемного подхода к своей бизнес-модели еще в начале

XX в., что подтверждается известной фразой самого Генри Форда: «Автомобиль – не роскошь, а средство передвижения», тем самым обозначая вовлеченность потребителя в процесс производства и реализации автомобилей.

Современная экономическая теория выделяет несколько подходов к определению экосистемы, рассматривая одну модель с разных точек зрения [1; 2]. Во-первых, она может представляться в качестве совокупности элементов (участников), взаимодействующих в процессе разработки, производства и сбыта продукции. Это могут быть поставщики, производители, сбытовые организации, инвесторы, а также сами покупатели. Во-вторых, это цифровая платформа взаимодействия перечисленных выше участников, позволяющая использовать синергетический эффект. И наконец, экосистема – это сама организация, использующая инновационные подходы к управлению и рассматривающая предприятие как саморазвивающийся живой организм, который активно взаимодействует с внешней средой.

Зачастую мелкие системы входят в состав более крупных. Это характерно и для экономики. Организация является сложной адаптивной системой, встроенной в экосистему. Пересекающиеся экосистемы вместе с государственными учреждениями, общественными и иными организациями формируют социально-экономическую среду (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение и взаимовлияние развития организации, экосистемы и социально-экономической среды

Трансформационные процессы, происходящие в отдельно взятых организациях, по цепной реакции передаются экосистеме в целом, что также приводит к ее изменениям, преобразовывая ее и наделяя абсолютно новыми свойствами. Аналогичные явления происходят и в отношении взаимодействия экосистем с социально-экономической средой (бизнес-средой), в которой они функционируют. Тем самым реализуется такой феномен сложных систем, как эмерджентность – появление у системы свойств, не присущих отдельным ее элементам (организациям, экосистемам). Затем процесс запускается в обратную сторону, и изменившаяся внешняя среда оказывает влияние на экосистемы. Формируются новые условия для взаимодействия, которые в свою очередь требуют нового от организаций, позволяя одним из них развиваться и переходить на новый уровень и обрекая других, оказавшихся не готовыми к переменам, на прекращение бизнеса.

Изменения на микроуровне снова порождают изменения систем более высокого порядка, и далее процесс развития продолжается по раскручивающейся вверх спирали. Для успешного функционирования и развития экосистем в условиях турбулентности социально-экономической среды необходима реализация целого ряда свойств (рис. 2).

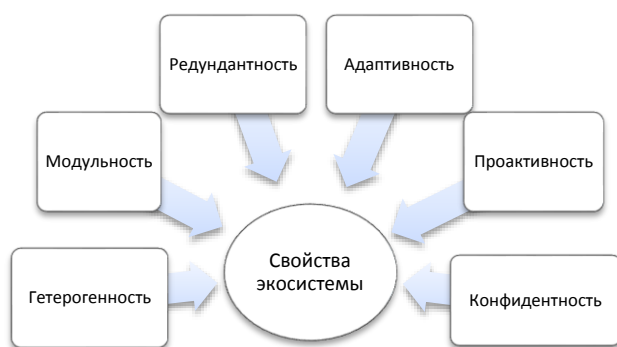


Рис. 2. Основные свойства экосистемы

В реальности не все эти свойства могут проявляться разом у каждой экосистемы,

но их наличие гарантирует системе устойчивость и жизнеспособность.

Гетерогенность (разнородность). Чем многообразнее состав сложной адаптивной системы, тем больше вероятности ее приспособления к изменениям. Исходя из этого менеджмент организации должен разнообразить работу по следующим направлениям: вид деятельности, персонал, идеи, инновации. Если не диверсифицировать бизнес, велик риск коллапса. При изменениях на рынке или в отрасли бизнес-модель компании устаревает и становится неконкурентоспособной.

Модульность. Потрясения, происходящие в одной части экосистемы, быстро распространяются на другие. Чем ниже уровень жесткости в системе, тем легче ей пережить и погасить удары. Модульное построение позволяет экосистеме выстраивать полезные барьеры или ослаблять связи между элементами, что затрудняет распространение кризисных явлений. Модульный принцип может нести в себе некоторые убытки или потери, так как зачастую приходится отказываться от тесных связей с другими организациями, что могло бы способствовать обмену информацией, знаниями, новыми технологиями и в конечном итоге повышать эффективность. Однако модульность обеспечивает бизнесу жизнеспособность, несмотря порой на отказ от получения сиюминутной прибыли и неблагоприятно складывающиеся обстоятельства.

Редундантность. В редундантных (избыточных) системах наблюдается дублирование функций, что позволяет в случае сбоев в работе одних элементов заменять их другими. Однако с точки зрения организаций здесь могут возникать некоторые противоречия: как соотносить между собой редундантность и величину издержек, необходимых для ее обеспечения? Для этого менеджменту необходимо определить, от каких поставщиков и партнеров организация зависит в большей степени. Далее следует оценить, насколько реально создать избыточность, чтобы минимизировать

риски. Это в свою очередь подразумевает поиск новых партнеров и анализ преимуществ и недостатков от взаимодействия с ними.

Адаптивность. Как уже отмечалось раньше, современные предприятия функционируют в условиях турбулентности внешней среды и непредсказуемых изменений, поэтому должны характеризоваться высоким уровнем адаптации к меняющимся условиям. Способность экосистемы адаптироваться к изменениям во внешней и внутренней средах, к переориентации деятельности и новой стратегии развития определяет ее жизнеспособность. Основным условием адаптивности системы является наличие *гибкой структуры*, устойчивой к воздействию негативных факторов и способной получить максимум результатов от имеющихся и вновь открывающихся возможностей. А при помощи механизма обратной связи экосистемы должны выявлять изменения во внешней среде, чтобы затем, учитывая их, развивать предпочтительные качества.

Проактивность. Безусловно, в современных реалиях очень сложно предсказать будущее, но можно внимательно относиться к поступающим из внешней среды сигналам, анализировать их и предпринимать действия по предотвращению нежелательного исхода. Под проактивностью понимается способность организации действовать, опережая события и формируя нужный для себя результат. Сейчас большую угрозу не только для конкурентоспособности компании, но и для ее существования в целом таят в себе новые технологии и последствия их применения [3].

Для того чтобы не оказаться застигнутыми врасплох, организациям необходимо пристально следить за деятельностью конкурентов. Рано или поздно существующая бизнес-модель компании устареет, поэтому надо заранее предусматривать возможные сценарии. Как правило, все новое исходит от стартапов и новых организаций на рынке, которым просто необходимо внедрять инновации, чтобы конкурировать

с флагманами и старожилами рынка. Анализируя потенциальные угрозы, исходящие от них, а также направления вложения денежных средств осведомленными инвесторами, компании должны предпринимать превентивные меры, направленные на покупку технологий, заимствование новых знаний, привлечение креативных высококвалифицированных сотрудников и т. д.

*Конфиденциальность*¹. Залог эффективности функционирования и развития экосистемы – это сотрудничество и плодотворное взаимодействие ее элементов. Зачастую отдельные элементы экосистемы преследуют различные цели и могут тем самым ослаблять ее. Инструментом, позволяющим консолидировать действия для достижения общего блага всех участников экосистемы, выступает формирование механизма доверия. Именно доверие позволяет сплачиваться элементам экосистемы, заставляя их самоорганизовываться и выполнять имеющиеся договоренности. Механизм доверия таит в себе огромный потенциал, для раскрытия которого требуется осознание менеджментом организаций условий полезности для других участников экосистемы. В стремлении получения собственной выгоды необходимо способствовать благу всей экосистемы. При этом особое внимание должно уделяться работе с потребителями.

Трансформация бизнес-модели в сторону экосистемы требует формирования соответствующей системы управления, организационной структуры и корпоративной культуры. Научно-технический прогресс дает возможность применять современные цифровые технологии (большие данные, блокчейн, искусственный интеллект) в процессе управленческой деятельности. В связи с этим целесообразно говорить о системе цифрового управления организацией как совокупности взаимосвязанных элементов, объединенных цифровой платформой и использующих вышеперечисленные технологии. Применение плат-

¹ От лат. *confidencia* – доверие.

форм и использование оцифрованных процессов между участниками экосистемы позволяет снижать транзакционные издержки, модернизировать бизнес-модели и повышать общую эффективность бизнес-процессов [8; 9].

Цели деятельности компаний также должны претерпеть изменения [5]. Максимизация прибыли уже не должна рассматриваться как самоцель, но выступать как средство развития. Основными целями организации при экосистемной модели становятся развитие человека и максимальное удовлетворение его потребностей. Причем эти цели будут реализовываться параллельно, без превалирования одной над другой.

Стараясь упрочить свое положение на рынке, организации вынуждены оперативно реагировать на динамично меняющийся спрос. Для этого они должны отойти от бюрократических процессов и структур и стать организациями адхократического (органического) типа. В таких организациях человек не привязывает себя к конкретному рабочему месту. Современный специалист предпочитает работать индивидуально и удаленно.

Изменения в организационной структуре должны привести к тому, что компании станут преимущественно децентрализованными. Количество иерархических уровней будет сведено к минимуму, в основе останутся команды. Такие команды будут формироваться для выполнения конкретных работ или проекта. В них будут господствовать принципы самоуправления. Координация работы команд будет осуществляться естественным образом, без собраний и совещаний, по мере необходимости. Это повлечет за собой сокращение аппарата управления организацией до минимума.

Все чаще мы можем наблюдать формирование организаций нового типа, в полной мере реализующих все преимущества цифровизации экономики, т. е. виртуальные организации.

Виртуальная организация – это формальная или неформальная организация, объединяющая пространственно разделенные экономические субъекты (юридические и физические лица), которые взаимодействуют в процессе совместной деятельности (изготовление продукции и оказание услуг), используя преимущественно информационно-коммуникационные технологии. Большинство современных экономистов и предпринимателей в один голос заявляют, что будущее за онлайн-компаниями, способными наиболее оперативно и грамотно реагировать на постоянные изменения на рынке. Преимущество плюсов над минусами значительно, а сама система настолько привлекательна, что сомнений в ее эффективности не остается. С учетом развития цифровых технологий совсем скоро дистанционная коммуникация внутри коллектива станет еще более понятной и простой, а контроль над выполнением работы будет доведен практически до автоматизированного режима.

Отличительной чертой организации при рассмотрении ее сквозь призму экосистемы является ее *высокая социализация*. Основная цель менеджмента по отношению к сотрудникам – не заставлять их выполнять необходимые действия по изготовлению экономических благ, а организовать персонал – носителей новой организационной культуры для сознательных творческих действий [4].

Современные руководители рассматривают корпоративную культуру в качестве мощного стратегического инструмента, который позволяет ориентировать структурные подразделения и отдельных сотрудников на общие цели, повышать их инициативность и способствовать эффективной коммуникации между ними.

Исходя из этого корпоративная культура должна обладать следующими характеристиками:

- отсутствие страха принятия решений как у подчиненных, так и у руководителей;

– каждый член коллектива должен иметь доступ к информации, процесс должен быть непрерывным [6];

– личные цели каждого должны согласовываться с организационными целями, что приведет к повышению эффективности работы;

– процесс труда должен содержать в себе творческое начало. Труд и творчество должны не противостоять друг другу, а тесно переплетаться между собой, дополняя и замещая друг друга там, где это необходимо [7].

Использование инноваций является обязательным условием функционирования организации в экосистеме. Инновационные процессы должны охватывать все направления ее деятельности. Нововведения будут не только иметь технологический характер и прямую связь с производственным процессом. Это будут организационные, маркетинговые и социальные нововведения. Для реализации этого необходимо широко и эффективно использовать знания.

Эффективность деятельности организации как части экосистемы во многом определяется ее специализацией. В каждой экосистеме есть свои лидеры, определяющие ее развитие и основные правила игры в ней. Это центры экосистемы, или ее драйверы. Они формируют высокую степень лояльности клиентов к их продукции и тем самым повышают уровень своих доходов. Для того чтобы стать лидером на

рынке, организация должна создавать продукт с лучшими качествами по сравнению с конкурентами и максимально удовлетворять запросы каждого потребителя. Отметим, что преимущества получают не только драйверы, но и другие производители и поставщики данной экосистемы (например, за счет использования новых каналов сбыта), а клиенты в свою очередь могут приобретать более широкий спектр товаров и услуг.

Сейчас экосистемы являются одним из трендов развития бизнес-ландшафтов. Пока они преимущественно применимы к технологичным компаниям, банковской и телекоммуникационной среде. Однако перспективы в этой области огромны. Это девелоперские компании, туроператоры, авиакомпании, торговые сети, автодилеры, компании индустрии развлечений и др.

Наиболее развиты экосистемы в США и Китае. Всем известны такие гиганты, как Apple, Google, Alibaba Group, Baidu, Uber и т. д. Россия же пока не может этим похвастаться, хотя многие отечественные компании стремятся к их созданию. Формирование экосистем должно кардинальным образом преобразовать экономические реалии в направлении повышения ценности знаний и информации, развития и распространения технологий, возрастания конкуренции, применения новых способов сбыта продукции, усиления процессов глобализации.

Список литературы

1. Великороссов В. В. Некоторые аспекты цифровой трансформации экономики // Организационно-управленческие и социокультурные инновации в развитии цифровой экономики и систем электронного образования : сборник статей. – М. : КноРус, 2019. – С. 31–40.
2. Великороссов В. В., Брюханов Ю. М., Донская С. Л. Концептуальная модель стратегического управления инновационными процессами на основе плоской распределенной экосистемы (на примере развития интегрированных пирамид в распределенных сетях криптообязательств) // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 2. – № 3. – С. 126–133.

3. Докукина А. А., Щербак Л. О. Современная конкурентоспособность: основные аспекты и проблемы российских производителей // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2017. – № 2 (22). – С. 62–73.
4. Каленов О. Е. Организация в экономике знаний // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 5 (107). – С. 5–14.
5. Кукушкин С. Н. Бизнес-модель организации в экономике знаний // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 6 (102). – С. 24–31.
6. Кукушкин С. Н. Становление экономики постиндустриального общества // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2018. – Т. 7. – № 2. – С. 51–60.
7. Кукушкин С. Н. Эволюция модели организации в общественно-экономических формациях // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 4 (100). – С. 3–18.
8. Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А. Формирование системы цифрового управления организацией // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 6 (108). – С. 116–123.
9. Мрочковский Н. С., Ляндау Ю. В., Пушкин И. С., Федосимова М. А. Цифровая трансформация бизнес-моделей // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 5. – С. 69–72.
10. Moore J. F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. – New York : Harper Business, 1996.

References

1. Velikorossov V. V. Nekotorye aspekty tsifrovoy transformatsii ekonomiki [Certain Aspects of Economy Transformation] *Organizatsionno-upravlencheskie i sotsiokulturnye innovatsii v razvitiit tsifrovoy ekonomiki i sistem elektronnoy obrazovaniya, sbornik statey* [Organizational-Managerial and Socio-Cultural Innovation in the Development of Digital Economy and Systems of E-Education, collection of articles]. Moscow, KnoRus, 2019, pp. 31-40. (In Russ.).
2. Velikorossov V. V., Bryukhanov Yu. M., Donskaya S. L. Kontseptualnaya model strategicheskogo upravleniya innovatsionnymi protsessami na osnove ploskoy raspredelennoy ekosistemy (na primere razvitiya integrirovannykh piramid v raspredelennykh setyakh kriptobyazatelstv) [The Conceptual Model of Strategic Management of Innovational Processes on the Basis of Flat Distributed Ecosystem (Illustrated by the Development of Integrated Pyramids in Distributed Networks of Crypto-Liabilities)]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya* [Economics and Management: Challenges, Solutions], 2019, Vol. 2, No. 3, pp. 126–133. (In Russ.).
3. Dokukina A. A., Shcherbak L. O. Sovremennaya konkurentosposobnost: osnovnye aspekty i problemy rossiyskikh proizvoditeley [Today's Competitiveness: Key Aspects and Challenges of Russian Manufacturers]. *Chelovecheskiy kapital i professionalnoe obrazovanie* [Human Capital and Professional Education], 2017, No. 2 (22), pp. 62–73. (In Russ.).
4. Kalenov O. E. Organizatsiya v ekonomike znaniy [The Organization in Economy of Knowledge]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 5 (107), pp. 5–14. (In Russ.).
5. Kukushkin S. N. Biznes-model organizatsii v ekonomike znaniy [Business-Model of Organization in Economy of Knowledge]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni*

G. V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 6 (102), pp. 24–31. (In Russ.).

6. Kukushkin S. N. Stanovlenie ekonomiki postindustrialnogo obshchestva [Developing Economy of Post-Industrial Society]. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy* [Academic Research and Developments. Economy of Company], 2018, Vol. 7, No. 2, pp. 51–60. (In Russ.).

7. Kukushkin S. N. Evolyutsiya modeli organizatsii v obshchestvenno-ekonomicheskikh formatsiyakh [Evolution of Organizational Models in Public Economic Formation]. *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.).

8. Maslennikov V. V., Lyandau Yu. V., Kalinina I. A. Formirovanie sistemy tsifrovogo upravleniya organizatsiy [Developing the System of Digital Management of Organization]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 6 (108), pp. 116–123. (In Russ.).

9. Mrochkovskiy N. S., Lyandau Yu. V., Pushkin I. S., Fedosimova M. A. Tsifrovaya transformatsiya biznes-modeley [Digital Transformation of Business-Models]. *Innovatsii i investitsii* [Innovation and Investment], 2019, No. 5, pp. 69–72. (In Russ.).

10. Moore J. F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York, Harper Business, 1996.

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

СПЕЦИФИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Е. А. Матушевская, О. С. Доценко

Севастопольский государственный университет,
Севастополь, Россия

В статье отражены результаты исследования, цель которого – изучение вопросов контроллинга бизнес-процессов и разработка методических подходов и рекомендаций по практической реализации комплексного управления бизнес-процессами с использованием цифровых технологий на предприятиях сферы услуг. Авторами указаны и теоретически обоснованы бизнес-процессы предприятий по оказанию парикмахерских услуг. Представлено новое видение в управлении бизнес-процессами в современных условиях ведения бизнеса. Выявлены основные принципы и критерии оптимизации бизнес-процессов, изложены рекомендации по решению проблемы использования цифровых технологий для оптимизации управления бизнес-процессами на предприятиях, по практической реализации комплексного управления бизнес-процессами предприятий с использованием цифровых технологий, таких как чат-боты и системы OCR/ICR, предназначенных для оптического распознавания и цифровизации работы предприятий. Показано, что использование современных цифровых технологий предоставляет безграничные возможности для совершенствования бизнес-процессов с применением специальных систем, безотлагательно их изменяющих и совершенствующих. Это значительно упрощает способы управления, снижает стоимость оптимизации процессов. Авторами предложено в части совершенствования управленческого инструментария внедрение системы контроллинга бизнес-процессов, а также рекомендовано использование показателей эффективности деятельности предприятий в разрезе отдельных процессов.

Ключевые слова: цифровые технологии, оптимизация процессов, цифровая экономика, сфера услуг.

SPECIFIC FEATURES OF BUILDING BUSINESS-PROCESSES CONTROLLING SYSTEMS IN CONDITIONS OF ECONOMY DIGITALIZATION

Elena A. Matushevskaya, Oksana S. Dotsenko

Sevastopol State University, Sevastopol, Russia

The article provides the research results, whose goal is to study problems of business-process controlling and to design methodological approaches and recommendations on practical realization of complex management of business-processes by using digital technologies at enterprises of service sector. The authors show and substantiate in theory business-processes at enterprises providing hairdressing services. A new vision of managing business-processes in current conditions of business is shown. Key principles and criteria of business-process optimization are identified, recommendations on resolving problems of using digital technologies are provided, which are necessary to optimize business-processes at the enterprise and on practical realization of complex management of business-processes at enterprises by using digital technologies, such as chat-bots and OCR/ICR systems meant for optical recognition and digitalization of enterprise work. The article shows that the use of modern digital technologies provides endless possibilities for business-process improvement by special systems that can change and enhance them continuously. It can simplify management methods, cut the cost of process optimization. The authors propose to introduce the system of business-process controlling and recommend to use indicators of enterprise work efficiency in view of separate processes.

Keywords: digital technologies, process optimization, digital economy, service sector.

Введение

Современная глобализированная, высококонкурентная экономика, ориентированная на цифровизацию, предъявляет все более высокие требования к качеству и взвешенности управленческих решений, гибкому подходу к выработке каждого из них и, соответственно, к ведению бизнеса в целом. Необходимость внедрения на российских предприятиях адаптивной системы контроллинга как информационно-контрольного инструментария следует из того, что акцент управленческих процессов сосредотачивается на будущем, а традиционно используемая этими предприятиями система показателей результативности деятельности касается прошлых периодов.

Вопросы контроллинга как науки являются спорными в научных кругах. Одни ученые, ориентируясь на постсоветскую практику, утверждают, что такая наука выдуманная и является ничем иным, как управленческим учетом. Другие, ориентируясь на зарубежные веяния, утверждают, что контроллинг – это современный инструмент, предназначенный для решения конкретных задач. Все это обуславливает значительные противоречия в понимании контроллинга, однако нельзя отрицать тот факт, что в сегодняшних условиях хозяйствования все больше и больше предприятий успешно внедряют в свою деятельность систему контроллинга, которая тесно связана с возрастающей потребностью в улучшении системы управления, увеличении скорости реакции и гибкости организации на изменения внешней среды.

Поскольку работа любого предприятия вне зависимости от вида деятельности подразделяется на определенные бизнес-процессы, то становится актуальным и важным вопрос контроллинга данных бизнес-процессов в современных условиях хозяйствования, особенно в условиях цифровизации экономики.

Вопросам построения системы контроллинга и проблемам его внедрения на предприятиях различных видов деятель-

ности посвящено достаточно много как зарубежных, так и отечественных научных трудов. Большой вклад в формирование базовой основы контроллинга как инструмента управленческих технологий и концепций управления, а также его адаптацию к условиям современной экономики сделали зарубежные ученые Ю. Вебер, Э. Майер, Д. Хан, Х. Хольмут, П. Хорват, И. Шеффер, Б. Штрайт и др. Непосредственно вопросы контроллинга бизнес-процессов освещали в своих работах С. Е. Круглова, А. Е. Махметова, И. Г. Фёдоров и др.

В то же время обзор научных публикаций показал, что значительный круг вопросов, касающихся контроллинга бизнес-процессов, исследован недостаточно и научные исследования не всегда учитывают специфику того или иного вида деятельности хозяйствующего субъекта. В частности, требует развития концепция контроллинга бизнес-процессов для совершенствования управления предприятиями *сферы услуг*. Существующие исследования инструментария контроллинга имеют фрагментарный характер, а отдельные инструменты нуждаются в адаптации к специфике видов деятельности предприятий.

Методология исследования

Для того чтобы построить содержательную модель контроллинга бизнес-процессов, необходимо определить, что является бизнес-процессами и какие из них присущи предприятиям сферы услуг. Понятие процесса (лат. *processus* – течение, ход, продвижение) подразумевает некий упорядоченный ход определенных действий. В свою очередь бизнес-процесс – это ход определенных действий на создание того или иного продукта.

Так, М. А. Хаммер, Д. В. Чампи определяют бизнес-процесс как набор действий, который принимает один или несколько видов входных данных и создает выходные данные, представляющие ценность для клиента [11. – С. 79]. Входными данными ученые обозначают наличие определен-

ных ресурсов у хозяйствующего субъекта, а выходные данные – это некий продукт, полученный от использования имеющихся ресурсов. Таким образом, набор действий, позволяющий превратить имеющиеся ресурсы в конечный продукт, и есть бизнес-процессы. В свою очередь Д. Ю. Астанин четко разделяет понятия хозяйственного процесса и бизнес-процесса, утверждая, что последний связан исключительно с финансовой выгодой предприятия [1].

Как считают М. Розинг и Н. Кемп, бизнес-процессы подразделяются на три этапа:

1. *Операционные процессы*, которые составляют основу операционной деятельности предприятия: прием заказов от клиентов, заключение договоров, предоставление услуг и др.

2. *Процессы управления*, которые осуществляют функцию управления и кон-

троля всеми бизнес-процессами: управление маркетингом, управление финансами, управление кадрами и др.

3. *Вспомогательные процессы*, которые обеспечивают операционную деятельность предприятия: ведение учета, рекрутинг, центр обработки звонков, техподдержка и др. [14].

На наш взгляд, *бизнес-процесс должен состоять из перечня действий, порядок выполнения которых должен быть определен инструкциями или регламентом*. Например, бизнес-процессы предприятий сферы услуг (в частности, предприятий парикмахерской сети) можно классифицировать на основные, сопутствующие, управленческие, вспомогательные, обеспечивающие бизнес-процессы и процесс развития (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Классификация бизнес-процессов предприятий сферы услуг
(на примере парикмахерской сети)**

Классификация бизнес-процесса	Вид бизнес-процесса	Сущность бизнес-процесса
Основные (операционные) бизнес-процессы	Закупка материалов и товаров для перепродажи. Предварительная запись клиентов. Формирование режима работы мастеров (графика). Процесс обслуживания клиента (предоставление услуг). Реализация товаров	<i>Основные (операционные) бизнес-процессы</i> – ориентированы на оказание услуг и обеспечивают основной доход предприятию
Вспомогательные бизнес-процессы	Обучение, проведение тренингов для персонала. Осуществление аттестации персонала. Проведение оценки компетентности персонала и повышение его профессионализма. Оформление документов для закупки материалов и товаров для перепродажи. Проведение маркетинговых исследований, исследование конкурентной среды, выявление преимуществ. Реклама для сети парикмахерских	<i>Вспомогательные бизнес-процессы</i> – это процессы, которые помогают осуществлять основной процесс и приносят дополнительный доход предприятию
Обеспечивающие бизнес-процессы	Хозяйственное и финансовое обеспечение. Юридическое обеспечение. Обеспечение безопасности сотрудников и клиентов	<i>Обеспечивающие бизнес-процессы</i> – это процессы, которые выступают поставщиками основных процессов, обеспечивающих инфраструктуру предприятия
Процессы управления	Управление персоналом. Управление маркетингом. Управление финансами. Управление клиентской базой	<i>Бизнес-процессы управления</i> – это процессы, которые нацелены на управление всеми процессами предприятия
Процессы развития	Поиск новых возможностей для создания дополнительных товаров и услуг. Продвижение новых товаров и услуг. Оценка и выявление недостатков новых товаров и услуг. Создание бизнес-плана для открытия новых парикмахерских	<i>Бизнес-процессы развития</i> – это процессы, которые не приносят основную прибыль, но в то же время способствуют получению экономических выгод предприятием

Обсуждение результатов

Хозяйствующие субъекты располагают современным инструментарием, который способствует повышению производительности труда и качественному предоставлению услуг. «Инструменты контроллинга бизнес-процессов, как правило, базируются на применении гибкой системы внутренней и внешней информации как оперативной, так и стратегической, в том числе рыночной информации» [3].

К внутренним источникам информации относятся данные учета (бухгалтерского, управленческого, налогового), бизнес-планы предприятия, данные отдела кадров и др.

К внешней информации относятся публично опубликованные данные, находящиеся в открытом доступе (в том числе финансовая отчетность), исследования маркетинговых агентств, инсайдерская и другая информация.

Как утверждают некоторые ученые, система контроллинга бизнес-процессов представляет собой основу организационной структуры субъекта хозяйствования, а также симбиоз систем:

- учета (бухгалтерского, управленческого, налогового);
- экономического анализа;
- финансового и иного контроля, оперативного и стратегического планирования [3; 7; 8].

Обобщение современных взглядов ученых о структурном построении контроллинга показывает, что его составляющими являются управление, планирование, организация, мотивация, учет и анализ [4; 5; 6]. Система контроллинга бизнес-процессов включает в себя три уровня управления: оперативный, тактический и стратегический [11].

Система оперативного контроллинга содержит процедуру мониторинга показателей эффективности того или иного события с целью установить те, которые выполняются с отклонениями, а в дальнейшем – принять оперативно правиль-

ные управленческие решения. Оперативный контроллинг направлен на осуществление оценки промежуточных результатов деятельности хозяйствующего субъекта в краткосрочном периоде. Его можно охарактеризовать как постоянный процесс оценки результатов деятельности предприятия, мониторинг промежуточных результатов.

Если система оперативного контроллинга предполагает процедуру мониторинга показателей эффективности, то тактический контроллинг используется для группы бизнес-процессов и заключается в контроле за выполнением заданных значений показателей и выявлении причин изменения показателей во временных рамках.

В то же время стратегический контроллинг «осуществляется на уровне стратегического планирования, охватывает долгосрочные изменения и изменение структуры бизнес-процессов, когда первый и второй уровни управления уже не могут привести к достижению бизнес-целей или произошли значительные изменения в бизнесе» [9; 10].

Построение системы контроллинга бизнес-процессов, в частности на предприятиях сферы услуг, на наш взгляд, должно начинаться с планирования (проекта) бизнес-структуры и установления *ключевых показателей эффективности* работы каждого из подразделений, а завершаться контролем результатов деятельности предприятия в разрезе структурных подразделений или филиалов, если речь идет о сети парикмахерских.

Инструменты, предназначенные для контроллинга бизнес-процессов, не могут основываться исключительно на документообороте и вербальных коммуникациях. Для их успешного применения необходимы прогрессивные цифровые технологии.

В настоящее время контроллинг бизнес-процессов, особенно в условиях цифровизации экономики, является основным рычагом, который способен предо-

ставлять необходимую оперативную информацию для принятия своевременных управленческих решений. Это последствия постепенной цифровизации экономики, что, на наш взгляд, является неизбежным и помогает в управлении хозяйствующим субъектам.

Сегодня с обращением российской экономики к цифровому формату появляются площадки и инструменты (цифровые технологии), позволяющие автоматизировать множество процессов, в том числе и для предприятий сферы услуг, в

частности, в сети парикмахерских услуг. Например, можно использовать чат-боты в работе с клиентами. В бухгалтерии при работе с контрагентами (закупка материалов для производственного процесса и товаров для перепродажи) можно использовать технологию OCR/ICR, предназначенную для оптического распознавания и цифровизации работы предприятия.

Схематически процесс достижения результата как элемента системы контроллинга представлен на рис. 1.

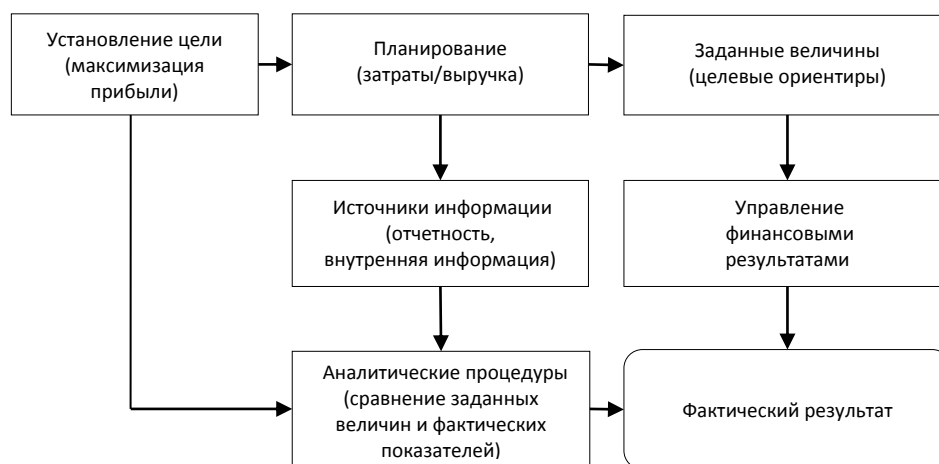


Рис. 1. Процесс достижения результата как элемент системы контроллинга

В организационной структуре хозяйствующего субъекта возможны несколько вариантов службы контроллинга:

- *отдел контроллинга* – является частью экономического отдела и подчиняется финансовому директору;
- *служба контроллинга* – является самостоятельным подразделением.

Так как предприятия сферы парикмахерских услуг, как правило, являются субъектами малого предпринимательства, нет необходимости создавать целое подразделение контроллинга. Достаточно введения дополнительной единицы в штатное расписание – контроллера.

Для предприятий данной сферы в первую очередь важен стратегический контроллинг, предполагающий, помимо

определения миссии (стратегии и целей фирмы), также мониторинг внутренней и внешней среды, который поможет хозяйствующему субъекту своевременно среагировать на изменения и адаптироваться к ним, приняв правильные управленческие решения. Процесс мониторинга внешней и внутренней среды предприятий сферы услуг в рамках стратегического контроллинга представлен на рис. 2.

Следует отметить, что *мониторинг* в системе контроллинга бизнес-процессов является *механизмом реализации его задач* и важной составляющей информационно-аналитической базы подготовки вариантов решений для системы управления.

С помощью мониторинга возможно определение размеров отклонений практических результатов от предполагаемых

величин, а также выявление причин этих отклонений и *своевременное реагирование* на них.

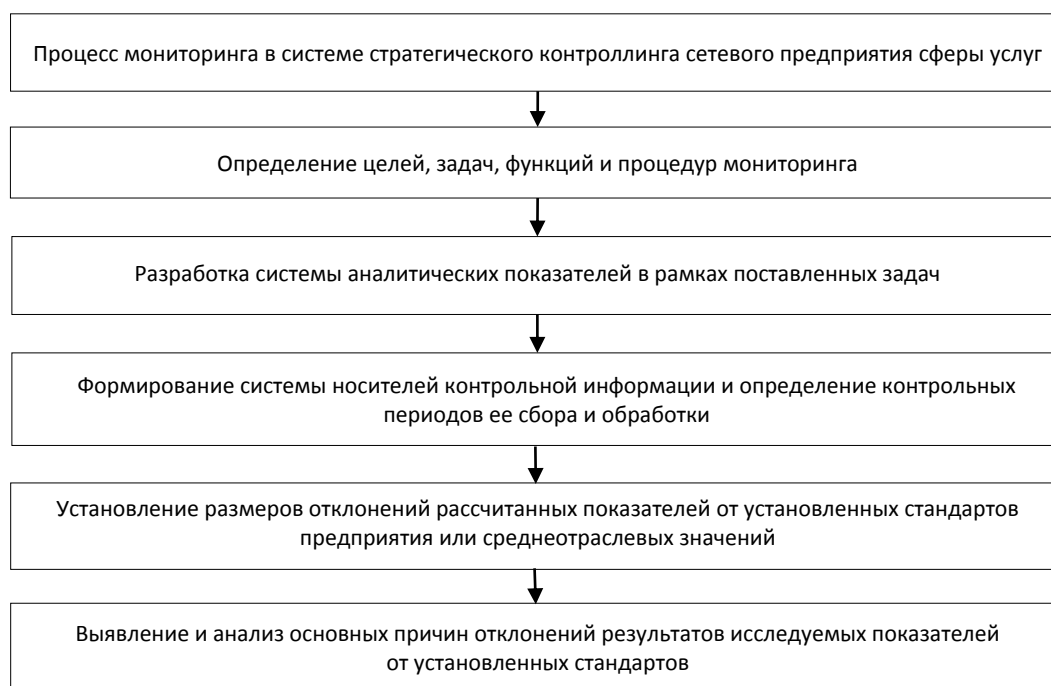


Рис. 2. Этапы мониторинга в системе стратегического контроллинга бизнес-процессов сетевого предприятия сферы услуг

Концепция взаимосвязи мониторинга в системе контроллинга бизнес-процессов представлена на рис. 3.

В рамках выполнения процедуры мониторинга целесообразно рассматривать следующие показатели эффективности выполнения бизнес-процессов в управле-

нии развитием сетевого предприятия сферы услуг: объем и состав кредиторской задолженности, период оборачиваемости материалов и товаров для перепродажи, клиентский трафик, индекс удовлетворенности клиентов и др.

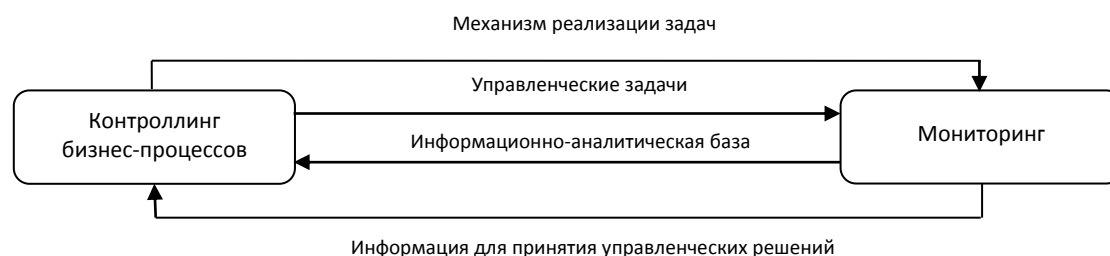


Рис. 3. Концепция взаимосвязи контроллинга бизнес-процессов и мониторинга

Особенностью оперативного контроллинга является его направленность на оперативное (текущее) планирование. При построении системы оперативного кон-

троллинга целесообразно выделить критерии эффективности, которые можно представить в виде матрицы (табл. 2).

**Критерии эффективности деятельности сетевого предприятия сферы услуг
в рамках существующих бизнес-процессов оперативного контроллинга**

Бизнес-процесс	Ответственное лицо	Критерий эффективности деятельности	Методика расчета
Закупка материалов и товаров для перепродажи	Бухгалтер	Реализованная наценка	Расчет по среднему проценту
	Директор	Оптимизация стоимости закупок	Сравнение цен у разных поставщиков (метод сравнения)
		Объем и состав кредиторской задолженности	Ведомость по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в разрезе контрагентов и договоров
		Период оборачиваемости материалов и товаров для перепродажи	Коэффициент оборачиваемости запасов
	Администратор	Объем товарных неликвидов и сроков годности товарных запасов	Инвентаризация
Реализация товаров	Администратор	Точка входа, покупательский трафик	Сравнение с предыдущими показателями за определенный период. Сравнение с показателями конкурентов
		Конверсия посетителей в покупателей	
		Количество товаров в чеке	
		Выручка на 1 м ² витрины	
Предоставление услуг	Администратор	Точка входа, клиентский трафик	Метод личного наблюдения
		Конверсия посетителей в клиентов	
		Средний чек	Сравнение с предыдущими показателями за определенный период. Сравнение с показателями конкурентов
	Мастер	Время выполнения услуги	Сравнение с предыдущими показателями за определенный период
		Комплексность услуг (количество услуг в чеке)	
		Количество обслуженных клиентов за период	Анкетирование
		Индекс удовлетворенности клиентов	
		Возвращаемость клиента	Ведение базы клиентов
Управление маркетингом	Директор	Конкурентные преимущества	Сравнение с конкурентами
		Доля рынка	
		Экономический показатель эффективности маркетинговых акций	Статистический NPV
Управление персоналом	Директор	Укомплектованность кадрами	Соответствие штатному расписанию
		Текущее кадров	Сравнение с предыдущими показателями за определенный период
		Уровень удовлетворенности сотрудников	Анкетирование
Финансовая деятельность (управление финансами)	Бухгалтер	Маржинальная прибыль, точка безубыточности	Сравнение с предыдущими показателями за определенный период. Соответствие плану. Соответствие бюджету
		Объем продаж (в денежном выражении)	
		Объем закупок	
		Объем расходов	
		Ликвидность	
		Операционный денежный поток	
		Рентабельность	

Рассмотрим более подробно некоторые показатели эффективности и возможности цифровизации того или иного бизнес-процесса.

Для начала исследуем *процесс закупки материалов и товаров для перепродажи*, предназначение которого – увеличение прибыли путем снижения издержек производства и потребления.

На предприятиях сферы парикмахерских услуг этот процесс достаточно емкий и трудозатратный, подразумевающий не только сам процесс закупки, но и ведение документооборота с поставщиками, документальное оформление операций в бухгалтерии и на складе предприятия.

В целом ответственным за бизнес-процесс является руководитель, однако он может делегировать полномочия как экономисту (бухгалтеру), так и администратору. В условиях перехода российской экономики на цифровую актуальными становятся вопросы автоматизации бизнес-процессов.

Так, авторы исследований Т. А. Гусева, Е. Г. Жигирева, а также Р. Р. Ямалиев и Р. Ш. Зайнуллин обосновывают тот факт, что при внедрении информационных технологий в управление бизнес-процессами пользователь оптимизирует свою деятельность [2; 12].

Что касается цифровизации данного процесса, то для парикмахерских сетей можно использовать *технология OCR/ICR* (метод оцифровки бумажных носителей), предназначенную для оптического распознавания текстовых данных и ведения документооборота. Эта технология позволяет сканировать не только печатные текстовые, но и рукописные документы, а также полностью автоматизировать процесс обработки информации и минимизировать затраты времени на данный процесс.

В частности, бухгалтер, имея отсканированную и распознанную информацию (договоры, счета, квитанции, накладные и др.), может ввести данные в программу

«1С:Бухгалтерия» или же иную бухгалтерскую программу для дальнейшей ее обработки и принятия управленческих решений. Кроме того, можно настроить программное обеспечение таким образом, что отсканированная информация будет попадать автоматически в бухгалтерскую программу.

Одним из показателей *эффективности в бизнес-процессе закупки материалов и товаров для перепродажи* является реализованная торговая наценка. Методика расчета реализованной торговой наценки фиксируется в приказе об учетной политике предприятия. В бухгалтерском учете сетевого предприятия, как правило, применяется метод среднего процента торговой наценки. В случае когда контрагент (поставщик) навязывает свою наценку и обязывает применять определенную цену товара, стоимость оказываемых услуг обязательно варьируется. Следует отметить, что крайне важно, чтобы реализованная наценка находилась под постоянным контролем.

С помощью показателя *оборачиваемости*, который также является одним из критериев эффективности бизнес-процесса закупки материалов и товаров для перепродажи, можно определить, как быстро денежные средства, вложенные в приобретение материалов (товаров для перепродажи) для оказания услуг, будут возвращены и принесут прибыль хозяйствующему субъекту. Также с помощью данного показателя можно отследить, за сколько дней запасы предприятия пополняются.

Одним из критериев эффективности бизнес-процессов *реализации товаров и предоставления услуг* является *клиентский трафик* (частота посещения). С данным показателем рассчитывается *конверсия* – удельный вес посетителей, которым оказана услуга в момент посещения или же которым продан сопутствующий товар. С развитием технологического прогресса появились и цифровые технологии подсчета конверсии, позволяющие автоматизи-

зировать бизнес-процесс. Показатель конверсии позволяет отследить не только количество посетителей и получивших услугу клиентов, но и количество упущенных клиентов.

Работая на пути к бизнес-цели развития сети, предприятиям сферы парикмахерских услуг необходимо увеличивать показатель конверсии путем внедрения *скриптов*¹ работы администраторов с клиентами. Для контроля достижения целевых показателей конверсии в рамках тактического контроллинга целесообразно проводить систематическую проверку работы администратора по скрипту, состояние рабочего места мастера путем установки системы видеонаблюдения.

Еще одним из критериев эффективности бизнес-процесса предоставления услуг является показатель *времени выполнения услуги*, который не только влияет на получение прибыли, но и выступает ключевым фактором конкурентоспособности предприятия [13].

В сфере предоставления парикмахерских услуг принято различать максимальное, нормативное и среднее время обслуживания [9]. Максимальное время определяется уровнем обслуживания в зависимости от уровня заведения и заранее оговаривается администратором с клиентом. Нормативное время – это непосредственно время исполнения самой услуги, и оно напрямую зависит от уровня квалификации персонала (мастера). Чем выше разрыв между ними, тем больше вероятность того, что у предприятия есть проблемы с организацией бизнес-процесса предоставления услуг.

Немаловажным в рамках оценки бизнес-процесса предоставления услуг является также показатель *удовлетворенности клиентов*, который напрямую зависит от уровня квалификации персонала. Если предприятие намерено оказать услугу высокого качества, каждый сотрудник

должен ориентироваться на покупателя. Поэтому предприятиям сферы парикмахерских услуг следует систематически повышать квалификацию мастеров путем прохождения ими профессиональных мастер-классов, мотивации участия персонала в престижных конкурсах на профессиональное мастерство, что позволит также повысить имидж самого предприятия.

Для предприятий сферы парикмахерских услуг мы рекомендуем использовать цифровые технологии, а именно *чат-боты*, которые автоматизируют процесс записи клиентов, в том числе отслеживание отказов клиентов и напоминание им о времени посещения салона путем автоматической отправки СМС или звонка робота-собеседника.

Использование чат-ботов имеет значительные преимущества:

- значительно высвобождает время администратора;
- позволяет предприятию работать круглосуточно;
- удешевляет стоимость привлечения клиента;
- частично автоматизирует бизнес-процесс.

Вместе с тем чат-боты имеют и недостаток: они могут справиться исключительно с однотипными задачами. В случае с решением нестандартных ситуаций появляется необходимость перенаправить клиента к администратору.

Эффективность бизнес-процесса *маркетинговой деятельности* оценивается путем анализа конкурентных преимуществ предприятия, занимаемой доли рынка, эффективности осуществления проектов, направленных на привлечение новых клиентов (рекламных кампаний, акций и т. п.).

Предприятиям сферы услуг следует рассматривать возможность повышения гибкости предоставления услуг и, если это целесообразно, обязательно адаптировать свои услуги к потребностям конкретных групп потребителей.

¹ Скрипт продаж – это алгоритм беседы с клиентом, где на любые его вопросы или тезисы заранее подготовлены ответы.

В рамках бизнес-процесса *управления персоналом* оценить эффективность управления можно с помощью как количественных, так и качественных показателей. Это осуществляется посредством анкетирования персонала на предмет доверия и удовлетворенности своим положением в компании, а также расчетом показателей текучести кадров и укомплектованности. Нежелательным считается увеличение коэффициента *текучести кадров*, так как это связано с увольнениями работников по отрицательным причинам, к которым относится неудовлетворенность работников условиями труда, уровнем заработной платы, режимом рабочего времени и др. Рассматривать показатель целесообразно в динамике за несколько последних периодов. Если коэффициент растет, то это свидетельствует о дестабилизации коллектива, неэффективности политики в области персонала, неудовлетворении потребностей сотрудников компании. Снижение же коэффициента указывает на улучшение ситуации в коллективе и грамотный подход к управлению персоналом.

Критерии эффективности бизнес-процесса *финансовой деятельности* помогают отслеживать успешность реализации стратегических целей компании. Эффективность финансовой деятельности оценивается экстенсивными и интенсивными показателями, такими как маржинальный доход, точка безубыточности, запас финансовой прочности, объем доходов, расходов и др.

Заключение

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы относительно теоретико-методического содержания и практической направленности бизнес-процессов:

- использование системы контроллинга является перспективным направлением решения проблем по выработке рациональных управленческих решений, существующих на предприятиях сферы услуг;

- создание качественной системы контроллинга бизнес-процессов позволяет решить одну из основных задач управления компанией независимо от ее масштабов – организацию цикла планирования, исполнения и контроля, сокращения трудозатрат и максимизации отдачи (эффективность с минимальными издержками является обязательным достижением поставленной цели в заданных условиях);

- оптимизация управления бизнес-процессами на предприятиях сферы услуг возможна с использованием цифровых технологий – технологии OCR/ICR и чат-ботов, которые являются действенными инструментами обеспечения эффективности деятельности предприятия сегодня и реализации его потенциала в будущем, а также способствуют увеличению прибыли, росту производительности, снижению затрат, улучшению качества услуг с целью удовлетворения потребностей клиентов.

Список литературы

1. Астанин Д. Ю. Уточнение сущности понятия «Бизнес-процесс» // Экономинфо. – 2006. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/utochnenie-suschnosti-ponyatiya-biznes-protsess> (дата обращения: 14.01.2020).
2. Гусева Т. А., Жигирева Е. Г. Использование информационных технологий для повышения эффективности управления бизнес-процессами организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 3-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-informatsionnyh-tehnologiy-dlya-povysheniya-effektivnosti-upravleniya-biznes-protsessami-organizatsii> (дата обращения: 14.01.2020).

3. Казакова Н. А., Федченко Е. А., Черепанова Л. А. Информационно-аналитическое обеспечение системы контроллинга финансовой устойчивости // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 18. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19034744> (дата обращения: 18.01.2020).
4. Климентов Д. С., Климентов А. Д., Коновалова С. Н. Место и роль контроллинга в системе управленческого учета // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 12. – С. 178–184. – URL: <https://meps.econ.vsu.ru/meps/article/view/542> (дата обращения: 29.01.2020).
5. Круглова С. Е. Контроллинг бизнес-процессов в современных условиях // Вестник Казанского государственного энергетического университета. – 2011. – № 3 (10). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolling-biznes-protsessov-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 14.01.2020).
6. Майер С. В. К вопросу о стратегическом управлении // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 2. – С. 73–82. – URL: <https://meps.econ.vsu.ru/meps/article/view/386> (дата обращения: 20.01.2020).
7. Махметова А. Е. Проблемы процессного контроллинга в системе менеджмента качества // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 4 (53). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-protsessnogo-kontrollinga-v-sisteme-menedzhmenta-kachestva> (дата обращения: 14.01.2020).
8. Трунова Е. В. Место контроллинга в цикле управления бизнес-процессами // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-kontrollinga-v-tsikle-upravleniya-biznes-protsessami> (дата обращения: 14.01.2020).
9. Фёдоров И. Г. Контроллинг в системах управления бизнес-процессами // Программные продукты и системы. – 2012. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolling-v-sistemah-upravleniya-biznes-protsessami> (дата обращения: 14.01.2020).
10. Фёдоров И. Г. Сравнительный анализ нотаций моделирования бизнес-процессов // Открытые системы. СУБД. – 2011. – № 8. – URL: <http://www.osp.ru/os/2011/08/13011140/> (дата обращения: 18.01.2020).
11. Хаммер М. А., Чампи Д. В. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2001.
12. Ямалиев Р. Р., Зайнуллин Р. Ш. Оптимизация бизнес-процессов: интеграция и управление // Economics. – 2016. – № 6 (15). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-biznes-protsessov-integratsiya-i-upravlenie> (дата обращения: 14.01.2020).
13. Kirchmer M. O. High Performance through Business Process Management: Strategy Execution in a Digital World. – Springer, 2017.
14. Rosing M. V., Kemp N. A. Process Tagging – A Process Classification and Categorization Concept // The Complete Business Process Handbook. – Vol. 1. – Elsevier – Morgan Kaufmann, 2009. – С. 123–171.

References

1. Astanin D. Yu. Utochnenie sushchnosti ponyatiya «Biznes-protsess» [Specifying the Essence of the Notion 'Business-Process']. *Ekonominfo*, 2006, No. 5. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/utochnenie-suschnosti-ponyatiya-biznes-protsess> (accessed 14.01.2020).
2. Guseva T. A., Zhigireva E. G. Ispolzovanie informatsionnykh tekhnologiy dlya povysheniya effektivnosti upravleniya biznes-protsessami organizatsii [The Use of Information Technologies for Raising Efficiency of Managing Business-Processes at the Organization].

Ekonomika i biznes: teoriya i praktika [Economics and Business: Theory and Practice], 2019, No. 3-1. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-informatsionnyh-tehnologiy-dlya-povysheniya-effektivnosti-upravleniya-biznes-protssessami-organizatsii> (accessed 14.01.2020).

3. Kazakova N. A., Fedchenko E. A., Cherepanova L. A. Informatsionno-analiticheskoe obespechenie sistemy kontrollinga finansovoy ustoychivosti [Information-Analytical Support of the Controlling System of Finance Sustainability]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya* [Finance Analysis: Problems and Solutions], 2013, No. 18. (In Russ.). Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19034744> (accessed 18.01.2020).

4. Klimentov D. S., Klimentov A. D., Konovalova S. N. Mesto i rol kontrollinga v sisteme upravlencheskogo ucheta [The Place and Role of Controlling in the System of Managerial Accounting]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya* [Modern Economics: Challenges and Solutions], 2015, No. 12, pp. 178-184. (In Russ.). Available at: <https://meps.econ.vsu.ru/meps/article/view/542> (accessed 29.01.2020).

5. Kruglova S. E. Kontrolling biznes-protssessov v sovremennykh usloviyakh [Business-Process Controlling in Today's Conditions]. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo energeticheskogo universiteta* [Bulletin of the Kazan State Power Engineering University], 2011, No. 3 (10). (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolling-biznes-protssessov-v-sovremennykh-usloviyakh> (accessed 14.01.2020).

6. Mayer S. V. K voprosu o strategicheskom upravlenii [Concerning Strategic Management], *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya* [Modern Economics: Challenges and Solutions], 2015, No. 2, pp. 73-82. (In Russ.). Available at: <https://meps.econ.vsu.ru/meps/article/view/386> (accessed 20.01.2020).

7. Makhmetova A. E. Problemy protsessnogo kontrollinga v sisteme menedzhmenta kachestva [The Process Controlling in the System of Quality Management]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of the Saratov State Social and Economic University], 2014, No. 4 (53). (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-protsessnogo-kontrollinga-v-sisteme-menedzhmenta-kachestva> (accessed 14.01.2020).

8. Trunova E. V. Mesto kontrollinga v tsikle upravleniya biznes-protssessami [The Place of Controlling in the Cycle of Business-Process Management]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2010, No. 5. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-kontrollinga-v-tsikle-upravleniya-biznes-protssessami> (accessed 14.01.2020).

9. Fedorov I. G. Kontrolling v sistemakh upravleniya biznes-protssessami [Controlling in the System of Business-Process Management]. *Programmnye produkty i sistemy* [Software and Systems], 2012, No. 4. (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolling-v-sistemakh-upravleniya-biznes-protssessami> (accessed 14.01.2020).

10. Fedorov I. G. Sravnitelnyy analiz notatsiy modelirovaniya biznes-protssessov [Comparative Analysis of the Notation for Business-Process Modeling]. *Otkrytye sistemy. SUBD* [Open Systems. SUBD], 2011, No. 8. (In Russ.). Available at: <http://www.osp.ru/os/2011/08/13011140/> (accessed 18.01.2020).

11. Hammer M. A., Champy D. V. Reinzhiniring korporatsii: manifest revolyutsii v biznese [Re-engineering of Corporation: Manifesto of Revolution in Business]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber, 2001. (In Russ.).

12. Yamaliev R. R., Zaynullin R. Sh. Optimizatsiya biznes-protssessov: integratsiya i upravlenie [Business-Process Optimization: Integration and Management]. *Economics*, 2016, No. 6 (15). (In Russ.). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-biznes-protssessov-integratsiya-i-upravlenie> (accessed 14.01.2020).

13. Kirchmer M. O. High Performance through Business Process Management: Strategy Execution in a Digital World. Springer, 2017.

14. Rosing M. V., Kemp N. A. Process Tagging – A Process Classification and Categorization Concept. *The Complete Business Process Handbook*, Vol. 1. Elsevier – Morgan Kaufmann, 2009, pp. 123–171.

Сведения об авторах

Елена Анатольевна Матушевская

кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Севастопольского
государственного университета.
Адрес: ФГАОУ ВО «Севастопольский
государственный университет»,
299053, Севастополь,
Университетская ул., д. 33.
E-mail: matushevskaya73@mail.ru

Оксана Станиславовна Доценко

кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Севастопольского
государственного университета.
Адрес: Севастопольский
государственный университет,
299053, Севастополь,
Университетская ул., д. 33.
E-mail: plakiddin@mail.ru

Information about the authors

Elena A. Matushevskaya

PhD, Assistant Professor of the Department
for Accounting, Analysis and Audit
of the Sevastopol State University.
Address: Federal State Educationai Institution
of Higher Education 'Sevastopol
State University', 33 University Str.,
Sevastopol, 299053,
Russian Federation.
E-mail: matushevskaya73@mail.ru

Oksana S. Dotsenko

PhD, Assistant Professor of the Department
for Accounting, Analysis and Audit
of the Sevastopol State University.
Address: Federal State Educationai Institution
of Higher Education 'Sevastopol
State University', 33 University Str.,
Sevastopol, 299053,
Russian Federation.
E-mail: plakiddin@mail.ru

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ NETFLIX: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Г. Д. Паксютов

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия

В статье рассмотрены причины экономического успеха компании Netflix. Отмечается, что растущая популярность Netflix является примером процессов дигитализации и глобализации, характерных для современных культурных отраслей. Среди основных причин экономического успеха Netflix выделяются эффективная автоматическая система рекомендаций и высокая степень вертикальной интеграции – объединение сервисом всех этапов кинобизнеса: от решения о производстве контента до его показа конечному зрителю. Рассмотрено влияние компании Netflix на практику потребления фильмов в цифровую эпоху, причем отмечается, что используемые сервисом автоматическая система рекомендаций и алгоритмы оптимизации поиска могут представлять угрозу свободному выбору потребителей. Успех Netflix рассматривается с точки зрения несимметричного влияния Запада на мировую культуру. Автор приходит к выводу, что модель Netflix как пример растущей коммерциализации культурных отраслей, коммодификации культуры несет в себе определенные риски эстетического и культурного характера. Вместе с тем она показывает экономическую целесообразность. Для минимизации связанных с ней социокультурных рисков важно сохранить разнообразие форм культурного производства и потребления, в чем значительную роль может сыграть государство.

Ключевые слова: дигитализация, глобализация, стриминговые сервисы, киноиндустрия, культурные отрасли.

NETFLIX'S BUSINESS MODEL: ECONOMIC VALUE AND SOCIOCULTURAL IMPACT

Georgii D. Paksiutov

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

The article examines the reasons for Netflix's economic success. It is noted that Netflix's growing popularity is an example of the processes of digitization and globalization characteristic of modern cultural industries. Among the main reasons for Netflix's economic success are an effective automatic system of recommendations and a high degree of vertical integration – a combination of the service of all stages of the film business: from the decision to produce content to its display to final consumer. The impact of Netflix on the practice of consuming films in the digital age has been considered, noting that the automatic system of recommendations used by the service and algorithms of search optimization can pose a threat to the free choice of consumers. Netflix's success is seen in terms of the West's unsymmetrical influence on global culture. The author concludes that Netflix's model is an example of the growing commercialization of cultural industries, the commodification of culture and carries certain risks of an aesthetic and cultural nature. However, it shows economic feasibility. For minimization of the related sociocultural risks it is important to keep alive a variety of forms of cultural production and consumption – a task in which the state can play a significant role.

Keywords: digitalization, globalization, streaming services, film industry, cultural industries.

Netflix – дигитализация и глобализация мировой киноиндустрии

Один из лидеров мировой индустрии развлечений компания Netflix была создана в 1997 г. и пер-

воначально специализировалась на прокате DVD-дисков. В 2007 г. Netflix запустила собственный сервис видео по запросу (video on demand). Подписчики Netflix за ежемесячную абонентскую плату имеют

возможность просматривать выбранный контент через Интернет на компьютере, ноутбуке или мобильном устройстве.

В настоящее время эта компания является крупнейшим игроком данного динамичного рынка [16]. Различные эксперты соглашаются, что Netflix оказывает значительное влияние на развитие мировой киноиндустрии, но расходятся в оценках этого влияния. По мнению некоторых, Netflix делает фильмы более доступными для потребителей и поддерживает авторское кино, тогда как другие критикуют подобные сервисы за негативное влияние на традиционный просмотр фильмов в кинотеатре [9; 18].

Прежде чем перейти к обсуждению собственно бизнес-модели Netflix и ее значения для мировой киноиндустрии, необходимо охарактеризовать два тренда, яркой иллюстрацией которых является успех Netflix.

Процессы дигитализации (*digitalization* – цифровизация) и глобализации имеют огромное значение как для креативных отраслей в целом, так и для индустрии кино в частности.

Дигитализация, как ее определяет исследователь культурных отраслей Д. Хезмондалш, – это «рост применения цифрового хранения и передачи в культурном производстве и обороте, а также рост использования таких цифровых систем» [5. – С. 422].

А. Хентен и Р. Тадаени относят аудио, видео и тексты к тем культурным отраслям, которые наиболее подвержены изменениям вследствие дигитализации, и утверждают, что в таких отраслях меняется не только способ распространения культурных благ, но и сами блага, а также отношения между их создателями и потребителями [20].

Как отмечает К. Райт, развитие цифровых технологий существенно облегчило рекламу, показ и продвижение продукции медиаконгломератов по всему миру, так как данные технологии позволяют моментально передавать тексты, аудио и видео в любую точку мира. Таким образом, циф-

ровые технологии являются по своей сути глобализирующими [38. – С. 427].

О значении *глобализации* для культурной сферы свидетельствует достаточно обширная исследовательская литература. В. Н. Иванов и М. М. Назаров пишут о значении глобализации для мировой и национальной культуры в широком смысле этого понятия [2]. Значение глобализации для культурных отраслей раскрывается в работе Н. Н. Понариной [3]. Ограничимся демонстрацией влияния глобализации на индустрию кино.

Глобализация в киноиндустрии стала существенно более интенсивной с 90-х гг. XX в. Кинофильм – это аудиовизуальное благо, которое в принципе относительно легко подлежит международной дистрибуции (при наличии соответствующего спроса). Голливуд является мировым лидером в своей сфере на протяжении десятилетий. Д. Хезмондалш утверждает, что Голливуд доминирует на международном рынке с 1970-х гг., причем в европейских странах (как и многих других) сборы американского кинематографа превышали сборы национальных фильмов [5].

Г. Беккер в своей статье показывает, что американское кино опередило европейское в борьбе за превосходство на глобальной арене уже в 1920-е гг., в частности, из-за последствий Первой мировой войны [7]. Тем не менее даже для наиболее успешной на глобальной арене американской киноиндустрии на протяжении большей части ее истории основным источником доходов оставался внутренний рынок. Значение международного проката резко возросло с 1990-х гг., а начиная с 2003 г. зарубежный прокат стал основным источником выручки для крупнейших американских киностудий. В 2016 г. зарубежные сборы крупнейших киностудий превысили 60% их общих сборов, тогда как сборы на внутреннем американском рынке не достигали и 40% [15]. Данный процесс обусловлен рядом факторов. Так, в 1995 г. было принято Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), в том числе регулирую-

щее торговлю аудиовизуальными услугами, к которым относятся и кинофильмы¹. Кроме того, развитию международной дистрибуции кинофильмов способствовал технологический прогресс.

По мнению исследователей, глобализация мировой киноиндустрии, лидером которой является Голливуд, может способствовать гомогенизации мировой культуры, стиранию различий между национальными культурами [11].

М. Лорензен среди прочих последствий глобализации для киноиндустрии выделяет:

- растущее количество глобальных производств, в которых участвуют профессионалы из различных стран;
- развитие глобальных форм организаций, ярким примером которых являются транснациональные корпорации [30].

Такие мультимедийные корпорации «глобально действуют... и находятся в глобальной собственности» [30. – С. 354]. Эти факторы отличают их от национальных компаний прошлой эпохи. В условиях глобализации мировой киноиндустрии само определение понятия национальной киноиндустрии становится все более комплексным и противоречивым [21].

Сервис Netflix, который предлагает свой контент подписчикам из любой точки мира, является наглядным примером дигитализации и глобализации в культурных индустриях, а также примером того, как современные технологии способствуют глобализации. Это всемирная цифровая агора, на которой каждый житель планеты потенциально может посмотреть фильмы или сериалы на разных языках и из разных стран.

Изучение роли Netflix в трансформирующейся индустрии кино может пролить свет на будущее глобальной культуры, во главе которой стоят транснациональные корпорации, и ее взаимоотношения с традиционными формами культурного производства и потребления.

¹ URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/audiovisual_e/audiovisual_e.htm

Бизнес-модель Netflix и причины ее успеха

Хотя компания Netflix в настоящий момент все еще продолжает деятельность по прокату DVD, основным направлением ее деятельности сейчас является развитие стримингового (от англ. *streaming media* – потоковые медиа) сервиса. По состоянию на первый квартал 2019 г. у стримингового сервиса Netflix имеется 158 млн подписчиков (для сравнения, в 2018 г. у сервиса Netflix по прокату DVD насчитывалось 2,73 млн клиентов)². Среди подписчиков Netflix 62 млн (около 40% от их совокупного числа) – жители США.

В таблице представлена динамика количества подписчиков Netflix из США и других стран. Хотя количество подписчиков сервиса в США росло очень высокими темпами (около 20% в год в рассматриваемый период), подписчики из-за рубежа, количество которых увеличилось примерно в 13 раз за 6 лет, играют для сервиса все более важную роль.

Насколько значима компания Netflix в масштабах мировой индустрии кино? По оценкам, в 2017 г. средний подписчик Netflix посмотрел на платформе 60 фильмов. Подписчики Netflix из США за год просматривали фильмы более 3 млрд раз³. Для сравнения, фильмы в кинотеатрах США в том же году посмотрели 1,24 млрд зрителей⁴. Хотя просмотр фильма через сервис Netflix и в кинотеатре отличается как по существу полученного зрителем опыта, так и по стоимости, мы можем уверенно утверждать, что стриминговые сервисы стали важной альтернативой кинотеатрам. Важным фактором успеха Netflix является их эффективная автоматическая система рекомендаций. Примерно в 80% случаев клиенты Netflix выбирают развлекательный контент для просмотра на основании этих рекомендаций [17].

² URL: <https://www.statista.com/statistics/250934/quarterly-number-of-netflix-streaming-subscribers-worldwide>

³ URL: <https://muchneeded.com/netflix-statistics/>

⁴ URL: <http://data.uis.unesco.org/>

**Количество подписчиков Netflix (в млн чел. на конец соответствующего года)
и доля подписчиков из США (в %)**

Год	Подписчики в США	Подписчики в других странах	Всего подписчиков	Доля подписчиков из США
2012	27,15	6,12	33,27	81,6
2013	33,42	10,93	44,35	75,4
2014	39,11	18,28	57,39	68,1
2015	44,74	30,02	74,76	59,8
2016	49,43	44,37	93,8	52,7
2017	54,75	62,83	117,58	46,6
2018	58,46	78,64	137,1	42,6

Источник: [32].

Как сообщает Л. Плуммер, ссылаясь на объяснения вице-президента Netflix Тодда Йеллина, система рекомендаций строится на трех аспектах: клиенты компании, специалисты по контенту и алгоритмы машинного обучения, используемые для анализа данных. Сначала компания собирает данные обо всех действиях клиентов: что они смотрят, в какой последовательности и в какое время дня. Затем к этим данным прибавляются данные о содержании программ и фильмов: специальные сотрудники присваивают контенту различные теги, характеризуя его со всех возможных сторон. Наконец, алгоритмы машинного обучения анализируют данные о поведении клиентов и о содержании просмотренного ими контента, на основании чего каждый клиент помещается во вкусовые группы, которых существует несколько тысяч. На основании принадлежности к этим группам клиенты и получают рекомендации [31].

Если изначально каталог Netflix включал только фильмы и сериалы, созданные другими производителями, то на данном этапе компания активно наращивает производство оригинального контента. В 2017 г. компания инвестировала в создание оригинального контента около 6 млрд долларов, в 2018 г. на эти цели планировалось потратить 8 млрд долларов. В 2018 г. Netflix планировала выпустить 80 собственных фильмов [34] (для сравнения, в 2017 г. вся американская киноиндустрия произвела 660 полнометражных кинокар-

тин)¹. Отчасти данная стратегия является ответной реакцией на действия некоторых крупнейших кинокомпаний, которые намерены прекратить сотрудничество с Netflix. Так, в 2019 г. Disney запустил собственный потоковый сервис [26].

Действительно, в первые годы функционирования стримингового сервиса успеху Netflix содействовало преимущество первого хода (отсутствие сопоставимого по масштабу конкурента), и многие студии предоставляли Netflix свою интеллектуальную собственность на достаточно выгодных условиях. Однако в дальнейшем для них может стать более выгодным самостоятельное распространение своей продукции через Интернет [36]. Стремясь расширить потребительскую базу на мировом рынке, Netflix формирует партнерства с киноиндустриями разных стран. Так, в сотрудничестве с японскими анимационными студиями Netflix создает аниме [37], а в 2018 г. была анонсирована премьера первого оригинального фильма Netflix, снятого в Нигерии [22].

Сочетание собственного масштабного производства фильмов и инновационных маркетинговых практик, основанных на анализе больших массивов данных о предпочтениях клиентов, позволяет создать новую эффективную бизнес-модель для индустрии кино, в которой предложение индустрии будет немедленно ориентироваться на предъявляемый клиентами

¹ URL: <http://data.uis.unesco.org/>

спрос. Анализируя данные о своих клиентах, компания может в короткие сроки планировать производство различного развлекательного контента, в том числе и фильмов, на последующие периоды времени, производить контент собственными силами и распространять его через Интернет среди своих подписчиков. Данная бизнес-модель позволяет также воспользоваться экономическими преимуществами вертикальной интеграции, так как при ней все этапы цепочки – от решения о производстве услуги до конечного потребителя – контролируются одним собственником. С этой точки зрения модель Netflix представляет собой достаточно закономерную стадию развития киноиндустрии, для которой характерна высокая степень неопределенности и риска. Вертикальная интеграция позволяет снизить этот риск. Например, А. де Вани показывает, что вертикальная интеграция является естественной формой организации в конкурентных условиях, присущих кинобизнесу [13].

Влияние модели Netflix на мировую киноиндустрию

Растущая популярность Netflix и прочих стриминговых сервисов означает, что данный способ потребления развлекательного контента (в частности, кинофильмов) оказывает все большее влияние на кинематограф как форму производства и потребления культурных благ, изменяет существующие представления о фильмах и связанных с ними практиках. Одним из наиболее явных проявлений этого процесса является конкуренция стриминговых сервисов с традиционным способом просмотра фильмов в кинотеатре.

Существующие исследования показывают, что сосуществование кинотеатров и стриминговых сервисов может привести к возникновению специализации: публика предпочитает смотреть в кинотеатрах высокобюджетные, основанные на спецэффектах блокбастеры, в то время как пользователи Netflix скорее ориентированы на фильмы, требующие вдумчивого просмотра

ра [35]. В любом случае просмотр фильма с использованием Netflix или другого стримингового сервиса *представляет собой ранее не существовавшую альтернативу* просмотру фильма в кинотеатре. Однако потребление фильма в кинотеатре или с использованием стримингового сервиса ошибочно было бы рассматривать как потребление одного и того же товара или услуги через конкурирующие каналы распространения. Исторически посещение кинотеатра означает не только просмотр фильма, но и общение с друзьями, романтический опыт, потребление особой еды (например, попкорна) и т. д. [8].

Восприятие фильма в кинотеатре отличается от его восприятия в другом контексте. По выражению исследователя Б. Клингера, «кинотеатры обеспечивают неотъемлемые условия, которые влияют на восприятие» [25. – С. 19]. Распространение кинокартин через стриминговые сервисы может быть более эффективным экономически, чем традиционная дистрибуция через кинотеатры, но если в дальнейшем развитие данного рынка приведет к существенному падению посещения кинотеатров, то этот процесс можно оценивать негативно с эстетической точки зрения.

Э. Кон приводит в своей публикации одно из возможных решений данной проблемы – предложение режиссера Кристофера Нолана размещать кинофильмы на стриминговых сервисах после, а не вместо их кинотеатрального проката [27].

Другим важным фактором влияния Netflix на практику потребления кинофильмов является их автоматическая система рекомендаций, которая, как уже упоминалось, обладает для сервиса существенным коммерческим значением. Эксперт по большим данным А. Вайгенд вводит понятие социальной стереотипизации, которое характеризует ситуацию, когда при анализе больших массивов данных о потребителях компания на основе тех или иных признаков относит своих потребителей к различным сегментам, лишая их индивидуальности [1]. По мнению А. Вай-

генда, желательно, чтобы маркетинг товаров и услуг был индивидуализирован, т. е. ориентирован «на сегмент, состоящий из одного человека» [1. – С. 36]. Однако сегментирование потребителей (разделение на вкусовые группы), как показано выше, является одной из основных составляющих системы рекомендаций Netflix, что приводит к риску стереотипизации. При этом если данная проблема будет решена путем совершенствования технологий (при стремлении к индивидуализации автоматических рекомендаций), то система рекомендаций все равно по своей сути не просто информирует, но и в определенной мере определяет выбор потребителя. Даже система поиска по каталогу сервиса использует алгоритмы, которые на основе метаданных пытаются предложить пользователю оптимальные результаты поиска [17]. Решение о просмотре фильма или сериала в данной ситуации становится как бы совместным решением потребителя и системы рекомендаций. Возникает *угроза определенного ограничения свободы выбора* потребителя.

Необходимо также отметить, что высокая степень интеграции различных этапов кинобизнеса и растущие масштабы деятельности Netflix и других стриминговых сервисов несут в себе определенную угрозу для инклюзивности, разнообразия и всеобщей свободы самовыражения в мировой индустрии кино. Так, Д. Джин вводит понятие платформенного империализма (*platform imperialism*) для обозначения «несимметричных отношений взаимозависимости между Западом... и многочисленными развивающимися странами», которые отражаются в платформах, таких как Netflix [24. – С. 154]. Как утверждает этот автор, западные интересы доминируют над цифровыми платформами [23. – С. 3888]; цифровые платформы усилили доминирование западных стран на мировой арене [23. – С. 3894].

Различные исследователи, например, Р. Лобато, обращают внимание на то, что большая часть предлагаемого Netflix кон-

тента является американским [29]. Можно заметить, однако, что рынок видео по запросу все еще находится в достаточно ранней стадии своего развития. Как показывает приведенная выше статистика (таблица), еще в 2016 г. большая часть подписчиков Netflix были американцами, поэтому неудивительно, что сервис преимущественно отражает предпочтения западной, и в частности американской, публики.

Бизнес-модель Netflix как новый шаг в конфликте между искусством и коммерцией в киноиндустрии

Как уже упоминалось выше, одной из отличительных характеристик индустрии кино является высокая степень неопределенности. А. де Вани отмечает, что двукратный лауреат премии «Оскар», выдающийся сценарист Уильям Голдман выразил мысль о киноиндустрии следующим образом: «...Никто ничего не знает» [13. – С. 220]. Однако именно эта неопределенность, непредсказуемость экономических результатов киноиндустрии на практике побуждает кинокомпании постоянно искать возможности снизить риски кинопроизводства, хотя бы в определенной степени гарантировать кассовые сборы фильма. Кроме того, многочисленные академические исследования предлагают модели, позволяющие спрогнозировать влияние определенных факторов на успех кинофильма в прокате [6; 19].

Рассуждая о кинематографе как об индустрии, необходимо также принимать во внимание тот факт, что данная сфера деятельности в значительной мере характеризуется противоречиями между коммерческой и артистической мотивациями. Так, профессор Гарвардского университета Р. Кейвс в своей книге утверждает, что деятельность в креативных индустриях, к которым относится кино, основана на строго разделенных креативных и некреативных (*non-creative, humdrum*) ресурсах, которые должны сочетаться для поддержания производства. Некреативные ресурсы подчиняются обыкновенной экономической логике. Креативные же ресурсы, например,

креативный труд музыканта, писателя и др., подчиняются собственным принципам. Чтобы описать взаимодействие между некреативными и креативными ресурсами, автор прибегает к теории контрактов, называя свою концепцию микроэкономикой искусства. Он отмечает также, что артист движим стимулами, отличными от экономических, и как бы обменивает часть денег, которые мог бы получить за свою деятельность, на определенную независимость и реализацию внутреннего видения [10].

Р. Латтанзио приводит слова знаменитого мексиканского режиссера Алехандро Иньярриту, который высказал мысль еще более выразительно: «...Для некоторых кино – это форма искусства... для других это всего лишь развлечение, для третьих это способ сделать деньги, индустрия... [в кинематографе есть] поэтические принципы, и в то же время – это распутная женщина, которая принимает плату» [28].

Среди как исследователей, так и профессионалов индустрии кино распространено представление о сосуществовании массового коммерческого кинематографа и авторского кино, или артхауса. Разумеется, не каждый фильм можно четко отнести к каждой из этих категорий. Авторский фильм не обязательно лишен коммерческого потенциала. Разница в отношении к риску, неопределенности результатов как со стороны производителей, так и со стороны потребителей при этом часто рассматривается как одна из самых главных разделительных черт между этими двумя секторами.

Культурный критик и философ С. Зонтаг в своем эссе с пессимистическим названием «Упадок кинематографа» выражает эту идею следующим образом: «Всегда существует конфликт между кино как индустрией и кино как искусством, кино как шаблоном и кино как экспериментом» [33. – С. 3].

С высокой степенью уверенности можно утверждать, что в секторе коммерческого, или массового, кино стремление управ-

ленцев к контролю над творческим процессом, к прогнозированию его результатов сильнее. С этой точки зрения новые возможности для прогнозирования потребительского поведения, которые использует Netflix, а также технологии анализа больших данных вызывают определенную тревогу. Новые технологии делают киноиндустрию более предсказуемой, контролируемой, что потенциально приводит к превалированию коммерческих мотиваций над творческими, к упрощению творческого процесса, который неразрывно связан с риском, непредсказуемостью. М. де Валк наряду с многочисленными исследователями отмечает, что в современных глобальных культурных отраслях все больше превалирует коммерческая логика, происходит коммодификация культуры, ее превращение в обычное экономическое благо [12].

Весьма вероятно, что вследствие экономического успеха Netflix аналогичные бизнес-модели будут воспроизводиться и в других сферах культурного производства и потребления. В этой связи необходимо четкое понимание того, насколько приемлемой для общества является культурная жизнь, в основе которой лежит маркетинг и машинный анализ больших данных.

Примечательно, что в 1967 г., за полвека до триумфа бизнес-модели Netflix, в своем докладе, прочитанном в Академии наук и искусств в Афинах, Мартин Хайдеггер во многом предвосхитил требующую сейчас нашего анализа проблематику новой модели производства и потребления культуры. Он спрашивал: «Все высказываемое искусством – превращается ли оно в своего рода информацию в этом мире и для него? Определяется ли все производимое искусством тем, что оно должно удовлетворять характерному для индустриального общества кругу регулирования как процессу, а также требованию постоянной осуществимости такового?» [4. – С. 450]. Подобные тенденции в сфере искусства являются важным частным случаем трансформации общества в целом: «кибернетическое

набрасывание мира... обеспечивает равномерную и в этом смысле универсальную исчислимость всего, а это значит овладение и неживым и живым миром» [4. – С. 450]. Для М. Хайдеггера способ организации жизни, основанный на кибернетическом управлении, означает замкнутость, плененность человека.

Один из крупнейших теоретиков и идеологов экономики знаний П. Друкер отвечает на поставленные М. Хайдеггером вопросы без колебаний: «Информация из любой области, будь то анатомия или астрономия, экономика, история или зоология, является абсолютно одинаковой, когда она выражена количественно» [14. – С. 22]. П. Друкер утверждает, что в современном понимании знание приобретает «значение средства достижения социальных и экономических результатов» [14 – С. 38]; «знание – это информация, эффективная в действии, информация, сфокусированная на результатах» [14. – С. 42]. К новому пониманию и применению знания П. Друкер относится

с большим энтузиазмом, называя его одной из главных причин революции продуктивности (быстрого роста мирового ВВП за десятилетия после Второй мировой войны) [14].

Бизнес-модель Netflix, использующая современные технологии анализа больших данных и планирования производства на основании предпочтений потребителей, пожалуй, наиболее полно реализует систему организации культурной жизни общества, которую с пессимизмом описывает М. Хайдеггер.

Успех Netflix ярко показывает экономическую целесообразность такой системы, что ни в коей мере не отменяет связанных с ней социокультурных рисков. Чтобы минимизировать эти риски, важно сохранить разнообразие форм культурного производства и потребления, для чего требуется в том числе государственная поддержка независимых, малых, традиционных культурных организаций.

Список литературы

1. Вайгенд А. Big Data. Вся технология в одной книге. – М. : Эксмо, 2018.
2. Иванов В. Н., Назаров М. М. Массовая коммуникация в условиях глобализации // Социологические исследования. – 2003. – № 10. – С. 20–29.
3. Понарина Н. Н. Глобализация: мировая культура и локальные культуры // Общество: философия, история, культура. – 2011. – № 3–4. – С. 36–40.
4. Хайдеггер М. Исток художественного творения. – М. : Академический проект, 2008.
5. Хезмондалиш Д. Культурные индустрии. – М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2018.
6. Bagella M., Becchetti L. The Determinants of Motion Picture Box Office Performance: Evidence from Movies Produced in Italy // Journal of Cultural Economics. – 1999. – Vol. 23. – Issue 4. – P. 237–256.
7. Bekker G. The Economic History of the International Film Industry // EH.Net Encyclopedia. – 2008. – URL: <http://eh.net/encyclopedia/the-economic-history-of-the-international-film-industry/>
8. Cameron S. Cinema // Towse R. (ed.) A Handbook of Cultural Economics. – Cheltenham : Edward Elgar, 2011.
9. Campbell K. Is Netflix killing cinema? // New Statesman. – 2019. – URL: <https://www.newstatesman.com/culture/film/2019/02/netflix-killing-cinema>
10. Caves R. E. Creative Industries: Contracts between Art and Commerce. – Cambridge : Harvard University Press, 2000.

11. Crane D. Cultural Globalization and the Dominance of the American Film Industry: Cultural Policies, National Film Industries, and Transnational Film // International Journal of Cultural Policy. – 2014. – Vol. 20. – Issue 4. – P. 365–382.
12. De Valck M. Supporting Art Cinema at a Time of Commercialization: Principles and Practices, the Case of the International Film Festival Rotterdam // Poetics. – 2014. – Vol. 42. – P. 40–59.
13. De Vany A. Hollywood Economics: How Extreme Uncertainty Shapes the Film Industry. – London : Routledge, 2003.
14. Drucker P. F. Post-Capitalist Society. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 1993.
15. Follows S. How important is international box office to Hollywood // Stephen Follows: Film Data and Education. – 2017. – URL: <https://stephenfollows.com/important-international-box-office-hollywood>
16. Follows S. The Economics of Netflix // Stephen Follows: Film Data and Education. – 2015. – URL: <https://stephenfollows.com/the-economics-of-netflix>
17. Gomez-Uribe C. A., Hunt N. The Netflix Recommender System: Algorithms, Business Value, and Innovation // ACM Transactions on Management Information Systems. – 2016. – Vol. 6. – Issue 4.
18. Hans S. Screening out Netflix is the real danger to future of film // The Guardian. – 2019. – URL: <https://www.theguardian.com/film/2019/apr/07/banning-netflix-real-danger-films-future>
19. Hennig-Thurau T., Houston M. B., Walsh G. Determinants of Motion Picture Box Office and Profitability: an Interrelationship Approach // Review of Managerial Science. – 2007. – Vol. 1. – Issue 1. – P. 65–92.
20. Henten A., Tadayoni R. Digitalization // Towse R. (ed.) A Handbook of Cultural Economics. – Cheltenham : Edward Elgar, 2011.
21. Hill J., Kawashima N. Introduction: Film Policy in a Globalised Cultural Economy // International Journal of Cultural Policy. – 2016. – Vol. 22. – Issue 5. – P. 667–672.
22. Jedlowski A. What Netflix's involvement in Nigeria's massive film industry really means // The Conversation. – 2018. – URL: <https://theconversation.com/what-netflixs-involvement-in-nigerias-massive-film-industry-really-means-108832>
23. Jin D. Y. Digital Platform as a Double-Edged Sword: How to Interpret Cultural Flows in the Platform Era // International Journal of Communication. – 2017. – Vol. 11. – P. 3880–3898.
24. Jin D. Y. The Construction of Platform Imperialism in the Globalization Era // Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society. – 2013. – Vol. 11. – Issue 1. – P. 145–172.
25. Klinger B. Beyond the Multiplex: Cinema, New Technologies, and the Home. – Oakland : University of California Press, 2006.
26. Koblin J. Netflix Says It Will Spend Up to \$8 Billion on Content Next Year // The New York Times. – 2017. – URL: <https://www.nytimes.com/2017/10/16/business/media/netflix-earnings.html>
27. Kohn E. Christopher Nolan Says He Would Never Work with Netflix // Indiewire. – 2017. – URL: <https://www.indiewire.com/2017/07/christopher-nolan-interview-dunkirk-netflix-1201857101/>
28. Lattanzio R. Alejandro Gonzalez Inarritu Compares Modern Cinema to a 'Whore That Charges Money' // Indiewire. – 2019. – URL: <https://www.indiewire.com/2019/08/alejandro-g-inarritu-sarajevo-film-festival-1202167097/>
29. Lobato R. Rethinking International TV Flows Research in the Age of Netflix // Television & New Media. – 2018. – Vol. 19. – Issue 3. – P. 241–256.

30. Lorenzen M. Internationalization vs. Globalization of the Film Industry // *Industry and Innovation*. – 2007. – Vol. 14. – Issue 4. – P. 349–357.
31. Plummer L. This is how Netflix's top-secret recommendation system works // *Wired*. – 2017. – URL: <http://www.wired.co.uk/article/how-do-netflixs-algorithms-work-machine-learning-helps-to-predict-what-viewers-will-like>
32. Rathore I. Number of Netflix Streaming Subscribers, by Region // *Dazeinfo*. – 2019. – URL: <https://dazeinfo.com/2019/01/07/number-of-netflix-streaming-subscribers-us-international-dgraph>
33. Sontag S. The decay of cinema // *New York Times*. – 1996. – URL: <https://www.nytimes.com/1996/02/25/magazine/the-decay-of-cinema.html>.
34. Spangler T. Netflix Content Chief Says 85% of New Spending Is on Originals // *Variety*. – 2018. – URL: <https://variety.com/2018/digital/news/netflix-original-spending-85-percent-1202809623/>
35. Tefertiller A. Moviegoing in the Netflix Age: Gratifications, Planned Behavior, and Theatrical Attendance // *Communication & Society*. – 2017. – Vol. 30. – Issue 4. – P. 27–44.
36. Van der Voet J. How Netflix is Changing the Entertainment Industry // *EBF Groningen*. – 2017. – URL: <https://screenrant.com/netflix-original-anime-series-future>
37. Woo G. Netflix Announces Plans for Many New Original Anime Series // *Screenrant*. – 2019. – URL: <https://screenrant.com/netflix-original-anime-series-future/>
38. Wright C. Reconciling Cultural Diversity and Free Trade in the Digital Age: a Cultural Analysis of the International Trade in Content Items // *Akron Law Review*. – 2015. – Vol. 41. – Issue 2. – P. 399–505.

References

1. Weigend A. Big Data. Vsyta tekhnologiya v odnoy knige [Big Data. All the Technology is in the Same Book]. Moscow, Eksmo, 2018. (In Russ).
2. Ivanov V. N., Nazarov M. M. Massovaya kommunikatsiya v usloviyakh globalizatsii [Mass Communication in the Age of Globalization]. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies], 2003, No. 10, pp. 20–29. (In Russ).
3. Ponarina N. N. Globalizatsiya: mirovaya kultura i lokalnye kultury [Globalization: World Culture and Local Cultures]. *Obshchestvo: filosofiya, istoriya, kultura* [Society: Philosophy, History, Culture], 2011, No. 3-4, pp. 36–40. (In Russ).
4. Heidegger M. Istok khudozhestvennogo tvoreniya [The origin of the Work of Art]. Moscow, Akademicheskii proekt, 2008. (In Russ).
5. Hesmondalgh D. Kulturnye industrii [The Cultural Industries]. Moscow, the Higher School of Economics, 2018. (In Russ).
6. Bagella M., Becchetti L. The Determinants of Motion Picture Box Office Performance: Evidence from Movies Produced in Italy. *Journal of Cultural Economics*, 1999, Vol. 23, Issue 4, pp. 237–256.
7. Bekker G. The Economic History of the International Film Industry. *EH.Net Encyclopedia*, 2008. Available at: <http://eh.net/encyclopedia/the-economic-history-of-the-international-film-industry/>
8. Cameron S. Cinema. Towse R. (ed.) *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham, Edward Elgar, 2011.
9. Campbell K. Is Netflix killing cinema? *New Statesman*, 2019. Available at: <https://www.newstatesman.com/culture/film/2019/02/netflix-killing-cinema>
10. Caves R. E. Creative Industries: Contracts between Art and Commerce. Cambridge, Harvard University Press, 2000.

11. Crane D. Cultural Globalization and the Dominance of the American Film Industry: Cultural Policies, National Film Industries, and Transnational Film. *International Journal of Cultural Policy*, 2014, Vol. 20, Issue 4, pp. 365–382.
12. De Valck M. Supporting Art Cinema at a Time of Commercialization: Principles and Practices, the Case of the International Film Festival Rotterdam. *Poetics*, 2014, Vol. 42, pp. 40–59.
13. De Vany A. Hollywood Economics: How Extreme Uncertainty Shapes the Film Industry. London, Routledge, 2003.
14. Drucker P. F. Post-Capitalist Society. Oxford, Butterworth-Heinemann, 1993.
15. Follows S. How important is international box office to Hollywood. *Stephen Follows: Film Data and Education*, 2017. Available at: <https://stephenfollows.com/important-international-box-office-hollywood>
16. Follows S. The Economics of Netflix. *Stephen Follows: Film Data and Education*, 2015. Available at: <https://stephenfollows.com/the-economics-of-netflix>
17. Gomez-Urbe C. A., Hunt N. The Netflix Recommender System: Algorithms, Business Value, and Innovation. *ACM Transactions on Management Information Systems*, 2016, Vol. 6, Issue 4.
18. Hans S. Screening out Netflix is the real danger to future of film. *The Guardian*, 2019. Available at: <https://www.theguardian.com/film/2019/apr/07/banning-netflix-real-danger-films-future>
19. Hennig-Thurau T., Houston M. B., Walsh G. Determinants of Motion Picture Box Office and Profitability: an Interrelationship Approach. *Review of Managerial Science*, 2007, Vol. 1, Issue 1, pp. 65–92.
20. Henten A., Tadayoni R. Digitalization. Towse R. (ed.) *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham, Edward Elgar, 2011.
21. Hill J., Kawashima N. Introduction: Film Policy in a Globalised Cultural Economy. *International Journal of Cultural Policy*, 2016, Vol. 22, Issue 5, pp. 667–672.
22. Jedlowski A. What Netflix's involvement in Nigeria's massive film industry really means. *The Conversation*, 2018. Available at: <https://theconversation.com/what-netflixs-involvement-in-nigerias-massive-film-industry-really-means-108832>
23. Jin D. Y. Digital Platform as a Double-Edged Sword: How to Interpret Cultural Flows in the Platform Era. *International Journal of Communication*, 2017, Vol. 11, pp. 3880–3898.
24. Jin D. Y. The Construction of Platform Imperialism in the Globalization Era. *Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 2013, Vol. 11, Issue 1, pp. 145–172.
25. Klinger B. Beyond the Multiplex: Cinema, New Technologies, and the Home. Oakland, University of California Press, 2006.
26. Koblin J. Netflix Says It Will Spend Up to \$8 Billion on Content Next Year. *The New York Times*, 2017. Available at: <https://www.nytimes.com/2017/10/16/business/media/netflix-earnings.html>
27. Kohn E. Christopher Nolan Says He Would Never Work with Netflix. *Indiewire*, 2017. Available at: <https://www.indiewire.com/2017/07/christopher-nolan-interview-dunkirk-netflix-1201857101/>
28. Lattanzio R. Alejandro Gonzalez Inarritu Compares Modern Cinema to a 'Whore That Charges Money'. *Indiewire*, 2019. Available at: <https://www.indiewire.com/2019/08/alejandro-g-inarritu-sarajevo-film-festival-1202167097/>
29. Lobato R. Rethinking International TV Flows Research in the Age of Netflix. *Television & New Media*, 2018, Vol. 19, Issue 3, pp. 241–256.
30. Lorenzen M. Internationalization vs. Globalization of the Film Industry. *Industry and Innovation*, 2007, Vol. 14, Issue 4, pp. 349–357.

31. Plummer L. This is how Netflix's top-secret recommendation system works. *Wired*, 2017. Available at: <http://www.wired.co.uk/article/how-do-netflixs-algorithms-work-machine-learning-helps-to-predict-what-viewers-will-like>
32. Rathore I. Number of Netflix Streaming Subscribers, by Region. *Dazeinfo*, 2019. Available at: <https://dazeinfo.com/2019/01/07/number-of-netflix-streaming-subscribers-us-international-dgraph>
33. Sontag S. The decay of cinema. *New York Times*, 1996. Available at: <https://www.nytimes.com/1996/02/25/magazine/the-decay-of-cinema.html>.
34. Spangler T. Netflix Content Chief Says 85% of New Spending Is on Originals. *Variety*, 2018. Available at: <https://variety.com/2018/digital/news/netflix-original-spending-85-percent-1202809623/>
35. Tefertiller A. Moviegoing in the Netflix Age: Gratifications, Planned Behavior, and Theatrical Attendance. *Communication & Society*, 2017, Vol. 30, Issue 4, pp. 27–44.
36. Van der Voet J. How Netflix is Changing the Entertainment Industry. EBF Groningen, 2017. Available at: <https://screenrant.com/netflix-original-anime-series-future>
37. Woo G. Netflix Announces Plans for Many New Original Anime Series. *Screenrant*, 2019. Available at: <https://screenrant.com/netflix-original-anime-series-future/>
38. Wright C. Reconciling Cultural Diversity and Free Trade in the Digital Age: a Cultural Analysis of the International Trade in Content Items. *Akron Law Review*, 2015, Vol. 41, Issue 2, pp. 399–505.

Сведения об авторе

Георгий Давидович Паксютов
аспирант кафедры международных
экономических отношений
стран Азии и Африки
МГУ имени М. В. Ломоносова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М. В. Ломоносова»,
125009, Москва,
ул. Моховая, д. 11/1.
E-mail: gpaksiutov@mail.ru

Information about the author

Georgii D. Paksiutov
Post-Graduate Student of the Department
for International Economic Relations
of Asian and African Countries
of the Lomonosov MSU.
Address: Federal State Educational Institution
of Higher Professional Education Lomonosov
Moscow State University,
11/1 Mokhovaya Str., Moscow, 125009,
Russian Federation.
E-mail: gpaksiutov@mail.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2020-3-157-165>

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ ВЕРА И ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

В. А. Галанов

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

А. В. Галанова

Высшая школа экономики, Москва, Россия

Повышение финансовой грамотности населения считается одним из инструментов борьбы государства с финансовым мошенничеством. Однако истинной целью программ финансовой грамотности населения, как правило, является объективная потребность управлять финансовым поведением населения, предлагая ему те или иные важные для капитала способы хранения денег, их инвестирования и такого их расходования, которое позволяет даже процесс личного потребления человека превратить в процесс получения прибыли и увеличения вовлеченности всех слоев населения, находящегося в полной зависимости от целей и ценностей глобального капитала, в долговые отношения. Авторами проанализирована взаимосвязь роста финансовой грамотности населения и роста веры, доверия как к финансовой науке, практике, так и к профессиональным участникам финансового рынка. Выявлена зависимость уровня финансового доверия к профессионалам финансовых рынков от уровня финансовой грамотности населения, при этом отмечено, что рост финансовой веры в обществе зачастую становится питательной средой для развития финансового мошенничества, которое в свою очередь действует на население независимо от уровня его финансовой грамотности. Авторы подчеркивают, что, хотя повышение финансовой грамотности населения есть положительное явление, оно неизбежно сопровождается ростом финансового мошенничества.

Ключевые слова: финансовое образование, финансовая вера, финансовое доверие, капитал, прибыль.

FINANCE LITERACY, FINANCE TRUST AND FINANCE FRAUD

Vladimir A. Galanov

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Alexandra V. Galanova

Higher School of Economics, Moscow, Russia

Improving finance literacy of the population is a tool of the state struggle against finance fraud. However, the real goal of programs of finance literacy of the population is, as a rule an objective need to control finance behavior of the population by offering people certain ways of keeping money, its investing and such spending, which can turn the process of private consumption into the process of profit gaining and increase the involvement of all layers of the population that depend on goals and values of global capital into debt relations. The authors analyze interrelations between finance literacy of the population and a rise in trust, confidence to finance science, practice and to professional participants of finance market. They found the dependence of the level of finance trust in professionals of finance markets on the level of finance literacy of the population. At the same time it was pointed out that the growth in finance trust in society can become a nutrient medium for finance fraud, which in its turn affects the population irrespective of the level of people's finance literacy. The authors underline, that though the rise in finance literacy of the population is a positive phenomenon, it is always accompanied by the growth in finance fraud.

Keyword: finance education, finance trust, finance confidence, capital, profit.

Каждый гражданин как участник рынка является потребителем производимых товаров и услуг. Денежный доход человека в среднем превышает размеры, минимально необходимые для жизни, поэтому возникает возможность сберегать часть этого дохода, прежде всего за счет личного ограничения текущего потребления. Наличие денежных сбережений означает, что покупатель потребительских благ превращается еще и в покупателя доходных финансовых активов или в инвестора, например, когда он хранит свои сбережения на банковском депозите либо приобретает на них ценные бумаги. По своей экономической сути такого рода инвестирование граждан есть просто форма личного кредитования, отличная от традиционного банковского кредитования.

В случае покупки товаров потребитель часто становится участником кредитных (финансовых) отношений, чему прямо способствует широко распространенный процесс продажи потребительских товаров в кредит.

С образовательной точки зрения можно сказать, что процесс покупки товаров в кредит и процессы инвестирования денежных сбережений выполняют очевидную обучающую функцию, да и сам рыночный процесс приобретения товаров увеличивает финансовую грамотность покупателя.

Поскольку современный гражданин, как правило, имеет двойственный рыночный статус потребителя товаров и услуг и инвестора, постольку это предопределяет истинные цели повышения его финансовой грамотности (в каких бы организованных или стихийных формах это повышение не происходило), которые сводятся к объективной потребности и необходимости все более полного вовлечения человека как потребителя и как сберегателя в имеющиеся на рынке финансовые (кредитные) отношения.

Поддержание и рост уровня финансовых знаний в обществе в значительной

степени обеспечивают государственные программы повышения финансовой грамотности. Эти программы имеют своим предметом финансовые знания, относящиеся к группе практических знаний, которые могут пригодиться обычному человеку и правильность которых он может проверить в процессе их использования при принятии собственных решений.

С точки зрения интересов гражданина-потребителя повышение его финансовой грамотности весьма заманчиво. Во-первых, потому, что оно расширяет круг знаний, необходимых для покупок, особенно новых и дорогих товаров. Во-вторых, как сберегатель человек надеется увеличить свой совокупный денежный доход, разбогатеть, отдавая свои сбережения займы другим участникам рынка, использующим их в качестве капитала, присваивающего прибыль. В этом аспекте повышение уровня финансовой грамотности населения является своего рода научно-практическим источником веры финансово грамотных граждан в то, что они смогут когда-нибудь стать богатыми и поэтому жить, как в раю, еще при жизни. В-третьих, как владельцу денег человеку важно повышать и свой уровень защищенности от деятельности различного рода финансовых мошенников.

Единственное ограничение такого рода программ, на наш взгляд, заключается в том, что они не должны обучать человека игре на деньги, хотя такого рода рыночная деятельность весьма распространена на современном рынке, в частности, в форме спекулятивной деятельности на фондовой бирже или на международном валютном рынке (валютный рынок FOREX).

С точки зрения государственной власти повышение финансовой грамотности населения есть необходимая составная часть совокупных предупредительных мер борьбы государства с финансовым мошенничеством. Проводя подобного рода обучение, государство как бы передает существенную часть ответственности за причиненные мошенниками убытки са-

ним гражданам, рассуждая следующим образом: «Вас же предупреждали, учили, а потому вы сами виноваты». Что касается мер по наказанию мошенников, то они как предмет обучения не имеют смысла для граждан-потребителей, поскольку едва ли в их число входят те, кто собирается заниматься незаконной деятельностью.

С точки зрения рынка (капитала) рост финансовой грамотности населения способствует вовлеченности денежных доходов граждан в финансово-кредитные отношения на условиях, позволяющих дополнительно увеличивать прибыльность (доходность) ссудного капитала и рыночного сектора экономики в целом.

Поскольку финансовое обучение (образование) есть одновременно и процесс воспитания, оно всегда так или иначе нацелено и на управление будущим поведением обучаемых. Программы повышения финансовой грамотности представляют собой важный инструмент управления финансовым поведением и финансовым мышлением населения.

Хотя интерес государственной власти и рынка двоякий – защита от мошенников и повышение финансовой активности, эти цели далеко не равнозначны. Если учесть, что после окончания программы обучения ее цель борьбы с финансовыми мошенниками считается выполненной, то в части, связанной с поведенческими аспектами на финансовых рынках, дело вовсе не заканчивается, а продолжается в течение многих лет. Исходя из этого следует признать, что более значимой (истинной) целью программ повышения финансовой грамотности населения является именно поддержание соответствия финансовых знаний потребителей требованиям рыночной среды, а также дальнейшее усиление вовлеченности граждан в финансовые отношения на условиях капитала в интересах роста прибыльности рынка. Это аналогично тому, что в производимом массовом товаре главное – это вовсе не его потребительская полезность (которая исчезает после процесса потребления), а заключенная в товаре

прибыль, которая продолжает существовать и радовать своих получателей даже после продажи (потребления) товара.

В нашей стране активно реализуются программы повышения финансовой грамотности населения, в том числе и для школьников. При этом что-то не слышно о подобного рода значимых программах по повышению культурной или медицинской грамотности, которые, очевидно, тоже весьма желательны и для развития общества, и для более счастливой жизни каждого человека. Тот факт, что именно для программ по финансовой грамотности находят огромные средства, а для иных нужных россиянам образовательных программ денег не предусматривается, есть явное свидетельство того, что именно рынку (капиталу) необходимы такие финансовые программы. В основе современного рынка находится уже не просто массовый наемный работник, а держатель денежных доходов и активный участник всех экономических этапов получения и присвоения прибыли. При этом роль гражданина как потребителя товаров и услуг постоянно возрастает по мере автоматизации и роботизации собственно производственных процессов или по мере того, как потребитель товаров перестает быть их непосредственным производителем.

В то же время очевидно, что развитие человека как участника всего комплекса общественных отношений вовсе не является задачей рынка, а выступает лишь побочным результатом углубления рыночных отношений.

Финансово грамотный потребитель – необходимое условие развития современных рыночных отношений. На интуитивном уровне понятия финансовой грамотности и финансовой неграмотности вполне различимы, но лишь в необходимой увязке с понятием финансовой веры.

Исходный (приземленный) уровень посредничества финансовой веры заключается в том, что гражданин как частный собственник верит, что финансовая грамотность поможет ему заработать, потра-

тить и защитить свои денежные средства, сбережения и свое имущество. Такое понимание родственно известному выражению «Знание – сила». В данном случае финансовая вера есть вера в силу финансового знания. Человек надеется на возможность в будущем использовать полученные финансовые знания в своих интересах.

Вместе с тем вера в возможности финансовой грамотности или финансового знания ограничена и объемами полученного знания, и внешними обстоятельствами использования этих знаний, и личными качествами самого лица, их использующего. Достаточно вспомнить, что даже ведущих и известных участников рынка, имеющих высший уровень финансовой грамотности (финансовой образованности), постигают финансовые неудачи, потери, банкротства. Не существует абсолютных способов защиты капитала и денежных доходов, независимо от их размеров и масштабов.

Следующий уровень связи финансовой веры и финансовой грамотности/неграмотности вытекает из самого способа, которым человек получает свое финансовое знание. Финансовая грамотность всегда представляет собой способ доверительного существования приобретенного финансового знания, это доверительная форма памяти о финансовых знаниях. В данном аспекте верен и другой тезис: «Знание есть вера (доверие)».

Исходно вера есть знание (информация), принимаемое без доказательства, без проверки его истинности. Необходимость применения в человеческой практике знаний, сведений, действий, в истинность которых он верит, вытекает из того, что человек не может в подавляющем большинстве случаев, относящихся к своей материальной или духовной деятельности, самостоятельно все доказывать, проверять, исследовать. Он вынужден доверять тому, что говорят государственные деятели, ученые или просто профессионалы какой-то области знания и деятельности.

Финансовая вера означает, что граждане, вступая в денежные отношения, обязательно опираются на соответствующие юридические законы, рыночные правила, мнения, советы, рекомендации авторитетов и консультантов, выработанные коллективным разумом финансовой сферы рыночных отношений.

Финансовая вера многогранна, так как она охватывает и веру населения в правильность законов государства, и веру в возможность защиты от разного рода мошенников, и веру в эффективность (правильность) действий профессионалов финансового рынка. Можно сказать, что финансовая вера есть доверие неученого человека к имеющимся финансовым знаниям и к ученым – участникам финансового рынка. В этом аспекте обычный гражданин, как бы он ни был финансово грамотен (финансово обучен), является олицетворением финансовой неграмотности, а финансовая наука и практика и ее представители – олицетворением финансовой грамотности.

С практических позиций противопоставление понятия финансовой грамотности понятию финансовой веры может быть более правильным, чем его противопоставление понятию финансовой неграмотности (финансовой безграмотности). Дело в том, что термин «неграмотный» обычно относится к людям, которые не умеют ни читать, ни писать, ни считать. Но сейчас такое явление практически отсутствует. Поэтому понятие финансовой неграмотности (или его формы с усиленным смыслом – финансовой безграмотности), означающее факт, что некий гражданин совсем ничего не понимает в отношениях, связанных с использованием денег, едва ли корректно в условиях развитых товарно-денежных отношений, в которые каждый современный человек вовлекается уже с самого детства.

Когда говорят о финансовой грамотности/неграмотности, то обычно имеют в виду не наличие или отсутствие ее как таковой, а лишь необходимость повышения

(роста) уровня финансовой грамотности в условиях цифровизации экономики и возникновения все новых и новых финансовых инструментов и отношений. В этом ключе можно сказать, что если человек получил то или иное образование и активно включен в рыночные отношения, то он обладает более-менее достаточным уровнем финансовой грамотности, без которого он не смог бы распоряжаться своими денежными средствами и личным имуществом. Другими словами, существует некий общественно необходимый уровень финансовой грамотности, соответствующий имеющемуся уровню развития рыночных отношений, без которого само существование этих отношений было бы просто невозможно. А поскольку на рынке идет постоянный процесс совершенствования всех денежных отношений, то и уровень финансовой грамотности населения необходимо время от времени повышать.

Если смысловой упор в понятии финансовой неграмотности делается не на абсолютное, а лишь на относительное незнание, то грань между финансовой неграмотностью и финансовой грамотностью становится чисто количественной, а значит, только личная вера в достаточность или недостаточность того или иного уровня собственных финансовых знаний позволяет гражданам самим относить себя к финансово грамотным или к финансово неграмотным лицам.

Вера населения в правильность и часто одновременно в недостаточность своих собственных финансовых знаний обязательно *персонифицируется*. Это находит отражение в том, что на финансовом рынке принято разделять всех участников не на финансово грамотных/неграмотных, а на профессиональных и непрофессиональных. Именно к непрофессиональным участникам относится подавляющее большинство граждан – владельцев денежных доходов.

Очевидно, что с позиций содержания понятия финансовой грамотности/неграмотности *профессионалы финансового рынка*

могут быть отнесены к группе финансово грамотных участников, а вся их клиентура (остальные граждане) автоматически образует группу относительно финансово неграмотных лиц.

Непрофессиональные участники рынка имеют такой уровень финансовой грамотности, который базируется на относительно невысоком, минимальном уровне собственных финансовых знаний и на относительно высоком, максимальном уровне финансовой веры (доверия) в профессиональных участников. Можно сказать, что недостаточное финансовое знание непрофессионалов финансового рынка восполняется лишь одним способом – верой в правильность финансового знания, которым обладают профессионалы рынка.

Таким образом, действительной проблемой является не пропорция между финансовой грамотностью и финансовой неграмотностью граждан как участников современного рынка, а пропорция между финансовой грамотностью как совокупностью научно обоснованных финансовых знаний среднего гражданина и его финансовой верой как совокупностью всего того, чему и кому он вынужден доверять на окружающем его финансовом (кредитном) рынке.

Осуществляемые программы по повышению уровня финансовой грамотности населения в целом очень незначительно затрагивают именно эту важную пропорцию сферы финансовой грамотности между финансовым знанием, представляемым профессионалами рынка, и финансовой верой, воплощаемой в лице рядовых участников рынка. Более того, эти программы нацелены в некотором роде даже на углубление этой проблемы, так как обученный клиент намного лучше понимает пропасть между собой и профессионалом рынка, что лишь усиливает значимость финансовой веры, заставляет клиента еще сильнее верить профессионалу.

Сам факт существования финансового непрофессионализма у большей части участников рынка и одновременного уси-

ления (углубления) финансового профессионализма у другой, меньшей части есть непосредственная причина (основа) существования феномена общественно необходимого уровня финансовой веры у большинства граждан как участников программ повышения финансовой грамотности. Однако само *существование этой финансовой веры таит в себе все возрастающий потенциал финансового мошенничества*, или финансового обмана.

Повышение финансовой грамотности расширяет область финансовых знаний, а потому и финансовой веры потребителя, так как для всякого учащегося знание есть еще и вера (доверие). Очевидно, что быть финансово грамотным лучше, чем оставаться финансово неграмотным человеком. Но это верно лишь применительно к самому владельцу денег (имущества) на рынке, который должен уметь в своих интересах распоряжаться ими. На рынке же всегда имеются и такие участники, которые заинтересованы в наличии граждан, средствами которых можно относительно просто завладеть обманным путем. Именно из таких рассуждений следует абсолютная необходимость повышения финансовой грамотности населения.

Вместе с тем такая логика рассуждений исходит из неверной предпосылки о том, что финансовые мошенники работают лишь с финансово неграмотными гражданами. Финансовая вера, доверие как базис мошенничества имеют место по отношению ко всем гражданам, безотносительно к уровню их финансовой грамотности. При этом чем выше уровень финансовых знаний у человека, тем *потенциально на большую сумму денег его можно обмануть*. Ведь чем финансово грамотнее человек, тем обычно выше и уровень его денежных доходов и тем больше круг соблазнительных финансовых выгод, которые он осознает и которые ему могут быть предложены. Чем выше уровень финансовой подготовленности гражданина, тем шире потенциальный круг его инвестиционных возможностей.

Конечно, покупатель или продавец вполне могут быть обмануты на рынке и без какого-либо отношения к проблеме финансовой грамотности. Есть даже известная поговорка: «Не обманешь – не продашь». В этом смысле обман, возможно, столь же характерен для рыночных отношений, как и их эквивалентность – честность. Однако когда речь идет о финансовом мошенничестве, то имеется в виду не обычный обман на товарном рынке (обсчет, обвес и т. п.), а обман, основанный на вере человека в правильность использования его денег, в правильность принимаемых им финансовых решений и на доверии к тому лицу, которое предлагает данный способ использования денег.

Финансовое мошенничество есть способ организации финансовых отношений, нацеленный на присвоение денежных доходов других граждан, при котором добровольная и внешне выгодная форма отдачи денег гражданином скрывает заведомо невыгодную для него сделку. Добровольность такого рода невыгодной сделки может быть только при условии, что человек верит в ее правильность, высокую доходность, т. е. *формирование такой веры у данного лица и есть суть мошенничества*. Наличие определенных финансовых знаний у гражданина (участника рынка) и его очевидный финансовый непрофессионализм – обязательное условие для реализации финансового мошенничества.

Для достижения обмана финансовые мошенники используют способы, опирающиеся на всевозможные человеческие природные качества, прежде всего на жадность (в данном контексте – на желание быстро разбогатеть, получить много денег без особых усилий, сразу и быстро).

Жадность как побудительный мотив принятия финансового решения обычным (рядовым, средним) гражданином, располагающим свободной суммой денежных сбережений, является полным аналогом прибыли как цели (ключевого мотива) в сфере бизнеса. Прибыль – цель капитала, а потребность в удовлетворении чувства

жадности – это основание для инвестирования денежных сбережений среднего работника. Ведь если оплата труда работника позволяет удовлетворить его насущные потребности, то дополнительные денежные доходы от инвестирования его сбережений уже не нужны ему для целей потребления, а значит, лишь осознанное или неосознанное чувство жадности выступает ключевым основанием личного инвестирования. Именно в парадоксальной ненужности свободных денег для потребителя и коренится тот факт, что эти небольшие сбережения населения в конечном счете разными путями превращаются в крупный капитал, принадлежащий и управляемый узким слоем богатых членов современного общества.

Сбережения необходимы рядовому потребителю как основание для удовлетворения каких-то его личных будущих потребностей. Их он включает в положительную оценку своего текущего уровня благосостояния. Такое положение позволяет, не завышая действительный уровень средней оплаты труда, создавать субъективную видимость его достаточно высокого уровня жизни. Отсюда экономическая суть инвестирования этих сбережений состоит в том, что они должны вернуться из процесса потребления в процесс накопления капитала, должны приносить прибыль, а не быть использованы на цели личного непроизводительного потребления.

Экономическим основанием успешности финансового мошенничества является постоянное превосходство практики над теми знаниями, которым обучают население, не говоря уже о том, что сфера массового образования имеет дело с разной степенью восприимчивости к знаниям. Всегда найдутся и такие группы учащихся, которые не очень-то усвоили учебную программу. Никакая программа финансовой грамотности не способна ни полностью обучить, ни предсказать новинки будущего, и все это оставляет широкое поле дея-

тельности для новых приемов финансового мошенничества.

Поскольку ни финансовая безграмотность, ни финансовая грамотность не спасают рядовых потребителей-инвесторов от финансового мошенничества, истинной целью программ финансовой грамотности является не спасение утопающих, а нацеливание граждан на превращение своих личных сбережений в мелкие инвестиции, которые легко превращаются в средства, подконтрольные крупному капиталу и используемые последним для увеличения собственной прибыльности.

Таким образом, повышение финансовой грамотности населения не столько является защитой от мошенников, сколько обучает население финансовому поведению, которое приучает его к важным для капитала способам хранения и инвестирования денег, к такому их потребительскому расходованию, которое позволяет даже процесс личного потребления превратить в процесс получения прибыли и *в процесс увеличения вовлеченности всех слоев населения в долговые отношения*, при которых они находятся в полной зависимости от целей и ценностей глобального ссудного капитала.

Борьба с финансовым мошенничеством подобна борьбе государства с другими негативными явлениями в современном обществе, например, борьбе с нарушением правил дорожного движения. Эта борьба может рассматриваться как успешная или неуспешная лишь в зависимости от точки зрения, определяемой занимаемой общественной позицией (например, ученый, руководитель страны, руководитель дорожной службы, политический оппонент, водитель, пешеход и др.), и используемых критериев оценки успешности этой борьбы.

Есть и еще один оценочный аспект. Массовость и нескончаемость процессов повышения финансовой грамотности населения объективно превращают всю эту просветительскую деятельность в специфическую сферу отношений по поводу извлечения прибыли и роста личного бо-

гатства за счет относительного уменьшения (непосредственно или опосредованно) сбережений рядовых граждан как представителей небогатых слоев населения.

Повышение финансовой грамотности населения считается положительным яв-

лением, которое, к сожалению, неизбежно сопровождается ростом финансового мошенничества, поскольку у них имеется общая рыночная основа – доверие к финансовым знаниям и к финансовым профессионалам.

Список литературы

1. Галанов В. А. Закон о рынке ценных бумаг как закон о финансовых рынках // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 1 (97). – С. 68–84.
2. Галанов В. А. Исключительность личного богатства как причина застоя в развитии российского общества // Научно-аналитический журнал «Наука и практика» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 4 (28). – С. 24–31.
3. Диго С. Н. Границы полезности финансовой грамотности населения // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 75–81.
4. Зуев В. М., Манахов С. В., Галанов В. А., Гагиев Н. Н. Непрерывное профессиональное образование как базовый фактор формирования человеческих ресурсов: состояние, проблемы, пути развития : монография. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018.
5. Последователи Мавроди разоряют россиян с помощью высоких технологий. – URL: <https://www.mk.ru/economics/2020/03/12/nasledniki-mavrodi-nazyvany-priznaki-finansovykh-piramid-v-internete.html>
6. Размахнин З. А. В Москве раскрыли хитрую схему отбора денег у пенсионеров. – URL: <https://www.mk.ru/zloba-dnya/2020/03/12/v-moskve-raskryli-khitruyu-skhemu-otbora-deneg-u-pensionerov.html>

References

1. Galanov V. A. Zakon o rynke tsennykh bumag kak zakon o finansovykh rynkakh [The Law about Securities Market as a Law about Finance Markets]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 1 (97), pp. 68–84. (In Russ.).
2. Galanov V. A. Isklyuchitelnost lichnogo bogatstva kak prichina zastoya v razvitii rossiyskogo obshchestva [Exclusive Nature of Personal Wealth as a Reason for Stagnation in Russian Society Development]. *Nauchno-analiticheskiy zhurnal «Nauka i praktika» Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Academic-Analytical Journal ‘Science and Practice’ of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 4 (28), pp. 24–31. (In Russ.).
3. Digo S. N. Granitsy poleznosti finansovoy gramotnosti naseleniya [Limits of Population Finance Literacy Usefulness]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 2, pp. 75–81. (In Russ.).
4. Zuev V. M., Manakhov S. V., Galanov V. A., Gagiev N. N. Nepreryvnoe professionalnoe obrazovanie kak bazovyy faktor formirovaniya chelovecheskikh resursov: sostoyanie, problemy, puti razvitiya, monografiya [Life-Long Professional Education as a Basic Factor of Shaping Human Capital: Situation, Challenges, Ways of Development, monograph]. Moscow, The Russian Plekhanov University of Economics, 2018. (In Russ.).

5. Posledovateli Mavrodi razoryayut rossiyan s pomoshchyu vysokikh tekhnologiy [Mavrody's Followers Ruin Russian Citizens with the Help of High Technologies]. (In Russ.). Available at: <https://www.mk.ru/economics/2020/03/12/nasledniki-mavrodi-nazyvany-priznaki-finansovykh-piramid-v-internete.html>

6. Razmakhnin 3. A. V Moskve raskryli khitruyu skhemu otbora deneg u pensionerov [In Moscow Cunning Scheme of Stealing Money from Pensioners]. (In Russ.). Available at: <https://www.mk.ru/zloba-dnya/2020/03/12/v-moskve-raskryli-khitruyu-skhemu-otbora-deneg-u-pensionerov.html>

Сведения об авторах

Владимир Александрович Галанов
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Финансовые рынки»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Galanov.VA@rea.ru

Александра Владимировна Галанова
кандидат экономических наук, доцент
базовой кафедры инфраструктуры
финансовых рынков
Высшей школы экономики.
Адрес: ФГАОУ ВО «Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.
E-mail: agalanova@hse.ru

Information about the authors

Vladimir A. Galanov
Doctor of Economics, Professor
of the Department for «Financial Markets»
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Galanov.VA@rea.ru

Alexandra V. Galanova
PhD, Assistant Professor
of the Base Department
of Infrastructure of Finance Markets
of the Higher School of Economics.
Address: National Research University
‘Higher School of Economics’,
20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000,
Russian Federation.
E-mail: agalanova@hse.ru

НОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СКРИНИНГА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ И ИНТЕРЕСЫ РОССИИ

Л. Л. Разумнова, Т. Е. Мигалева

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

Статья посвящена принятию нового рамочного регулирования прямых иностранных инвестиций (ПИИ) Европейского союза в условиях формирования полицентричной системы международных отношений и переконфигурации сил глобальных игроков, что сопровождается ослаблением позиций Евросоюза на мировом рынке и усилением КНР как новой супердержавы. В этих условиях ЕС стремится укрепить экономическую безопасность и повысить конкурентоспособность экономики, защитив сферы критической инфраструктуры и высоких технологий от установления внешнего контроля. Авторами дан краткий анализ геополитических, экономических и политических факторов, определивших специфику нового инвестиционного законодательства ЕС. Сделана оценка масштабов и структуры китайских ПИИ в экономике Евросоюза, выявлены особенности процесса взаимного аутсорсинга политических ценностей ЕС и КНР. Как показал проведенный анализ, наращивая свое присутствие в ЕС, КНР использует, помимо больших финансовых возможностей, дифференциацию приоритетов во внешней и внутренней политике стран-членов, наличие внутренних европейских противоречий и фрагментированность законодательства ЕС. На основе изучения текста рамочного Регламента 2019/452 описаны основные элементы и процедуры, идентифицированы противоречия, содержащиеся в создаваемом механизме инвестиционного отбора. Доказывается, что выявленные противоречия, включая большое количество разнообразных согласований и вовлеченных в данный процесс институциональных единиц, сохранение национальных приоритетов при принятии окончательных решений в отсутствие многих необходимых для функционирования скрининга ПИИ системных элементов и др., препятствуют созданию эффективно функционирующей наднациональной системы контроля европейских ПИИ. Сделан вывод о том, что внедрение Регламента может негативно повлиять на приток российских инвестиций в Европу. В то же время Россия не способна оказать влияние на формирование данного механизма скрининга, так как ее роль ограничена рамками европейской политики частичной коммуникационной изоляции. В долгосрочной перспективе жесткость применения инвестиционного регулирования ЕС будет зависеть от того, какую конфигурацию примет противостояние США – ЕС – Россия.

Ключевые слова: парадигма национальной безопасности, общественный порядок, стратегическая угроза, постбиполярный мир, мировой порядок, критическая инфраструктура, чувствительные технологии, аутсорсинг политических ценностей, концепция стрессоустойчивости, скрининговый механизм, процедуры инвестиционного скрининга.

NEW REGULATION OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT SCREENING IN THE EUROPEAN UNION AND INTERESTS OF RUSSIA

Lyudmila L. Razumnova, Tatiana E. Migaleva

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article deals with adoption of a new framework regulation of direct foreign investment (DFI) of the European Union in condition of shaping a polycentric system of international relations and re-balancing of global players' forces, which is accompanied by weakening the positions of the EU on global market and strengthening China as a new superpower. In this situation the EU tries to reinforce economic security and raise competitiveness of economy

by protecting the sphere of critical infrastructure and high technologies against external control. The authors provide a brief analysis of geopolitical, economic and political factors, which determined specific features of new EU investment legislation. The scale and structure of Chinese DFI in EU economy were estimated and specificity of the process of mutual outsourcing of EU and China political values was identified. According to the analysis, China that increases its presence in the EU, apart from big finance possibilities uses differentiation of priorities in foreign and home policy of member-states and internal European contradictions and fragmentation of EU legislation. By using the text of the framework Regulation 2019/452 key elements and procedures were described and contradictions in the mechanism of investment selection being designed were found. It is proved that these contradictions, including numerous different agreements and institutional units involved in the process, keeping national priorities in making final decisions in the absence of necessary for DFI screening function system elements and others hinder the creation of the efficiently functioning supranational system of European DFI control. A conclusion was drawn that introduction of the Regulation can have a negative effect on the inflow of Russian investment to Europe. At the same time Russia cannot affect designing of this screening mechanism, as its role is limited by the frameworks of European policy of partial communication isolation. In the long-term the toughness of using investment regulation in the EU will depend on the outline of the US – EU – Russia confrontation.

Key words: national security paradigm, public order, strategic threat, post-bipolar world, global order, critical infrastructure, sensitive technologies, political value outsourcing, concept of stress-resistance, screening mechanism, procedures of investment screening.

...Европа находится ныне в подвешенном состоянии между прошлым, которое пытается преодолеть, и будущим, которое она для себя еще не определила.

Генри Киссинджер

Как бы ни складывалась геополитическая картина мира в прошлом и какие бы перемены не ожидали его в будущем, Россия была и всегда будет Европой.

Николай Шмелев

Введение

Принятый 19 марта 2019 г. рамочный Регламент ЕС о создании системы проведения скрининга (фильтрации) прямых иностранных инвестиций вступает в силу 11 октября 2020 г., что существенным образом изменит условия вложения капитала из третьих стран в экономики государств – членов ЕС¹. Цель данной статьи – краткий анализ предпосылок внедрения этого закона, изучение возможных противоречий имплементации новых правил инвестирования и последствий для России. Проведенный анализ базируется на результатах аналитических исследований Европейской комиссии (ЕК), Европарламента, Института исследований Китая Mercator в Берлине (Mercator Institute for China Studies – MERICS), аналитической группы Rhodium Group, научных публикациях Института Европы и Института мировой экономики и международных отношений РАН.

Геополитические, экономические и политические факторы разработки нового инвестиционного законодательства ЕС

Развитие инвестиционного законодательства ЕС происходит в эпоху формирования полицентричного (постбиполярного) мира, принципиальное отличие которого от предшествующих структур миропорядка (эпохи империй, концертов держав или сверхдержав) заключается в том, что мир перестает быть не только европо- или американоцентричным, но и с 2001 г. евроатлантическим [3. – С. 141]. Степень влияния на ход региональных и мировых дел зависит уже не столько от принуждения, сколько от привлекательности той или иной модели развития, включая различные инструменты мягкой или умной силы [25. – С. 30]. Политическое взаимодействие стран происходит на основе международного права с его фундаментальным носителем – Уставом ООН, который играет роль смиренной рубашки, сковывающей намерения тех, кто хотел бы

¹ URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31995D0477&from=EN>

действовать, невзирая на рамки общепринятых правил [3. – С. 433].

Как отмечает Ал. А. Громыко, возникающая полицентричность характеризуется неоднородностью распределения силовых полей политического, экономического и иного влияния, препятствующего чрезмерному усилению того или иного претендента на особый статус сверхдержавы, и низкой вероятностью появления на трансрегиональном и глобальном уровне новых гегемонов. К моменту распада биполярного мира Европейский союз (Малая Европа), создав общее экономическое пространство, единый рынок свободного перемещения рабочей силы, товаров, капитала, услуг и отработав в концептуальном плане вопросы дальнейшей интеграции в сфере политики, безопасности и обороны, превратился в экономического и торгового гиганта. Одновременно складывается общеевропейский социум, который основан на негативном отношении к национализму и стремлении к дальнейшему развитию федерализма, предполагающему постепенное исчезновение государственных границ и правосубъектности [3. – С. 435–443; 25. – С. 9].

Наряду с этими позитивными процессами наблюдается постепенное размывание различных внутренних и внешних форматов национальной безопасности ЕС как части Большой Европы: политических, экономических, социальных, идеологических, экологических, климатических, связанных с учащающимися трансграничными эпидемиями. Среди факторов «эрозии» форматов безопасности ЕС в условиях постбиполярного мира следует отметить политику расширения НАТО на Восток и рост количества стран, обладающих ядерным оружием и разрабатывающих его (Индия, Пакистан, Северная Корея, Иран). К ним же относятся частый отказ ряда европейских государств и США от инструментов мягкой силы во внешней политике; включение Украины в политическую зону влияния ЕС и игнорирование российских интересов; использование антироссийских

санкций в обход Совета Безопасности ООН; развитие процессов депопуляции в ряде стран ЕС; неконтролируемый или слабоконтролируемый процесс миграции в страны ЕС беженцев из Ближнего Востока и других регионов Азии и Африки; усиление страновых социально-экономических диспаритетов, усугубляющихся нерешенной проблемой высоких бюджетных дефицитов и ответными мерами государственной политики жесткой экономии; рост нового политического популизма и протестных настроений населения, воспринимающего текущую ситуацию как нарушение сложившегося после Второй мировой войны социального контракта; усиление конкуренции различных центров силы и возврат к новой холодной войне – гонке вооружений, кибервойнам, росту протекционистских настроений и идеологическому противостоянию; неудачи в борьбе с трансрегиональным терроризмом [4. – С. 9–13; 24].

К середине текущего десятилетия экономика Евросоюза оказалась охваченной системным кризисом, который включает одновременно кризис конкурентоспособности, финансовый кризис и кризис рынков. Его причинами стали недостаточное финансирование инновационных отраслей, быстрый рост суверенных долгов, неспособность адекватно оценить риски вследствие усиливающейся фрагментации национальных финансовых рынков [12. – С. 78]. Так, в 2013–2014 гг. государственный долг ЕС достиг 92% ВВП, глобальный индекс конкурентоспособности (в диапазоне от 3,93 до 5,48, за исключением Финляндии и Германии – 5,54 и 5,51 соответственно) уступил показателю США (5,48).

Банковский кризис 2012 г. и трансформация функций Европейского центрального банка привели к деформации механизма трансмиссии сбережений в инвестиции. С момента введения в наличный оборот евро доля стран еврозоны в мировой валютной торговле сократилась с 14,2 до 8,2%, одновременно удельный вес использующих евро стран – с 20 до 15%.

В дальнейшем этот показатель может уменьшиться до 10%. Привлекательность евро для центральных банков снижается в условиях отрицательных валютных ставок. В то же время европейские страны оплачивают 80% своего энергетического импорта не в евро, а в долларах США [12. – С. 80–83].

Посткризисное ослабление экономики Европы сопровождается ростом влияния популистских партий и крайне правых настроений, а также усилением голосов евроскептиков.

Достигнутая в 2018 г. макроэкономическая стабильность в ЕС после завершения политики количественного смягчения остается неустойчивой. По сравнению с 2014 г. государственный долг сократился незначительно – до 85%, темпы роста составили всего 1,9% против аналогичного показателя в США, равного 2,9%, при этом подорвано доверие к банковской системе. В настоящее время в целях устойчивого и сбалансированного финансирования инвестиций ЕС вынужден проводить модернизацию модели финансовой интеграции на основе создания Европейского валютного фонда, Банковского союза и Союза рынка капитала. После выхода Великобритании из ЕС в феврале 2020 г. он будет вынужден проводить дополнительные структурные изменения на европейском финансовом рынке, связанные с сохранением доминирующего положения Лондона в мировой финансовой институциональной архитектуре.

Интеграционное единство Европы ослабляется за счет накопившихся старых и новых противоречий между членами Евросоюза. Так, Германия подвергается жесткой критике со стороны европейских партнеров из-за разногласий по поводу миграционной политики, оборонного курса, политики жесткой экономии (в частности, в отношении Греции), строительства российского морского газопровода «Северный поток – 2». Греция и Польша выдвигают требования выплаты военных репараций [17. – С. 10–13]. Как будет показано далее, несогласованность между госу-

дарствами наблюдается также в отношении опасности нарастающего присутствия китайского капитала в экономике ЕС.

По мнению Генри Киссинджера, многие проблемы современной Европы как нового элемента глобальной кавер-версии вестфальской системы стали порождением политического устройства ЕС, которое представляет собой гибрид, институционально нечто среднее между государством и конфедерацией, больше похожее на Священную Римскую империю, чем на Европу девятнадцатого века. И именно эта двойственность определяет возможность одновременного существования валютного союза при фискальном разнообразии, бюрократии, плохо сочетающейся с демократией, космополитической идентичности, конкурирующей с национальными лояльностями, экуменического подхода, допускающего наличие движений за автономию, и др. [6. – С. 125–128]. Ключевая проблема ЕС, если сформулировать кратко, сводится к отсутствию полноценной политической субъектности, ограничивающей способность проводить единую внешнюю и внутреннюю политику.

Как пессимистично отмечает член-корреспондент РАН В. П. Фёдоров в коллективной монографии, «на наших глазах происходит крушение Европы, и остановить этот процесс не представляется возможным... Ирония истории состоит в том, что интеграционная Европа вернулась в колониальные времена, но не в качестве повелителя, а в качестве страдающего субъекта... Потеря динамики уменьшает возможности европейского влияния на остальной мир» [5. – С. 367].

Китайские ПИИ в экономике ЕС

Принятию нового инвестиционного регулирования ЕС предшествовало проведение масштабных страновых исследований Института исследований Китая Mercator в Берлине (MERICS) и Rhodium Group, предметом которых стали экономические и политические последствия роста китайских ПИИ в экономиках стран ЕС. Резуль-

таты исследований были опубликованы в ряде докладов 2018–2019 гг. Согласно данным исследованиям прямые инвестиции

КНР в ЕС в 2010–2018 гг. выросли с 2,1 до 17,3 млрд евро, достигнув максимума в 37,2 млрд евро в 2016 г. (рис. 1).

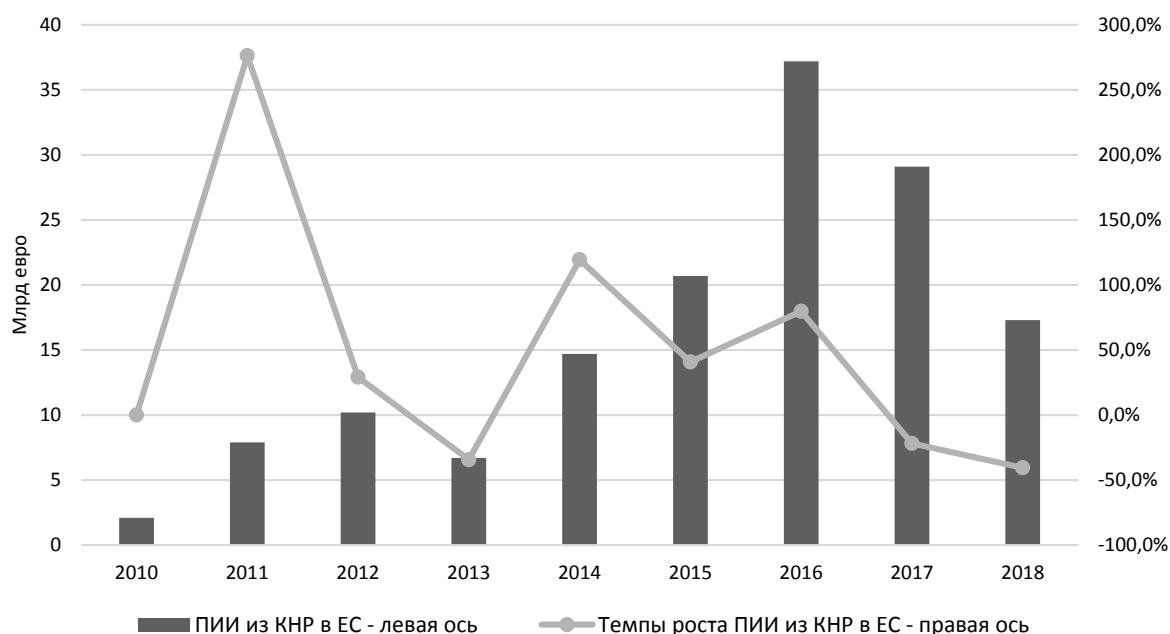


Рис. 1. Динамика китайских ПИИ в ЕС в 2010–2018 гг.

Источник рис. 1–4: URL: <https://rhg.com/wp-content/uploads/2019/03/RHG-MERICS-COFDI-Update-2019.pdf> (дата обращения: 20.01.2020).

Абсолютное снижение вложений (в 2017 г. – 29,1 млрд евро, в 2018 г. – 17,3 млрд евро) было вызвано начавшимся в 2016 г. ужесточением режима контроля над ПИИ в некоторых государствах ЕС. Так, по оценкам, в 2018 г. китайские инвесторы впервые деинвестировали существенную долю активов в ЕС в объеме около 4 млрд евро. Наиболее существенное снижение ПИИ было отмечено в транспортном сегменте, коммунальных компаниях, инфраструктурных проектах, жилищном секторе и ряде других отраслей. Как показали исследования MERICS, интересы принимающих китайский капитал стран ЕС достаточно разнообразны и включают создание и/или поддержание рабочих мест, привлечение капитала в НИОКР и процесс внедрения инноваций, рост национального богатства и бюджетных средств за счет

увеличения налоговых поступлений, создание новых возможностей для проникновения европейских фирм на рынок КНР и третьих стран, строительство и модернизацию инфраструктуры, внедрение новых технологий и инновационных бизнес-моделей, расширение сотрудничества в области решения глобальных проблем, усиление протекционизма и др.

Более детальный анализ мотивов европейских компаний позволил выявить тот факт, что продажа действующих предприятий китайским инвесторам производится не только с целью получения прибыли, но и с намерением высвободить капитал для реализации новых проектов [13]. Для привлечения иностранного капитала из третьих стран члены ЕС используют различные специфические страновые преимущества: льготную налоговую систему вмененного

процента (*national interests*), удобную логику и статус делового международного центра, как, например, в Бельгии.

Большая часть прямых иностранных инвестиций из КНР в 2017 г. (70%) и 2018 г. (45%) поступила в три страны ЕС – Великобританию, Германию и Францию.

Крупнейшие доли накопленных ПИИ за 2000–2018 гг. объемом 152 млрд евро приходятся на Великобританию (46,9 млрд евро, или 31%), Германию (22,2 млрд евро, 15%), Италию (15,3 млрд евро, 10%) и Францию (14,3 млрд евро, 10%) (рис. 2).

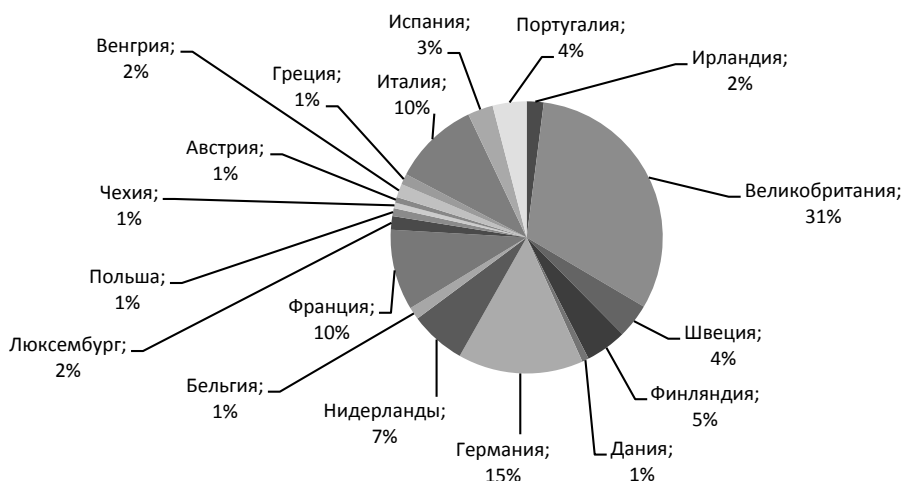


Рис. 2. Накопленный объем китайских ПИИ в 2000–2018 гг. странами ЕС, исключая страны с объемом ПИИ менее 1 млрд евро

Следуя долгосрочной цели достижения лидерства в четвертой промышленной революции и сохраняя ограниченную открытость экономики, Китай в течение последнего десятилетия усиливал свою активность в Европе по таким направлениям, как приобретение ключевых технологических разработок, научное сотрудничество, участие в региональных организациях, публичная дипломатия.

Особый интерес для КНР представляют узкие сферы инвестиционного сотрудничества, включая устойчивое развитие и зеленые инвестиции (городская инфраструктура, транспорт), что отвечает целям достижения глобального лидерства КНР в этих сферах. Сравнение отраслевой структуры инвестиционных вложений в 2017 и 2018 гг. свидетельствует о диверсификации китайских ПИИ и росте интереса к секторам автомобилестроения, здравоохранения и биотехнологий (БТ), финансов и бизнес-услуг (рис. 3 и 4).

В условиях нарастания глобальной неопределенности и обострения конкурентной борьбы между основными экономическими центрами Китай, помимо доступа к европейским высокотехнологичным активам, ноу-хау, рынкам товаров и услуг, заинтересован:

- в использовании европейских корпоративных сетей для проникновения на рынки третьих стран, в том числе в регионы Латинской Америки и Африки;
- приобретении известных торговых марок;
- включении в интегрированные региональные и глобальные производственно-сбытовые цепочки в сфере промышленности, НИОКР и транспорта;
- получении возможности развивать бизнес в стабильной правовой и политической среде и, что существенно, в приобретении политического и дипломатического влияния на один из крупнейших регионов мира.

По мнению Лю Цзуокуй, начало ужесточению контроля стран ЕС над инвестициями из КНР положил рабочий документ Европейской комиссии о предполагаемых значительных искажениях в экономике Китая в результате вмешательства государства в лице КПК в процесс ее регулирования от 20 декабря 2017 г., в котором ЕС отказывается признать полный рыночный статус экономики Китая, сохраняет торго-

вые ограничения по ряду товаров (сталь, алюминий, фотоэлектрические элементы и др.) и право на проведение антидемпинговых расследований, заявляет о необходимости подвергать более строгой проверке инвестиции государственных предприятий КНР и сделки по слияниям и поглощениям с участием китайских инвесторов [20].

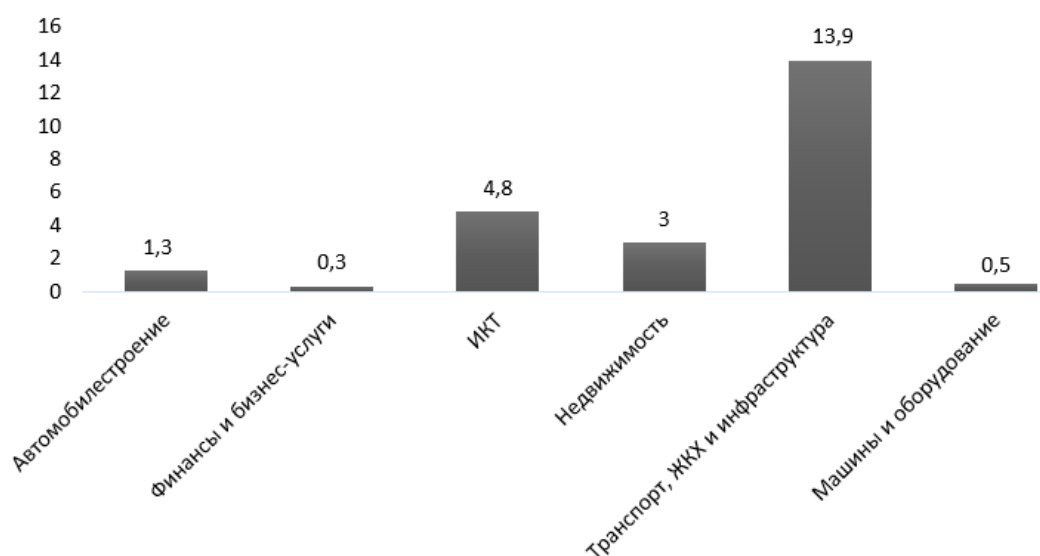


Рис. 3. Отраслевая структура китайских ПИИ в ЕС в 2017 г. (в млрд евро)

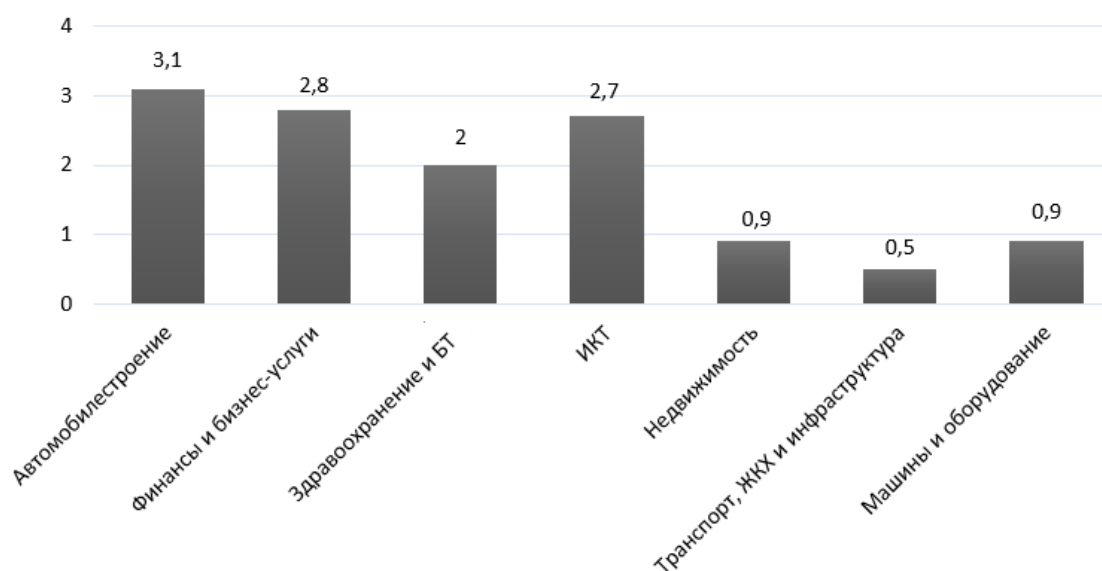


Рис. 4. Отраслевая структура китайских ПИИ в ЕС в 2018 г. (в млрд евро)

Детальный анализ инвестиционных сделок по странам – членам ЕС позволил европейским экспертам выявить другие факты, которые породили особое беспокойство политических кругов Евросоюза, включая:

- отсутствие взаимности и честной конкуренции со стороны китайских партнеров;
- возникновение рисков снижения национальной конкурентоспособности и утраты технологического лидерства ЕС;
- потерю контроля над объектами критической инфраструктуры и чувствительными технологиями;
- использование инвестиций в качестве источника политического и геополитического влияния КНР в странах Европы;
- обострение внутриевропейской конкурентной борьбы за привлечение иностранных инвестиций и др.

Несмотря на ужесточение контроля, объем китайских прямых иностранных инвестиций в Европейский союз считается заниженным, что определяется такими факторами, как:

- использование налоговой оптимизации при проведении международных сделок M & A;
- ошибочный учет чистых потоков ПИИ как внутрикорпоративных переводов;
- отсутствие механизма согласования при подсчете ПИИ на внутристрановом (при включении ПИИ в платежные балансы) и двустороннем (между ЕС и КНР) уровнях;
- неиспользование дополнительных источников для верификации данных ПИИ в процессе агрегирования показателей экспертами МВФ, ОЭСР и ЮНКТАД¹.

Евростат, считающийся основным источником в исследованиях китайских ПИИ в ЕС экспертами MERICS и Rhodium Group, корректирует показатели, используя дополнительную информацию цен-

тральных банков и статистических агентств, однако его данные также существенно расходятся с китайской статистикой. Так, в 2015 г. это расхождение составило 20 млрд евро.

Дальнейшая динамика китайских ПИИ в ЕС определяется разнонаправленными факторами. С одной стороны, вследствие принятия некоторыми странами Евросоюза национальных систем регулирования ПИИ и вступления в силу общего регулирования в 2020 г. ожидается ужесточение контроля над капиталом из Китая и снижение притока китайских инвестиций. Планируется, что тщательной проверке будут подвергнуты ПИИ в трех сферах:

- чувствительные секторы экономики ЕС, включая критические технологии и инфраструктуру;
- сделки, осуществляемые подконтрольными государству организациями КНР;
- инвестиции, поддерживаемые китайскими государственными программами.

С другой стороны, сохраняющаяся напряженность в отношениях между США и Китаем, расширение инвестиционного контроля над китайскими компаниями в США и подготовка второго этапа переговоров по заключению американо-китайской торговой сделки могут стимулировать инвесторов из Поднебесной увеличить финансовые вложения в европейскую экономику.

Аутсорсинг политических ценностей ЕС и КНР

Результаты исследования масштабов китайских прямых иностранных инвестиций в экономиках стран Европейского союза заставили экспертов обратить особое внимание не только на проблему экономического влияния КНР на ЕС, но и на более широкий спектр вопросов, затрагивающих судьбу европейских политических ценностей в долгосрочной перспективе. В последние годы оба партнера пытаются использовать различные инструменты

¹ URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/2017-12/ETNC_Report_2017.PDF (дата обращения: 01.09.2019).

мягкой силы для продвижения (или аутсорсинга) своих политических ценностей.

Среди стран Европейского союза наблюдаются существенные различия в наборе политических действий, которые группируются в четыре модели:

- активные и громкие («мегафонная дипломатия»);
- активные и сдержанные;
- пассивные;
- пассивные и потенциально противодействующие.

К первой модели относят действия Германии, Швеции и Соединенного Королевства, которые применяют самый широкий спектр мер в отношении КНР и часто критикуют Китай как публично, так и по дипломатическим каналам. Более сдержанную политику проводят Бельгия, Дания, Франция, Нидерланды и Норвегия, активно заявляя о своей озабоченности по поводу прав человека и верховенства закона в Поднебесной, но избегая двусторонней «мегафонной дипломатии». Чехия, Латвия, Польша, Португалия, Румыния и Испания, как правило, избегают публичной критики, за исключением случая, когда Чехия в 2017 г. подписала заявление, осуждающее нарушение прав человека в Китае. Пассивную, а иногда и альтернативную политику проводят Венгрия, Италия, Хорватия и Греция.

Зачастую попытки стран Евросоюза оказывать давление на китайские власти, нарушающие европейские принципы демократии, приводят к активному противодействию со стороны Поднебесной и, как следствие, отказу отдельных государств-членов от политики давления на Китай. Реакция этих стран зависит от исторического периода демократизации страны, уровня экономического развития и давления со стороны КНР. Поэтому бывшие страны соцлагеря и страны с невысоким подушевым ВВП проявляют большую лояльность по отношению к КНР. В этом разнородном Евросоюзе хором Европейский союз пытается обеспечить основу для постоянной координации действий, передавая спорные

вопросы на рассмотрение органам ЕС, и таким образом гармонизировать европейскую внешнюю политику по отношению к КНР.

Китай, основываясь на своем растущем экономическом и политическом влиянии, стремится усилить пропаганду достоинств своей политической системы и добиться одобрения ЕС во внешней политике. Концепция мягкой силы Китая включает поощрение индивидуального предпринимательства и одновременно коллективистских ценностей «большой китайской семьи», а также идеи конфуцианства, которые гармонично сочетаются с идеологией социализма и позволяют улучшить имидж государства, легитимизировав авторитарную власть КПК [15].

Для достижения своих интересов Китай в большей степени полагается на финансовые рычаги, эффективно воздействуя на деловые и научные круги стран Европы, включая мозговые центры, базирующиеся в Брюсселе, приглашенных европейских ученых, специализирующихся на китайской проблематике, и Институт Китая Центральной и Восточной Европы в Венгрии, который борется за получение китайского финансирования.

Благосклонная политика отдельных стран Европейского союза по отношению к Китаю может объясняться не только денежными мотивами, но и евроскептицизмом (Румыния), идеологическими интересами правящей партии (Венгрия), возникающими разногласиями внутри Евросоюза, которые Китай пытается использовать как рычаг для политического давления на его институты.

Вместе с тем власти ЕС обеспокоены тем, что некоторые европейские страны, используя китайские займы и попадая в китайскую ловушку кредитного империализма, могут повысить общеевропейский уровень государственного долга и усилить рост экономической зависимости от КНР, конвертировав в дальнейшем невозвратные долги в акции европейских компаний [1].

Представленный в странах Центральной и Восточной Европы Национальный фонд демократии США (National Endowment for Democracy) обвиняет КНР в использовании острой силы (*sharp power*) как разновидности жесткой силы, включающей в свой инструментарий взятки, цензуру, манипулирование и принуждение для оказания давления на другие страны [2]. В целом же проводимые исследования показали, что политические ценности Китая оцениваются европейским обществом и элитами негативно.

Расширению ЕС в будущем будут способствовать два фактора:

- надежда европейского бизнеса на получение китайских инвестиций;
- недовольство государств-членов чрезмерным вмешательством институтов ЕС в их внутренние дела.

Таков общий экономико-политический контекст, в котором разрабатывалось новое инвестиционное законодательство ЕС по контролю ПИИ из третьих стран.

Краткий обзор новой системы скрининга ПИИ

Рамочный Регламент о создании системы проведения скрининга (фильтрации) ПИИ стран ЕС, принятый Европейским парламентом и Европейским советом, включает 38 разъясняющих пунктов преамбулы и 17 статей Регламента 2019/452, которые содержат общее обоснование мотивов разработки данного документа и описание будущего механизма отбора. Данный Регламент, не нарушая принципов поддержания открытой инвестиционной среды и обязательств, принятых ЕС в рамках Договора о Европейском союзе, Договора о функционировании Европейского союза (ДФЕС) (ст. 346), ВТО, ОЭСР, а также других торгово-инвестиционных соглашений с третьими странами, направлен на продвижение европейских интересов и ценностей в части, касающейся поддержания системы безопасности и общественного порядка.

Ограничительные меры, прописанные в Регламенте, затрагивают исключительно регулирование притока прямых иностранных инвестиций, поступающих извне ЕС, исключая другие формы движения капитала.

Данный Регламент будет реализован в рамках компетенций общей торговой политики Евросоюза, зафиксированных в статье 3 ДФЕС. Необходимость его разработки обусловлена отсутствием координации и полномасштабного сотрудничества между странами – членами ЕС в сфере мониторинга ПИИ в условиях, когда механизмы такого мониторинга уже действуют в странах – крупнейших партнерах Евросоюза, США и КНР (п. 5 преамбулы Регламента).

Как заявляют разработчики Регламента, он не направлен исключительно против китайских инвесторов, однако вся подготовительная аналитическая работа европейских мозговых центров свидетельствует об обратном.

Рамочный Регламент ЕС предполагает введение общего для всех стран-членов механизма отбора (скрининга) ПИИ из третьих стран, который включает ряд процедур:

1. Поступающие в экономику государства – члена ЕС инвестиции должны быть проверены на соответствие общим критериям национальной безопасности (факторам), разработанным на уровне ЕС на основе сбора необходимой информации и с использованием национального механизма скрининга.

2. Вся собранная информация вводится в общую базу данных.

3. В случае если ПИИ затрагивают интересы других стран ЕС, то последние получают право на самостоятельное рассмотрение их целесообразности с точки зрения безопасности или передачи этого вопроса на уровень Европейской комиссии.

4. Институты Европейской комиссии с учетом интересов двух или более стран (общеевропейские проекты) проводят соб-

ственное расследование и согласование со всеми заинтересованными сторонами (включая страны – доноры ПИИ), формулируют рекомендации, принимая во внимание выявленные риски и негативные последствия для всех сторон процесса согласования.

Конечное решение об инвестировании после завершения скрининга принимает страна-реципиент. По итогам принятия странами скрининговых решений Европейская комиссия публикует ежегодные отчеты и вносит изменения в процедуру скрининга (рис. 5).



Рис. 5. Основные элементы системы скрининга прямых иностранных инвестиций ЕС

Первое, на что необходимо обратить внимание, – это желание разработчиков обеспечить гибкость имплементации Регламента (п. 8). Предлагаемая система мониторинга не предусматривает отказ от уже применяемых отдельными странами национальных механизмов мониторинга прямых иностранных инвестиций, а рекомендует принимать во внимание конкрет-

ные ситуации вложения инвестиций и национальную специфику и оставляет исключительное право за каждым государством Евросоюза нести ответственность за принятие окончательного скринингового решения.

Второй момент – рекомендация о создании механизмов, которые смогли бы препятствовать уходу от процедуры отбора ПИИ и решения по каждой сделке. Отметим, что общие правила механизма в документе не прописаны.

Третьим аспектом является вопрос о степени обоснованности принятия решения по скринингу. В пунктах 11–13 преамбулы указывается, что оценка риска для системы безопасности и общественного порядка со стороны ПИИ должна быть основана на списке факторов, оказывающих негативное влияние на критическую инфраструктуру, чувствительные технологии и ресурсы, который в последующем может дополняться.

Факторы риска национальной безопасности включают:

- возможность доступа иностранного государства к прорывным и поддерживающим технологиям, технологиям двойного назначения, в том числе разработкам по искусственному интеллекту, робототехнике, кибербезопасности и др.;
- потерю контроля над критически важной инфраструктурой, включая энергетику, транспорт, водные ресурсы, коммуникации, СМИ, космос, оборону и др.;
- нарушение конкуренции путем использования иностранными инвесторами государственного финансирования и продвижения стратегических интересов страны-донора через участие в государственных проектах и программах и др. (ст. 6).

Четвертый аспект касается сложности и многовариантности процедуры согласования принятия решения в ходе проведения скрининга между страной, принимающей ПИИ (обозначим ее *A*), страной – членом ЕС, заинтересованной в проведении процедуры фильтрации (*B*), страной – донором ПИИ (*C*) и Европейской комиссией

(D), представляющей общие интересы Европейского союза.

Проанализировав роль Европейской комиссии в процедуре скрининга, можно выделить как минимум пять случаев, по которым она должна провести координацию действий стран и/или организовать собственное расследование, а затем выразить мнение о целесообразности ПИИ:

- 1) по запросу страны А;
- 2) в случае получения информации о согласовании между А и В;
- 3) при инициировании собственного запроса по конкретной инвестиции в А;
- 4) в случае конкуренции между В и С по поводу покупки актива в А;
- 5) когда прямые инвестиции С затрагивают программы и проекты общего интереса ЕС (D) с точки зрения экономического роста, создания рабочих мест и поддержания конкурентоспособности.

Помимо этого, предполагается разработка процедур согласования не проходящих скрининг ПИИ, а также инвестиций, затрагивающих интересы третьих стран. Уточним, что для поддержания баланса интересов в пятом случае Европейской комиссии необходимо обеспечить принятие коллективного решения путем проведения консультаций в собственных экспертных комиссиях и систематических встреч экспертов, представляющих интересы различных стран – членов ЕС, с экспертными группами ЕК.

Пятый аспект – это временные рамки проведения различных процедур, которые должны быть четко разработаны в процессе имплементации Регламента. В принятом документе обозначены лишь сроки наиболее общих моментов:

1. Введение в силу Регламента 10 апреля 2019 г., что гарантирует неприменение его к завершенным ПИИ до этого срока.
2. Уведомление странами – членами ЕС о действующих национальных механизмах скрининга до 10 мая 2019 г.
3. Обмен различного рода информацией в течение 15–50 дней с даты совершения конкретного действия согласно процедуре.

4. Применение Регламента всеми странами – членами ЕС с 11 октября 2020 г.

5. Рассмотрение ЕК совершенных ПИИ, не прошедших скрининг, в течение не более 15 месяцев после завершения инвестирования.

6. Ежегодная публикация отчета ЕК о проведении скрининга.

7. Ежегодно 31 марта предоставление странами – членами ЕС агрегированной информации об объемах и фильтрации ПИИ, включая принятые по ним решения и изменения механизма мониторинга ПИИ (ст. 5).

8. Пересмотр системы мониторинга ПИИ каждые пять лет начиная с 2023 г. (ст. 15).

Проблемы имплементации механизма скрининга ПИИ

Анализ предлагаемой процедуры проведения скрининга ПИИ, согласно принятому рамочному Регламенту ЕС, позволяет предположить, что имплементация данного закона может породить целый ряд проблем.

1. Перечень требований к структуре предоставляемой информации о вложенных в экономику Евросоюза внешних планируемых или завершенных ПИИ свидетельствует об особой озабоченности европейского регулятора относительно инвестиций, включающих государственное финансирование в форме субсидий (п. 23), а также в случаях, когда реципиент ПИИ не может получить необходимую релевантную информацию и вынужден обратиться с запросом в ЕК, которая, в свою очередь, будет запрашивать ее из других стран – членов ЕС или третьих стран (п. 24). Из этого вытекает ряд трудностей по имплементации данного регулирования, связанных со сложностью установления реальных собственников или управляющих предприятий, находящихся на территории ЕС. Как зафиксировано в годовом докладе о мировых инвестициях ЮНКТАД в 2016 г. «Гражданство инвесторов: вызовы политики», данная проблема

имеет глобальный характер. В экспертном докладе утверждается, что более 40% зарубежных филиалов имеют гражданство в нескольких странах, в среднем в трех юрисдикциях. Такое одновременное владение несколькими паспортами является следствием косвенного иностранного участия в собственности предприятия, транзита капитала через третьи страны и возвращения отечественных ПИИ, имеющих внешнюю форму иностранных инвестиций¹.

2. Опыт Бельгии в сфере привлечения китайских ПИИ в ветровую энергетику показал, что продажа активов зарубежному инвестору не всегда сопровождается передачей полного контроля над объектом собственности. Например, происходит сохранение управляющей функции первоначального владельца над операционной деятельностью отчужденного объекта, как в случае с наземной ветряной фермой Estinnes, проданной в 2016 г. бельгийской компанией WindVision китайской China General Nuclear Power Corporation (CGN).

3. На создание общей системы мониторинга ПИИ и обеспечение согласованной работы всех институциональных элементов в Регламенте отводится 18 месяцев. Отдельные элементы этой системы уже созданы, включая комиссию по скринингу ПИИ в ЕС (Решение ЕК от 29 ноября 2017 г.) и национальные скрининговые механизмы в большинстве стран ЕС. В ряде стран, например, Германии, Франции, Италии, Латвии, Литве и Великобритании, системы отбора ПИИ прошли обновление в 2017–2018 гг. и функционируют, в других – находятся на разных стадиях формирования [20]. Однако для эффективного обмена информацией и сохранения конфиденциальности необходимо создание системы контактных пунктов во всех странах – членах ЕС, что потребует значительных организационных, финансовых и технологических усилий, поэтому временные

рамки создания общей системы скрининга могут быть расширены.

4. В документе отсутствует описание единого механизма обжалования принятых решений по запрету ПИИ (обозначена только необходимость в его создании) и процедуры повторного рассмотрения сделок, что может вызвать многочисленные споры и противоречия как внутри ЕС, так и при взаимодействии с третьей стороной.

5. В Регламенте не прописан алгоритм принятия решений еще по двум важным процедурам скрининга ПИИ в случае препятствия прохождению процедуры отбора и заключения международных соглашений с третьими странами. Подобная работа требует не только координации совместных усилий со странами – членами ЕС и различными экспертными группами ЕК, включая группу по системным вопросам, но и установления соответствующих процедур обмена информацией со странами-донорами о существующих в них процедурах мониторинга ПИИ. Вызывает сомнение, сможет ли ЕС создать в намеченные сроки эффективно функционирующую структуру скрининга и не приведет ли вовлечение большего объема информационных обменов и расширение оперативного доступа к получаемой информации большего количества заинтересованных участников к противоположному результату – снижению уровня национальной безопасности стран ЕС.

6. Система фильтрации прямых иностранных инвестиций предусматривает параллельное проведение пяти процедур согласования: 1) ПИИ, проходящих скрининг; 2) ПИИ, не проходящих проверку; 3) ПИИ общего интереса, 4) ПИИ, требующих согласования с третьими странами; 5) ПИИ, требующих повторного согласования. Очевидно, что такое количество различных бюрократических согласований существенно усложняет работу всей системы в целом и потребует огромных временных затрат.

Ограничения, заложенные в систему инвестиционного скрининга ЕС, вклю-

¹ URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555> (дата обращения: 21.01.2020).

чая его рекомендательный характер для стран – членов ЕС, игнорирование других критериев (помимо рисков для национальной безопасности общественного порядка), исключение таких форм ПИИ, как создание новых объектов и портфельных инвестиций, свидетельствуют об уязвимости создаваемой системы. Вместе с тем усложнение правил регулирования притока ПИИ в ЕС станут лишь первым шагом на пути к более широкому пересмотру европейской политики в отношении торговли и инвестиций с третьими странами, прежде всего с Китаем.

Дебаты, проводимые в рамках ЕС, доказывают, что некоторые европейские лидеры готовы продолжить реформы в таких сферах, как экспортный контроль для технологий двойного назначения и критически важных технологий, правила безопасности данных, конфиденциальности и проведения закупок, а также конкурентная политика. Намерение ЕС объединить усилия по этим вопросам с другими странами ОЭСР является одним из вызовов для китайских инвесторов в Европе [20].

Учитывая наличие существующей асимметрии между закрытостью Китая и открытостью Европы, четкой идентификации Китая как системного соперника ЕС, продвигающего альтернативные пути управления государством и экономикой, можно предположить, что реализация данного регулирования подтолкнет Китай выполнить достигнутые договоренности в рамках принятой в апреле 2019 г. совместной декларации на саммите ЕС – Китай, включая отказ от государственных субсидий китайским промышленным предприятиям и принуждение иностранных фирм передавать китайским компаниям технологии в обмен на доступ европейских фирм на рынок КНР, а также неприменение дискриминационных требований и практики в отношении иностранных инвесторов.

Ужесточение контроля над китайскими инвесторами, вполне вероятно, ускорит подписание всеобъемлющего инвестици-

онного соглашения между ЕС и КНР, запланированного на 2020 г.

Представленные нами аргументы согласуются с мнением экспертов Фонда Карнеги, которые полагают, что в условиях нехватки кадров, сохранения зависимости от внешних источников информации и трудностей с выявлением критически значимых технологий Европа не в состоянии четко сформулировать и реализовать процесс инвестиционного контроля [21].

Влияние новых регуляторных принципов привлечения ПИИ в ЕС на развитие российско-европейского инвестиционного сотрудничества

Оценить влияние нового механизма регулирования ЕС на третьи страны достаточно сложно. Как отмечает член-корреспондент РАН С. А. Афонцев, в настоящее время существует неопределенность развития механизмов глобального управления экономическими процессами, которые на протяжении последних десятилетий способствовали уменьшению барьеров экономического международного взаимодействия, и в то же время наблюдается тенденция к подмене многосторонних подходов в сфере экономического регулирования односторонними, что является значимым вызовом для мирохозяйственного развития [1].

Важно также учесть, что понятие безопасности становится все более размытым. Помимо военной сферы к ней относят и другие области общественной жизни. Такой подход стирает специфику понятия безопасности, девальвируя ее критерии и возможности адекватной оценки [2].

Методической основой для анализа влияния принятых новых правил скрининга прямых иностранных инвестиций на развитие инвестиционного сотрудничества России и ЕС может стать концепция стрессоустойчивости (*resilience*), рассматриваемая в рамках Глобальной стратегии безопасности ЕС (2016). Анализ данной концепции в отношении России дан в работах российских ученых Т. А. Романовой и Е. Б. Павловой [16]. Авторы приходят к

неутешительным выводам, что ЕС ассоциирует стрессоустойчивость исключительно с системой угроз в рамках стратегического вызова, исходящего от Российской Федерации, включая нарушение стабильности снабжения энергоресурсами, использование фейковых новостей и стратегической коммуникации, кибербезопасность, применение химического оружия, а также непропорциональную деятельность спецслужб [16. – С. 102–109].

В своем стремлении нейтрализовать перечисленные виды угроз ЕС использует два основных подхода:

- геополитический (реальный) – снижение угроз за счет минимизации коммуникаций с контрагентом, от которого исходит угроза (изоляции);
- рыночный (либеральный) – включение угрожающего объекта в орбиту европейского регулирования и контроля над ним в сфере международных экономических отношений.

На практике третьи страны, как правило, инкорпорируются в пространство ЕС неравномерно, в зависимости от сферы угрозы, времени и позиции стран-членов [16. – С. 105–108].

Используя оба подхода к построению отношений с Россией, Европейский союз будет пытаться интегрировать свои нормы и правила инвестиционного контроля в правовую систему Российской Федерации путем двусторонних или глобальных договоров, но одновременно минимизировать свои коммуникации, сохраняя частичную изоляцию. Исследователи не видят предпосылок для пересмотра данного подхода со стороны Евросоюза ни в средне-, ни в долгосрочной перспективе.

В то же время мы наблюдаем, как ЕС продолжает углубление сотрудничества с другими азиатскими странами, тем самым ослабляя одностороннюю зависимость от КНР. В 2010–2018 гг. заключены соглашения по созданию зон свободной торговли с Южной Кореей, Сингапуром и Японией, в 2019 г. – соглашение о партнерстве с Индией [9].

Отметим, что в ситуации частичной закрытости и враждебности Европейского союза по отношению к России известный российский экономист Н. П. Шмелев видит и плюсы, указывая, что это противостояние объективно вызвано тем, что у России и остальной Европы в настоящее время разные задачи. Полная открытость для нашей страны долго еще будет оставаться слишком опасной, до тех пор, пока Россия не избавится от своей исторической специфики и не станет фактически ничем не отличимой от других частей общей системы европейского разделения труда. Ключевой проблемой инвестиционного сотрудничества со странами Малой Европы, полагает Н. П. Шмелев, является восстановление доверия к Российской Федерации [19].

Вместе с тем эти рассуждения не опровергают факта, что российско-европейские интересы будут и далее сохранять долгосрочный взаимовыгодный характер. Все прогнозы свидетельствуют о том, что Россия при использовании эффективной ценовой стратегии и политики расширения производства сжиженного природного газа сможет сохранить около трети газового рынка Европы [14].

Сегодня интерес к сотрудничеству с Россией снижается как вследствие действия западных санкций, так и по причине развития ее внутренних «хронических болезней», таких как бюрократия, коррупция, высокие административные барьеры, несовершенство законодательства в финансовой сфере, отсутствие справедливой конкуренции, включая практику вытеснения иностранных компаний из стратегических отраслей, и др. [8].

Генезисом формирования этих недугов стали специфические черты российской системы государственно-олигархического капитализма, отмечаемые членом-корреспондентом РАН Р. И. Хасбулатовым:

- высокая монополизация;
- сращивание монополистических отраслей с государственной, административной и муниципальной властями;

- непрерывно растущий фискально-налоговый прессинг на средний и малый бизнес;

- отсутствие кооперативных форм предпринимательства и др. [18].

В долгосрочной перспективе интенсивность применения и направленность инвестиционного регулирования ЕС будут зависеть от того, какую конфигурацию примет противостояние трех мировых субъектов – США, ЕС и России – и как скоро США и Европейский союз откажутся от экономического и политического давления на Российскую Федерацию.

Среди пяти возможных вариантов развития событий эксперты Института Европы РАН выделяют:

- сближение ЕС и России благодаря стратегически ориентированному, более развитому ядру стран ЕС;

- продолжение противостояния России и Евросоюза, непрекращающегося сближение с США;

- перезагрузку отношений США и Российской Федерации при снижении привлекательности интеграционной модели Европейского союза и нарастании глобальных проблем;

- рост взаимодействия между тремя странами на фоне сближения интересов Российской Федерации и США (или России и Евросоюза) в условиях укрепления военной и экономической мощи КНР;

- доминирование центробежных сил между тремя глобальными акторами при усилении Российской Федерацией восточного стратегического вектора [3].

Для России наиболее благоприятным сценарием является первый. Несмотря на колоссальное напряжение в двусторонних отношениях, утверждает Н. В. Павлов, Европейский союз имеет два мощных стимула для разворота в сторону России:

- экономическую незаменимость Российской Федерации;

- эвентуальную роль России в политико-экономическом противостоянии между Брюсселем и Вашингтоном [11].

Наиболее реалистичным представляется второй вариант развития событий – продолжение противостояния России и стран Европейского союза, что сдержит развитие их торгового и технологического обмена. Это подтверждают заявления Урсулы фон дер Ляйен (главы Европейской комиссии) об усилении геополитической роли ЕС как полноценного игрока, способного формировать мировой порядок и отказаться от борьбы для того, чтобы объединить усилия Евросоюза и США в целях противостояния общим противникам, а также отстаивать сохранение санкций против Кремля, который, по ее словам, «не прощает слабости».

По мнению Г. Киссинджера, сама Европа еще не определилась с выбором, но предупреждает, что, лишенная контакта с США, она может сделаться придатком Азии и Ближнего Востока [6].

Результаты исследований Цзэн Цзинхана многих китайских научных публикаций свидетельствуют о том, что КНР явно или неявно предлагает китайскую версию нового типа биполярных отношений, в которых международная система в основном регулируется США и Китаем, а Европа и Россия играют второстепенную роль. Сам автор исследования полагает, что возрастающая диверсификация интересов КНР заставит ее руководство перейти от упрощенной дипломатии, ориентированной на великие державы, к более всеобъемлющей [23].

Выводы

Реформирование инвестиционного законодательства Евросоюза происходит в неблагоприятных для него условиях ослабления экономической динамики и интеграционного единства, необходимости глубокого реформирования финансовой системы, нарастания конкурентной борьбы между основными центрами силы и появления многочисленных угроз исторической идентичности, что вносит неопределенность в геополитические перспективы ЕС.

В этом контексте возрастает роль политических ценностей ЕС, которые следует рассматривать в более широком аспекте формирования нормативной базы международного порядка. Рост инвестиционного присутствия Китая как восходящей супердержавы в экономике и информационном пространстве Европейского союза может иметь как негативные, так и позитивные последствия для Европы.

Выстраивание общей инвестиционной стратегии ЕС сталкивается с тремя основными препятствиями: приоритетом у государств-членов их собственных экономических интересов, фрагментированной политикой ЕС и растущей активностью КНР по продвижению своих экономических интересов и преимуществ политической модели на основе широкого государственного финансирования, что в совокупности порождает риски национальной безопасности ЕС.

Выявленный в ходе проведенного анализа спектр противоречий процесса имплементации общего инвестиционного регулирования ЕС свидетельствует о том, что создание эффективной системы скрининга прямых иностранных инвестиций станет большим вызовом для Европейского союза. Принятие этого закона является не только углублением экономической и финансовой интеграции ЕС, но и еще одним шагом на пути передачи из ведения национальных государств вопросов формирования внешнеполитического курса на наднациональный уровень, который позволит в будущем сделать внешнеполитическую деятельность Евросоюза равнозначной единому голосу еврозоны в Международной валютной системе.

Для придания устойчивости интеграционному процессу в долгосрочной перспективе Европейскому союзу предстоит завершить реформирование финансовой системы и приступить к реформе методов принятия решений [10].

Анализ долгосрочных сценариев развития диалога США – ЕС – Россия не дает оснований говорить об изменении каче-

ства российско-европейских отношений. Введение в действие механизма скрининга ЕС приведет к тому, что приток российских прямых иностранных инвестиций в Европейский союз (накопленный объем которых незначителен по сравнению с другими донорами) может существенно замедлиться в силу сложности принимаемых процедур отбора и в связи с тем, что Евросоюз, рассматривая Россию как источник многих угроз безопасности, будет стремиться минимизировать коммуникации и не рассматривать нашу страну как активного субъекта разработки инвестиционных правил.

Вместе с тем изучение новой системы отбора ПИИ важно для Российской Федерации в целях выстраивания долгосрочных экономических и политических отношений со странами ЕС и (исходя из целесообразности использования европейского опыта) формирования подобной системы контроля в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в условиях повышения Китаем экономической активности на территории СНГ.

Достаточно отметить, что китайские ПИИ в Беларусь, показывая постоянную тенденцию роста, в 2015–2018 гг. увеличились с 77,7 до 190,1 млн долларов¹, тогда как приток российских инвестиций имеет тенденцию к сокращению и, несмотря на значительный рост в 2018 г. до 646 млн долларов², не достиг уровня 2015 г.

В заключение необходимо подчеркнуть, что так же, как и в странах Евросоюза, Китай использует в отношении стран – партнеров России по ЕАЭС стратегию выстраивания независимых двусторонних отношений, что в ближайшем будущем может привести к столкновению интересов российских и китайских инвесторов, а также ослабить экономическое влияние России на всем евразийском пространстве.

¹ URL: <http://china.mfa.gov.by/ru/bilateral/credinvest/> (дата обращения: 15.01.2020).

² URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs (дата обращения: 15.01.2020).

Список литературы

1. Афонцев С. А. Новые тенденции в развитии мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 5. – С. 36–46.
2. Барановский В. Г. Новый миропорядок: преодоление старого или его трансформация? // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 5. – С. 7–23.
3. Большая Европа. Идеи, реальность, перспективы : коллективная монография / под ред. Ал. А. Громыко, В. П. Фёдорова. – М. : Весь Мир : Ин-т Европы Российской акад. наук, 2014.
4. Громыко Ал. А. Большая Европа: внутренние и внешние угрозы безопасности : аналитический доклад / Ин-т Европы Российской акад. наук. – М., 2017.
5. Европа XXI века. Новые вызовы и риски : коллективная монография. – М. ; СПб. : Нестор-История, 2017.
6. Киссинджер Г. Мировой порядок : пер. с англ. – М. : АСТ, 2018.
7. Китай в мировой экономике и международном бизнесе : монография / под науч. ред. Р. И. Хасбулатова, С. В. Ивановой. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2019.
8. Кондратьева Н. Б. Инвестиционная политика России: смена проблем и приоритетов // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – Т. 62. – № 1. – С. 123–127.
9. Молий Г. М., Акимов А. А., Разумнова Л. Л. ЕС на пути к новой стратегии инвестиционного сотрудничества с Китаем // Управление экономическими системами. – 2019. – № 4 (122). – URL: <http://uecs.ru/demografiya/item/5457-2019-04-08-07-37-42> (дата обращения: 10.02.2020)
10. Новосад Т. А. Механизмы принятия решений в ЕС: современные тенденции // Современная Европа. – 2019. – № 3. – С. 190–196.
11. Павлов Н. В. Германия – Россия – ЕС: треугольник сотрудничества или противоречий? // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 5. – С. 67–75.
12. Пищик В. Я., Кузнецов А. В., Алексеев П. В. Европейский экономический и валютный союз: 20 лет спустя // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 9. – С. 76–85.
13. Разумнова Л. Л., Гладков И. С. Китайские инвестиции в странах Европейского союза: кейс WINDVISION/CGN // Актуальные вопросы современной науки : материалы Международной научно-практической конференции. 20 ноября 2019 г. : в 3 ч. – Ч. 2. – Уфа, 2019. – С. 136–143.
14. Разумнова Л. Л., Лисовская Е. Г. Инновационная стратегия сырьевых компаний в условиях неопределенности на европейском рынке газа (на примере ПАО «Газпром») // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 6 (102). – С. 199–213.
15. Разумнова Л. Л., Мигалева Т. Е. Рост политического и экономического влияния Китая в современном мире: плюрализм мнений // Международная торговля и торговая политика. – 2019. – № 4 (20). – С. 42–63.
16. Романова Т. А., Павлова Е. Б. Стрессоустойчивость в Евросоюзе и Россия: суть и перспективы новой концепции // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 6. – С. 102–109.
17. Фёдоров В. П. Германия: оптимизация Европы // Современная Европа. – 2018. – № 3 (82). – С. 5–15.
18. Хасбулатов Р. И. Развитие капитализма в России. Второе пришествие: 1989-2016 гг. : в 2 кн. – Кн. 2. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017.

19. Шмелев Н. П. В поисках здравого смысла. Двадцать лет российских экономических реформ. – М. : Весь Мир, 2009.

20. Chinese FDI In Europe: 2018 Trends and Impact of New Screening Policies. – URL: <https://rhg.com/wp-content/uploads/2019/03/RHG-MERICS-COFDI-Update-2019.pdf> (дата обращения: 20.01.2020).

21. Godement F., Vasselier A. China at the Gates: A New Power Audit of EU-China Relations. – URL: <https://carnegieendowment.org/2017/12/01/china-at-gates-new-power-audit-of-eu-china-relations-pub-74919> (дата обращения: 20.12.2019).

22. Hurley J., Morris S., Portelance G. Examining the Debt Implications of the Belt and Road Initiative from a Policy Perspective. – URL: <https://www.cgdev.org/publication/examining-debt-implications-belt-and-road-initiative-policy-perspective> (дата обращения: 15.02.2020).

23. Jinghan Z. Europe's Protectionist Position on the Belt and Road Initiative and Its Influence // Journal of Common Market Studies. – 2017. – Vol. 55. – N 5.

24. Lechner T. European Security and Autocratic Consolidation. – URL: <http://www.sant.ox.ac.uk/university-consortium/analysis/european-security-and-autocratic-consolidation> (дата обращения: 15.12.2019).

25. Razumnova L. L., Migaleva T. E., Podbiralina G. V. "Soft power" of the Shanghai Cooperation Organization // Materials of the International Conference "Scientific Research of the SCO Countries: Synergy and Integration" / Minzu University of China. – Beijing, Scientific Publishing House Infinity, 2019. – P. 24–35.

26. Sharp Power: Rising Authoritarian Influence. – URL: <https://www.ned.org/sharp-power-rising-authoritarian-influence-forum-report> (дата обращения: 17.12.2019).

27. Zuokui Liu. Europe's Protectionist Position on the Belt and Road Initiative and Its Influence // China International Studies. – 2018. – September/October.

References

1. Afontsev S. A. Novye tendentsii v razvitii mirovoy ekonomiki [New Trends in the Development of Global Economy]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global Economy and International Relations], 2019, Vol. 63, No. 5, pp. 36–46. (In Russ.).

2. Baranovskiy V. G. Novyy miroporyadok: preodolenie starogo ili ego transformatsiya? [New Global Order: Overcoming the Old or its Transformation?]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global Economy and International Relations], 2019, Vol. 63, No. 5, pp. 7–23. (In Russ.).

3. Bolshaya Evropa. Idei, realnost, perspektivy, kollektivnaya monografiya [Great Europe. Ideas, Reality, Prospects, collective monograph], edited by Al. A. Gromyko, V. P. Fedorov. Moscow, Ves Mir, The Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences, 2014. (In Russ.).

4. Gromyko Al. A. Bolshaya Evropa: vnutrennie i vneshnie ugrozy bezopasnosti, analiticheskiy doklad [Greater Europe: Internal and External Security Threats. Analytical Report], The Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences. Moscow, 2017. (In Russ.).

5. Evropa XXI veka. Novye vyzovy i riski, kollektivnaya monografiya [Europe of the XXI century. New Challenges and Risks, collective monograph]. Moscow, Saint Petersburg, Nestor-Istoriya, 2017. (In Russ.).

6. Kissindzher G. Mirovoy poryadok [World Order], translated from English. Moscow, AST, 2018. (In Russ.).

7. Kitay v mirovoy ekonomike i mezhdunarodnom biznese, monografiya [China in Global Economy and International Business: monograph], edited by R. I. Khasbulatov, S. V. Ivanova. Moscow, The Russian Plekhanov University of Economics, 2019. (In Russ.).

8. Kondrateva N. B. Investitsionnaya politika Rossii: smena problem i prioritetrov [Investment Policy in Russia: Changing Problems and Priorities]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global Economy and International Relations], 2018, Vol. 62, No. 1, pp. 123–127. (In Russ.).
9. Moliy G. M., Akimov A. A., Razumnova L. L. ES na puti k novoy strategii investitsionnogo sotrudnichestva s Kitaem [The EU on the Way to New Strategy of Investment Cooperation with China]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami* [Managing Economic Systems], 2019, No. 4 (122). (In Russ.). Available at: <http://uecs.ru/demografiya/item/5457-2019-04-08-07-37-42> (accessed 10.02.2020)
10. Novosad T. A. Mekhanizmy prinyatiya resheniy v ES: sovremennye tendentsii [Decision-Making Mechanisms in the EU: Current Trends]. *Sovremennaya Evropa* [Today's Europe], 2019, No. 3, pp. 190–196. (In Russ.).
11. Pavlov N. V. Germaniya – Rossiya – ES: treugolnik sotrudnichestva ili protivorechiy? [Germany – Russia – the EU: the Triangle of Collaboration or Contradictions?]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global Economy and International Relations], 2019, Vol. 63, No. 5, pp. 67–75. (In Russ.).
12. Pishchik V. Ya., Kuznetsov A. V., Alekseev P. V. Evropeyskiy ekonomicheskiy i valyutnyy soyuz: 20 let spustya [European Economic and Monetary Union: 20 years later]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2019, Vol. 63, No. 9, pp. 76–85. (In Russ.).
13. Razumnova L. L., Gladkov I. S. Kitayskie investitsii v stranakh Evropeyskogo soyuza: keys WINDVISION/CGN [Chinese Investments in European Union Countries: WINDVISION/CGN case study]. *Aktualnye voprosy sovremennoy nauki, materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. 20 noyabrya 2019 g.* [Actual Issues of Modern Science, materials of the International scientific-practical conference. November 20, 2019], in 3 parts. Part 2. Ufa, 2019, pp. 136–143. (In Russ.).
14. Razumnova L. L., Lisovskaya E. G. Innovatsionnaya strategiya syrevykh kompaniy v usloviyakh neopredelennosti na evropeyskom rynke gaza (na primere PAO «Gazprom») [Innovation Strategy of Raw Material Companies in Conditions of Uncertainty on European Gas Market (illustrated by 'Gazprom')]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 6 (102), pp. 199–213. (In Russ.).
15. Razumnova L. L., Migaleva T. E. Rost politicheskogo i ekonomicheskogo vliyaniya Kitaya v sovremennom mire: plyuralizm mneniy [The rise of China's Political and Economic Influence in the Modern World: Pluralism of Opinions]. *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2019, No. 4 (20), pp. 42–63. (In Russ.).
16. Romanova T. A., Pavlova E. B. Stressoustoychivost v Evrosoyuze i Rossiya: sut i perspektivy novoy kontseptsii [Stress-Resistance in the EU and Russia: the Essence and Prospects of the New Concept], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global Economy and International Relations], 2019, Vol. 63, No. 6, pp. 102–109. (In Russ.).
17. Fedorov V. P. Germaniya: optimizatsiya Evropy [Germany: optimization of Europe]. *Sovremennaya Evropa* [Modern Europe], 2018, No. 3 (82), pp. 5–15. (In Russ.).
18. Khasbulatov R. I. Razvitie kapitalizma v Rossii. Vtoroe prishestvie: 1989-2016 gg. [The Development of Capitalism in Russia. The Second Advent: 1989–2016], in 2 books. Book 2. Moscow, The Russian Plekhanov University of Economics, 2017. (In Russ.).
19. Shmelev N. P. V poiskakh zdravogo smysla. Dvadtsat let rossiyskikh ekonomicheskikh reform [In Search for Common Sense. Twenty Years of Russian Economic Reforms]. Moscow, Whole World, 2009. (In Russ.).

20. Chinese FDI In Europe: 2018 Trends and Impact of New Screening Policies. Available at: <https://rhg.com/wp-content/uploads/2019/03/RHG-MERICS-COFDI-Update-2019.pdf> (accessed 20.01.2020).
21. Godement F., Vasselier A. China at the Gates: A New Power Audit of EU-China Relations. Available at: <https://carnegieendowment.org/2017/12/01/china-at-gates-new-power-audit-of-eu-china-relations-pub-74919> (accessed 20.12.2019).
22. Hurley J., Morris S., Portelance G. Examining the Debt Implications of the Belt and Road Initiative from a Policy Perspective. Available at: <https://www.cgdev.org/publication/examining-debt-implications-belt-and-road-initiative-policy-perspective> (accessed 15.02.2020).
23. Jinghan Z. Europe's Protectionist Position on the Belt and Road Initiative and Its Influence. *Journal of Common Market Studies*, 2017, Vol. 55, No. 5.
24. Lechner T. European Security and Autocratic Consolidation. Available at: <http://www.sant.ox.ac.uk/university-consortium/analysis/european-security-and-autocratic-consolidation> (accessed 15.12.2019).
25. Razumnova L. L., Migaleva T. E., Podbiralina G. V. "Soft power" of the Shanghai Cooperation Organization. *Materials of the International Conference "Scientific Research of the SCO Countries: Synergy and Integration"*. Minzu University of China. Beijing, Scientific Publishing House Infinity, 2019, pp. 24–35.
26. Sharp Power: Rising Authoritarian Influence. Available at: <https://www.ned.org/sharp-power-rising-authoritarian-influence-forum-report> (accessed 17.12.2019).
27. Zuokui Liu. Europe's Protectionist Position on the Belt and Road Initiative and Its Influence. *China International Studies*, 2018, September/October.

Сведения об авторах

Людмила Львовна Разумнова

доктор экономических наук, профессор
кафедры мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: razumnova2003@yandex.ru

Татьяна Евгеньевна Мигалева

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник лаборатории
динамики мировой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: migaleva08@rambler.ru

Information about the authors

Lyudmila L. Razumnova

Doctor of Economics, Professor
of the Department for World Economy
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: razumnova2003@yandex.ru

Tatiana E. Migaleva

PhD, Leading Researcher of the Laboratory
of Global Economy Dynamic
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: migaleva08@rambler.ru

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 teoriy 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 spekulativnogo kapitala [Managing Speculative Capital Market], *Rossiiskij 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.