

ВЕСТНИК

**РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

имени Г. В. Плеханова

ISSN 2413-2829 (Print)

ISSN 2587-9251 (Online)

**2021
Том 18
№ 1
(115)**

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 «Урал-Пресс».
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», 2021

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 'Ural-Press' 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, 2021

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Лобанов И. В., канд. юрид. наук, доцент, 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
Асалиев А. М., д-р экон. наук, профессор, руководитель Научного центра экономики труда
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
Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия
Зарова Е. В., д-р экон. наук, профессор, начальник отдела обработки и анализа статистической информации
Департамента экономической политики и развития города Москвы,
руководитель Центрально-Евразийского представительства
Международного статистического института,
Москва, Россия
Караваяева И. В., д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Института экономики РАН,
Москва, Россия
Кореньков В. В., д-р техн. наук, профессор, директор лаборатории информационных технологий Объединенного института ядерных исследований, Москва, Россия
Косоруков О. А., д-р техн. наук, профессор, профессор факультета Высшей школы управления и инноваций
Московского государственного университета имени
М. В. Ломоносова, Москва, Россия
Ленчук Е. Б., д-р экон. наук, директор Института экономики РАН,
Москва, Россия
Масленников В. В., д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий
Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия
Орлова Л. Н., д-р экон. наук, доцент, профессор
Департамента экономической безопасности и управления рисками Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, 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 кафедры 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
Фитунни Л. Л., чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института Африки РАН,
Москва, Россия
Шутилин В. Ю., д-р экон. наук, доцент, ректор Белорусского государственного экономического университета,
Минск, Беларусь

CHIEF EDITOR

Ivan V. Lobanov, PhD, Assistant 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
Asali M. Asaliev, Doctor of Economics, Professor, the Head of the Research Center for Labor Economics 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 Plekhanov Russian University of Economics, 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
Liubov N. Orlova, Doctor of Economics, PhD, Professor of the Department for Economic Security and Risk Analysis of the Financial University under the Government of the Russian Federation, 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 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
Vyacheslav Yu. Shutilin, Doctor of Economics, Assistant Professor, Rector of the Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

Содержание

Экономика

<i>Братцев В. И., Гришанова А. М.</i> Развитие процесса цифровизации как фактор, определяющий изменения механизма налогового администрирования	5
<i>Кропин Ю. А.</i> Противоречивая природа банков и ее преодоление в условиях современной денежной системы	14
<i>Алиева З. Б.</i> Анализ проекта федерального бюджета России на 2021–2023 гг.: источники финансирования, механизм преодоления финансовых вызовов	21
<i>Алтухова Е. В.</i> Синхронизация работы российских банков и институтов развития в системе реализации национальных проектов	29
<i>Каленов О. Е.</i> Развитие концепции экосистем в экономике	37

Региональная экономика

<i>Печенская-Полищук М. А., Волков А. А.</i> Тенденции развития региональной банковской системы (на примере субъектов СЗФО)	47
---	----

Экономика труда

<i>Макекадырова А. С., Кравцевич С. В.</i> Разработка концептуальной модели влияния несовершенной конкуренции на воспроизводство рабочей силы и разработка системы мер по ее государственному регулированию	59
<i>Дубравская Э. И.</i> Влияние неформальной занятости на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации	73
<i>Цеслик К. Н.</i> К экономическим обоснованиям системы управления охраной труда	87

Экономика предпринимательства

<i>Баурина С. Б.</i> Стратегические ориентиры развития малого бизнеса в условиях пандемии	95
---	----

Теория и практика управления

<i>Кулапов М. Н., Карасев П. А., Фатеев М. А., Слонец И.</i> Специфика проектного управления разработкой и реализацией программ ДПО в университетах: роль образовательно-научных центров	105
<i>Манахова И. В., Левченко Е. В., Есина А. Р.</i> Модели трансформации систем менеджмента качества цифровой компании	115
<i>Вейнберг Р. Р., Скотченко А. С., Григорьев А. А., Ярощук А. Б.</i> Прогнозирование экономических показателей с помощью прикладных технологий обработки данных	124
<i>Казанцева С. Ю.</i> Особенности менеджмента при создании и развитии нишевых организаций	133
<i>Полетаева В. М., Смулов А. М.</i> Традиционные и перспективные методы санирования (ликвидации) проблемной ссудной задолженности юридических лиц	141
<i>Садыхова К. В.</i> Бифуркация корпоративного управления: традиционная и инновационная логика	154

Маркетинг, логистика, сфера услуг

<i>Галанов В. А., Галанова А. В.</i> Противоположная нацеленность товарного маркетинга и маркетинга финансовых инструментов	159
<i>Щиголев В. А.</i> Динамика развития рынка доставки продуктов и товаров народного потребления за последние три года	166

Экономическая безопасность

<i>Сизов В. А., Дрожкин А. А.</i> Моделирование экономики информационной безопасности субъекта экономической деятельности на основе симплекс-метода	173
---	-----

Contents

Economics

- Bratcev V. I., Grishanova A. M.* Digitalization Development as Factor Causing Changes in Taxation Administration 5
- Kropin A. Yu.* Contradictory Nature of Banks and its Overcoming in Conditions of Today's Cash System 14
- Alieva Z. B.* Analyzing the Draft Federal Budget of Russia for 2021–2023: Sources of Financing and Mechanism of Overcoming Finance Challenges 21
- Altukhova E. V.* Synchronizing Operation of Russian Banks and Institutions of Development in the System of National Project Implementation 29
- Kalenov O. E.* The Development of Ecosystem Concept in Economy 37

Regional Economy

- Pechenskaya-Polishchuk M. A., Volkov A. A.* Trends of Regional Banking System Development (Illustrated by entities of the North-West Federal Area) 47

Economics of Labour

- Makekadyrova A. S., Kravtsevich S. V.* Developing the Conceptual Model of Imperfect Competition Impact on Labour Reproduction and the System of Measures Aimed at its State Regulation 59
- Dubravskaya E. I.* Informal Employment Impact on Social and Economic Development of Russian Federation Entities 73
- Tseslik K. N.* Economic Basis of the Control System of Labour Protection .. 87

Economics of Entrepreneurship

- Baurina S. B.* Strategic Landmarks for Small Business Development in Pandemic 95

Theory and Practice of Management

- Kulapov M. N., Karasev P. A., Fateev M. A., Słoniec J.* Specifics of Project Management of Development and Implementation of DPO Programs in Universities: Role of Educational and Scientific Centers 105
- Manakhova I. V., Levchenko E. V., Esina A. R.* Models of Transforming Quality Management Systems in the Digital Company 115
- Veynberg R. R., Skotchenko A. S., Grigorev A. A., Yaroshlyk A. B.* Forecasting Economic Indicators by Applied Technologies of Data Processing 124
- Kazantseva S. Yu.* Specific Features of Management in Setting-Up and Developing Nich Organizations 133
- Poletaeva V. M., Smulov A. M.* Traditional and Perspective Methods of Corporate Non-Performing Loans Rejustment (Liquidation) 141
- Sadykova X. V.* Bifurcation of Corporate Management: Traditional and Innovation Logics 154

Marketing, Logistics, Service Sector

- Galanov V. A., Galanova A. V.* The Opposite Orientation of Product Marketing and Finance Tool Marketing 159
- Shchegolev V. A.* Dynamics of Developing Food and Customer Goods Delivery Market During Last Three Years 166

Economic Security

- Sizov V. A., Drozhkin A. A.* Modeling Economy of Information Security of Business Entity Based on Simplex-Method 173

**ВЕСТНИК
РОССИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА**
Том 18, № 1 (115) 2021

Ответственный секретарь
Н. В. Прядко

Редактор **Н. В. Прядко**
Переводчик **Н. Г. Пучкова**
Оформление обложки
Ю. С. Жигалова

Адрес редакции:
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.
Тел.: 8 (495) 800-12-00, доб. 19-35
E-mail: izdatelstvo@rea.ru

Подписано в печать 02.02.21.
Формат 60 x 84 1/8.
Печ. л. 22,5.
Усл. печ. л. 20,93.
Уч.-изд. л. 16,76.
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. 18, N 1 (115) 2021

Executive secretary
N. V. Pryadko

Editor **N. V. Pryadko**
Translator **N. G. Puchkova**
Cover design **Yu. S. Zhigalova**

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.
Тел.: 8 (495) 800-12-00, доб. 19-35
E-mail: izdatelstvo@rea.ru

Signed for print: 02.02.21.
Format 60 x 84 1/8.
Printed sheets 22,5.
Conv. sheets 20,93.
Publ. sheets 16,76.
Circulation 1,000.
Order
Free price.

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

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ИЗМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

В. И. Братцев, А. М. Гришанова

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

В статье отражены основные направления цифровой трансформации налоговых органов Российской Федерации в целях обеспечения развития методов налогового регулирования. Управление изменениями в сфере цифровой экономики требует формирования и принятия регуляторных решений, которые могут устранить барьеры и создать благоприятные условия для развития этой сферы, одновременно снижая риски, связанные с широким использованием новых технологий. В современных условиях для налоговых органов в целях исполнения своих основных функций, в том числе в части обеспечения высокого уровня поступлений денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации в условиях цифровизации экономики, одной из приоритетных задач становится создание собственной цифровой платформы, вокруг которой будет формироваться экосистема для налогоплательщиков. Авторами проведено исследование влияния процесса цифровизации экономики на трансформацию подхода к налоговому регулированию, ключевым направлением которого становится преобразование системы налоговых органов в адаптивную цифровую платформу. Рассмотрены основные показатели сектора цифровых технологий Российской Федерации, показаны возможности воздействия указанного сектора на налоговое регулирование и на этой основе обоснована необходимость совершенствования программных продуктов налоговых органов, которые используются в рамках налогового администрирования. Дается описание взаимосвязи форм и направлений цифровизации с процессами институциональных преобразований налогового регулирования. Среди основных результатов исследования стоит отметить обоснование трансформации налоговой системы под влиянием ускоряющегося темпа развития цифровых технологий, а также разработку практических рекомендаций по совершенствованию механизма налогового администрирования путем внедрения автоматизированного многофункционального консолидационного аналитического инструмента.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, налоговое администрирование, электронное правительство, информационные технологии, цифровое преобразование налогового регулирования.

DIGITALIZATION DEVELOPMENT AS FACTOR CAUSING CHANGES IN TAXATION ADMINISTRATION

Valeriy I. Bratcev, Anastasiya M. Grishanova

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article demonstrates the key lines in digital transformation of Russian taxation bodies aimed at ensuring the development of tax regulating methods. Managing changes in the field of digital economy requires designing and adopting regulatory decisions, which could eliminate barriers and create favorable conditions for the development of this field and cut risks connected with broad application of new technologies. In order to perform their principle functions, including those providing a high level of cash receipts to the budget system of the Russian Federation in conditions of economy digitalization tax bodies today shall develop their own digital platform, around which the ecosystem for taxpayers will be formed. The authors researched the impact of the economy digitalization process on transforming the approach to tax regulation, the focus of which is turning the system of tax bodies into the adaptive digital platform. Key indicators of the digital technology sector of the Russian Federation were studied and

opportunities of the sector's impact on tax regulation were identified. On this basis the authors showed the necessity to upgrade software products of tax bodies, which are used within the frames of tax administration. The interconnection of forms and lines of digitalization with processes of institutional changes in tax regulation was described. Among key findings of the research it is necessary to highlight substantiation of the tax system transformation under the influence of speeding-up development of digital technologies and elaboration of practical recommendations aimed at upgrading the tax administration mechanism by introducing automated multifunctional consolidating analytical tools.

Keywords: digital economy, digitalization, tax administration, e-government, information technologies, digital transformation of tax regulation.

С использованием цифровых технологий изменяются повседневная жизнь человека, производственные отношения, структура экономики и образование, а также возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным мощностям, информационным системам и сервисам.

Среди ключевых изменений, привнесенных информационными технологиями, можно выделить качественно новые возможности по сбору, обработке, анализу и использованию данных [4].

Значительное увеличение объема данных, источниками и средствами распространения которых являются промышленные и социальные объекты, различные электронные устройства, приводит к формированию новых технологий, способствующих развитию нового этапа экономики – цифровой экономики – и образованию ее экосистемы.

В современном мире основной целью субъектов отношений, независимо от сферы деятельности, становится ускорение сбора и обработки как можно большего объема информации. Способность контролировать данные имеет стратегически важное значение, поскольку это позволяет превратить их в «цифровой интеллект»¹. Учитывая вышесказанное, главным способом обеспечения эффективности цифровой экономики становится внедрение технологий обработки данных.

В течение последних шести лет сектор цифровых технологий в Российской Феде-

рации стремительно развивался, о чем свидетельствуют следующие показатели²:

- спрос на программные решения и ИТ-услуги на внутреннем рынке увеличился на 50%, на внешнем рынке (экспорт отечественного софта и ИТ-услуг) – на 80%;

- валовая добавленная стоимость сектора выросла более чем в два раза (по итогам 2018 г. указанный показатель составил 2 443,0 млрд рублей [3]);

- доля сектора информационно-телекоммуникационных технологий в структуре ВВП увеличилась практически вдвое (по итогам 2019 г. указанный показатель составил 2,6%³).

На основании исследования «Russia IT Services Market: 2019 Analysis and 2020–2024 Forecast», проведенного компанией International Data Corporation (IDC), только по итогам 2019 г. объем российского рынка ИТ-услуг увеличился на 8% и составил 5,57 млрд долларов.

Указанные институциональные преобразования сектора цифровых технологий не могли не отразиться на месте, занимаемом Российской Федерацией в соответствующих международных рейтингах, что можно проиллюстрировать на примере рейтингов, сформированных на основании значений международного индекса International Digital Economy and Society Index (I-DESI)⁴, а также индекса E-Government Development Index (EGDI)¹.

² URL: <http://government.ru/news/39995/> (дата обращения: 14.10.2020).

³ URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/61.htm (дата обращения: 14.10.2020).

⁴ Международный индекс цифровой экономики и общества (International Digital Economy and Society

¹ URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf (дата обращения: 14.10.2020).

Так, по итогам формирования рейтинга стран на основании индекса I-DESI в 2018 г. Российская Федерация сохранила по сравнению с 2016 г. 39-е место из общего количества стран – участниц рейтинга (или 12-е место из стран, не входящих в Европейский союз). Несмотря на то, что Россия значительно отстает от уровня развития цифровой экономики стран Европейского союза, Республики Кореи, Австралии, Японии, Соединенных Штатов Америки и Канады, по данному показателю она опережает Китай, Румынию, Чили, Турцию, Бразилию и Мексику [3].

Согласно исследованию, проведенному на основании индекса EGDИ, в 2018 г. 40 стран имели очень высокие показатели EGDИ (в диапазоне от 0,75 до 1,00) по сравнению с 10 странами с высокими показателями в 2003 г. и 29 странами в 2016 г. Такая тенденция свидетельствует о нарастающем темпе цифровой трансформации методов предоставления государственных и муниципальных услуг.

Российская Федерация в 2018 г. заняла 32-е место по готовности к цифровой экономике (что соответствует очень высоким показателям EGDИ). Необходимо отметить, что в 2010 г. Россия занимала лишь 59-е ме-

сто, а в 2016 г. – 35-е место. Вместе с тем все еще наблюдается значительное отставание от десяти лидирующих стран, таких как Дания, Австралия, Республика Корея, Великобритания, Швеция, Финляндия, Сингапур, Новая Зеландия, Франция, Япония [3].

Тенденция к наращиванию скорости развития сектора цифровых технологий выработалась в том числе благодаря тому, что на сегодняшний день государство выступает не только одним из основных участников развития указанного сектора в стране, но и одним из основных потребителей ИТ-продуктов и услуг, что объясняется активным внедрением цифровых технологий в органах власти².

Значительный вклад государства в развитие ИТ-сектора, способствующего в свою очередь цифровой трансформации всех отраслей экономики, во многом связан с зависимостью не только отдельных субъектов экономических отношений, но и целых государств от наличия высокотехнологичного и современного оборудования и программного обеспечения. Таким образом, конкурентное преимущество Российской Федерации на мировом рынке может быть обеспечено исключительно благодаря разработке и внедрению в кратчайшие сроки качественных технологических решений.

На формирование цифровой экономики в России непосредственное влияние оказывает налогообложение: и как источник финансирования соответствующих государственных программ, и как непосредственный инструмент формирования комфортной среды для осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Разработка новой концепции налогового администрирования во многом связана с появлением big data (больших данных). Объемы информации, получаемой ФНС России непосредственно от налогоплательщиков, а также в рамках межведомственного взаимодействия от других орга-

Index – I-DESI) был разработан и опубликован Европейской комиссией в 2018 г. в целях оценки эффективности развития цифровой экономики как отдельных стран Европейского союза, так и Европейского союза в целом по сравнению с Австралией, Бразилией, Канадой, Китаем, Исландией, Израилем, Японией, Южной Кореей, Мексикой, Новой Зеландией, Норвегией, Россией, Швейцарией, Турцией, Чили, Румынией и Соединенными Штатами Америки. Основными компонентами индекса I-DESI являются связь, человеческий капитал, использование сети Интернет, внедрение цифровых технологий в бизнесе и цифровые услуги для населения.

¹ Специальный индекс E-Government Development Index (EGDI) был разработан Организацией Объединенных Наций в целях формирования рейтинга стран мира по степени готовности к внедрению электронного правительства. Указанный индекс складывается из трех элементов (подындексов), характеризующих веб-присутствие органов государственной власти, телекоммуникационную инфраструктуру и человеческий капитал. Значение индекса рассчитывается как среднее арифметическое трех его подындексов, каждый из которых формируется на основе нормализованных значений показателей, входящих в его состав (максимально возможное значение подындеса и, следовательно, интегрального индекса равно 1, а минимально возможное – нулю).

² URL: http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/09/issledovanie_tsifrovaya-ekonomika-14-09-18-1.pdf (дата обращения: 14.10.2020).

нов власти, на сегодняшний день исчисляются петабайтами (2^{50} байт). Так, например, в ФНС России подсчитали, что в среднем объем документов, представляемых в ответ на требования налоговых органов в ходе камеральных и выездных налоговых проверок только крупнейших налогоплательщиков, составляет более 9,4 млн листов и 12 тыс. электронных файлов в год.

В этой связи такой инструмент, как big data, предоставляет новые возможности для повышения эффективности как налогового контроля, так и взаимодействия с налогоплательщиками и другими органами власти, но при этом устанавливает новые технологические вызовы по обработке поступающей информации.

Институциональное развитие процесса цифровизации как фактор, определяющий изменение механизма налогового администрирования, можно обозначить в четырех аспектах [2]:

1) цифровая трансформация предоставления ФНС России государственных услуг;

2) автоматизация налогового контроля;

3) формирование благоприятной налоговой среды для стимулирования инвестирования в цифровые технологии;

4) налоговое регулирование продуктов цифровизации.

Институциональное развитие процессов цифровизации способствовало развитию цифровой платформы предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе за счет установления требований об интероперабельности систем. Так, благодаря развитию процессов цифровизации уровень государственных услуг в сфере налогообложения, предоставляемых ФНС России, значительно увеличился: в настоящее время налогоплательщику предоставляется доступ к личной налоговой информации посредством использования интернет-сервисов.

На сегодняшний день на официальном сайте ФНС России представлено порядка

50 различных электронных сервисов, в том числе:

– электронные сервисы «Личный кабинет юридического лица», «Личный кабинет индивидуального предпринимателя», «Личный кабинет физического лица» (личными кабинетами пользуются порядка 670 тыс. юридических лиц, более 1,26 млн индивидуальных предпринимателей, а также более 24 млн физических лиц¹);

– сервисы, позволяющие получить информацию из различных реестров (Единого государственного реестра юридических лиц, Федеральной информационной адресной системы и т. д.);

– сервисы, позволяющие получить или передать в электронном виде необходимые сведения (обратиться в ФНС России, узнать о жалобе, представить отчетность в электронном виде и т. д.);

– сервис «Часто задаваемые вопросы», в котором собрана база ответов на самые актуальные вопросы налогоплательщиков, что позволяет до обращения в ФНС России с высокой степенью вероятности получить ответ на возникший вопрос.

Необходимо отметить, что ФНС России постоянно совершенствует как сами электронные сервисы, так и подход к их разработке и внедрению. Например, на сегодняшний день на официальном сайте ФНС России в тестовом режиме реализован чат-бот «Таксик», позволяющий физическим лицам в кратчайшие сроки получить ответы на типовые вопросы, в частности, о транспортном налоге, налоге на доход физических лиц (НДФЛ), налоге на имущество, земельном налоге, а также об электронных сервисах.

С помощью заранее прописанных правил и нейросетевого интерфейса чат-бот в автоматическом режиме классифицирует поступающие запросы и направляет их в соответствующие тематики для поиска наиболее подходящего ответа. Кроме того,

¹ URL: <https://rg.ru/2018/08/05/nalogoviki-rasskazali-o-razvitii-elektronnyh-servisov.html> (дата обращения: 14.10.2020).

благодаря механизму разметки проведенных диалогов чат-бот самообучается, чтобы в дальнейшем давать более точные ответы.

Помимо непосредственно сервисов для взаимодействия с налогоплательщиками, ФНС России также работает над оцифровкой сведений, хранящихся исключительно на бумажных носителях, но представляющих значимость для налогоплательщиков при получении государственных и муниципальных услуг.

Так, в результате внедрения единого реестра (облачный ЗАГС), оператором которого является ФНС России, порядка 90% сведений будет передаваться между различными регионами в электронной форме. Одновременно в целях конвертации в реестр исторических данных проходит масштабный перевод записей гражданского состояния с 1926 г. в электронный вид. Оцифровка сведений позволит сформировать основу для планируемого реестра населения страны.

Совершенствуются не только механизмы предоставления государственных услуг налогоплательщикам, но также методика и инструменты налогового контроля.

Федеральной налоговой службой на постоянной основе проводится реинжиниринг технологических процессов в автоматизированной информационной системе «Налог-3» (АИС «Налог-3») в целях оптимизации функционирования системы как для работы сотрудников налоговых органов, так и в части взаимодействия с налогоплательщиками или органами исполнительной власти. Часть процессов переводится в автоматизированный режим, заменяя работу сотрудника налоговых органов.

Настоящим прорывом в налоговом администрировании стали разработка и внедрение с 2013 г. в промышленную эксплуатацию автоматической системы контроля «НДС-2» (АСК «НДС-2»).

На начальном этапе каждая налоговая декларация проходит проверку с помощью АСК «НДС-2», в ходе которой налоговый автомат устанавливает:

- совпадают ли показатели из декларации с контрольными соотношениями (например, сопоставляет данные из разделов 8 и 9 с показателями раздела 3 декларации);

- есть ли расхождения между реквизитами проверяемой организации и ее контрагентов (например, совпадает ли сумма вычета, которую покупатель заявил в декларации, с суммой НДС у продавца);

- соответствуют ли платежи суммам НДС, которые налогоплательщики указывают в назначении платежа в платежном поручении.

Система АСК «НДС-2» не только осуществляет контроль за правомерностью возмещения НДС из бюджета, проверяет полноту отражения операций с контрагентами в налоговых декларациях, соответствие данных налоговых деклараций данным книг покупок и продаж, но и позволяет найти аналогичные риски по другим налогам (например, по налогу на прибыль организаций, когда компании формируют убытки с использованием фирм-однодневок). При этом влияние человеческого фактора сводится к минимуму.

Говоря о цифровом преобразовании налогового администрирования, нельзя не отметить результаты реализации проекта по внедрению онлайн-касс. Налоговым органам Российской Федерации удалось создать практически собственный Интернет вещей, который теперь предоставляет информацию о розничных продажах в реальном времени со всей страны, что позволило увеличить поступления по налогу на добавленную стоимость в розничном секторе на 38% за первый год работы проекта.

В настоящее время ФНС России добилась значительных успехов на пути к созданию виртуальной транзакционной среды, т. е. замкнутой цифровой экосистемы, в которой все хозяйствующие субъекты совершают сделки, что делает экономику прозрачной по умолчанию. Благодаря функционированию такой среды отпадает необходимость представления налогоплательщиками налоговой отчетности, по-

сколькx взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков превзойдет по открытости систему налогового мониторинга. Ключевая роль в создании и функционировании виртуальной транзакционной среды отведена мобильным приложениям и другим цифровым инструментам, которые делают налоговое администрирование незаметным и удобным для налогоплательщика, но в то же время обеспечивают прозрачность экономики и исполнение требований налогового законодательства. ФНС России уже создает элементы этой платформы. В качестве примера можно привести внедрение специального налогового режима для налогоплательщиков налога на профессиональный доход (самозанятые граждане), который максимально упростил администрирование этой категории налогоплательщиков и значительно снизил административную нагрузку на них.

В рамках реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» современная налоговая политика направлена на создание благоприятных налоговых условий для стимулирования инвестиций в цифровые технологии, поскольку развитие IT-отрасли в современных условиях невозможно без установления особых преференций для хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в указанной сфере.

Так, в рамках реализации налогового маневра для задействованных в IT-отрасли компаний с 1 января 2021 г. предусматриваются следующие преференции¹:

- снижение страховых взносов практически в два раза – до 7,6% (отчисления в Пенсионный фонд – 6%, в Фонд социального страхования – 1,5%, в Фонд обязательного медицинского страхования – 0,1%);

- снижение ставки налога на прибыль организаций до 3% (обнуление ставки

налога в части, подлежащей зачислению в региональные бюджеты);

- освобождение от налога на добавленную стоимость операций по реализации исключительных прав на программы, включенные в Единый реестр программ для электронных вычислительных машин и баз данных.

Такие преференции получит бизнес, 90% доходов которого сформированы от продажи программного обеспечения и услуг по его разработке и внедрению. Кроме того, попадают под налоговый маневр и российские дизайн-центры, осуществляющие проектирование и разработку электронных изделий, а также работчики программного обеспечения, в том числе в области искусственного интеллекта.

Современные мировые налоговые системы зачастую значительно отстают от уровня развития цифровых бизнес-моделей². Формирование цифровой экономики является процессом глобальных изменений во всех сферах деятельности. Появление в экономике России новейших финансовых инструментов, основанных на цифровых технологиях, требует решения целого ряда проблем в сфере налогового регулирования.

Необходимо отметить, что ФНС России на протяжении последних лет планомерно готовилась к вызовам цифровой экономики и на сегодняшний день в качестве основного инструмента улучшения налогового администрирования, в том числе налогового контроля, рассматривает именно цифровизацию своей деятельности. Такое усовершенствование системы налогового администрирования предполагает интеграцию всех источников информации о налогоплательщиках в единое информационное пространство.

Так, например, благодаря применению современных цифровых технологий на сегодняшний день налоговыми органами уда-

¹ См.: Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

² URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2020/03/13/5e6a26569a7947101d1bd128> (дата обращения: 14.10.2020).

лось значительно сократить количество хозяйствующих субъектов с признаками фирм-однодневок: по оценке ФНС России, количество таких компаний составляет лишь 4% от общего количества юридических лиц, зарегистрированных в Едином государственном реестре юридических лиц.

Кроме того, современная концепция налогового администрирования также показала свою эффективность в рамках повышения качества проведения налоговыми органами контрольно-аналитической работы, построенной на исследовании результатов аналитической обработки данных в отношении хозяйствующего субъекта, что приводит к росту сумм налоговых обязательств, уточненных налогоплательщиками добровольно. В результате дополнительные денежные средства поступают в бюджет без проведения выездных налоговых проверок. Фактически в настоящее время выездные налоговые проверки назначаются только в том случае, когда у хозяйствующего субъекта выявляются достаточно серьезные налоговые риски, а иные формы диалога с налогоплательщиком (побуждение к добровольному уточнению своих налоговых обязательств и отказу от применяемых схем уклонения от уплаты налогов) не дали положительного результата. Например, в 2018 г. количество выездных налоговых проверок по сравнению с 2017 г. снизилось на 30%, а на сегодняшний день выездными проверками охвачено всего два налогоплательщика из тысячи, применяющих общую систему налогообложения, и один налогоплательщик из четырех тысяч, применяющих специальные налоговые режимы.

Применение указанных современных цифровых технологий позволило ФНС России разработать стандарт по реализации отраслевых проектов пресечения схем необоснованной налоговой оптимизации, а также развить систему налогового мониторинга.

Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на постоянно совершенствующиеся

подходы ФНС России к налоговому администрированию, его аналитическая составляющая требует особого внимания.

В рамках текущего уровня автоматизации налогового администрирования не предусмотрен многофункциональный консолидационный аналитический инструмент, необходимый для повышения качества проводимых мероприятий налогового контроля, а также снижения временных трудозатрат на их проведение.

Разумеется, в распоряжении налоговых органов есть автоматическая система контроля «НДС-2» (АСК «НДС-2»), специальные внутренние сервисы, такие как ПИК «ВНП отбор», ПИК «Однодневка», ПИК «Анализ банковской выписки» и т. д., которые с момента внедрения показали свою эффективность, в том числе в рамках сокращения количества хозяйствующих субъектов с признаками фирм-однодневок. Однако такой подход применяется налоговыми органами с 2013 г. За прошедшие годы налогоплательщики смогли перестроить свою финансово-хозяйственную деятельность, в том числе отказавшись от схем уклонения от налогообложения путем использования фирм-однодневок и перейдя на более сложные, методологические схемы, которые, учитывая современный подход к автоматизации, зачастую налоговыми органами не выявляются.

В рамках проведения мероприятий налогового контроля на практике налогоплательщику направляется значительное число требований без учета информации, содержащейся в информационных ресурсах налоговых органов. Например, могут быть запрошены показатели налоговой нагрузки, учетная политика, вид применяемого режима налогообложения и т. д.

Вышеуказанные факты свидетельствуют о необходимости совершенствования информационной системы налоговых органов для уменьшения влияния человеческого фактора на проведение качественного анализа имеющихся в распоряжении налоговых органов сведений.

В современных реалиях становится очевидно, что в целях повышения качества налогового администрирования ФНС России необходимо разработать и внедрить в эксплуатацию многофункциональный аналитический инструмент, способный в режиме реального времени обрабатывать информацию как из уже реализованных программных продуктов ФНС России, так и получаемых налоговыми органами из иных источников (в рамках межведомственного и межстранового взаимодействия). При этом с учетом темпа развития цифровых технологий в перспективе указанный аналитический инструмент возможно сделать самообучаемым, в том числе благодаря технологиям искусственного интеллекта.

Именно объединение потоков всех получаемых ФНС России данных в реальном времени позволяет говорить о новой аналитике, поскольку истинный потенциал данных, которые получают налоговые органы, в настоящее время до конца не раскрыт.

Вышеуказанный подход к консолидации данных позволит обеспечить целостность, актуальность, достоверность, непротиворечивость, а также своевременную оценку качества разрозненных данных, их преобразование в требуемый для аналити-

ческой обработки вид. Кроме того, благодаря внедрению такого инструмента значительно увеличится скорость доступа к данным, а также вариативность аналитических запросов. Полученные таким образом данные преобразуются из вторичных по отношению к деятельности налоговых органов сведений в самостоятельный актив, способствующий изменению приоритета внедрения и доработки программного обеспечения с технической автоматизации процессов на качественное управление данными, проведение их анализа и, как следствие, повышение качества и результативности налогового администрирования.

ФНС России уже располагает опытом по внедрению аналитических инструментов, основанных на современных цифровых технологиях (работы по комплексной модернизации инфраструктуры налоговых органов ведутся с 2010 г.). Однако приоритетной задачей на сегодняшний день в целях обеспечения качественного налогового администрирования должна стать консолидация сведений, образующихся в результате работы различных аналитических систем налоговых органов, в интеграционный многофункциональный аналитический инструмент, действующий по принципу одного окна.

Список литературы

1. Братцев В. И., Ройбу А. В. Цифровизация налогообложения как стимулирующая основа развития реального сектора экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 5 (101). – С. 20–25.
2. Гулькова Е. Л., Карп М. В., Типалина М. В. Налоговые вызовы цифровой экономики // Вестник университета. – 2019. – № 4. – С. 89–95.
3. Индикаторы цифровой экономики: 2019 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др.; под ред. Л. М. Гохберга, Я. И. Кузьминова, М. Сабельниковой. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2019.
4. Сударушкина И. В., Стефанова Н. А. Цифровая экономика // АНИ: экономика и управление. – 2017. – № 1 (18). – С. 182–184.
5. Юдина Т. Н. Осмысление цифровой экономики // Теоретическая экономика. – 2016. – № 5 (33). – С. 12–16.

References

1. Bratcev V. I., Roybu A. V. Tsifrovizatsiya nalogooblozheniya kak stimuliruyushchaya osnova razvitiya realnogo sektora ekonomiki [Taxation Digitalization and Incentive Foundation of Developing the Real Sector of Economy]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2018, No. 5 (101), pp. 20–25. (In Russ.).
2. Gulkova E. L., Karp M. V., Tipalina M. V. Nalogovye vyzovy tsifrovoy ekonomiki [Tax Challenges of Digital Economy]. *Vestnik universiteta* [University Bulletin], 2019, No. 4, pp. 89–95. (In Russ.).
3. Indikatory tsifrovoy ekonomiki: 2019, statisticheskiy sbornik [Digital Economy Indicators: 2019: collection of statistics], G. I. Abdrakhmanova, K. O. Vishnevskiy, L. M. Gokhberg et al.; edited by L. M. Gokhberg, Ya. I. Kuzminov, M. Sabelnikova. Moscow, National Research University 'The Higher School of Economics', 2019. (In Russ.).
4. Sudarushkina I. V., Stefanova N. A. Tsifrovaya ekonomika [Digital Economy]. *ANI: ekonomika i upravlenie* [ANI: Economics and Management], 2017, No. 1 (18), pp. 182–184. (In Russ.).
5. Yudina T. N. Osmyslenie tsifrovoy ekonomiki [Understanding Digital Economy]. *Teoreticheskaya ekonomika* [Theoretical Economics], 2016, No. 5 (33), pp. 12–16. (In Russ.).

Сведения об авторах

Валерий Иванович Братцев

доктор экономических наук, профессор
кафедры бухгалтерского учета
и налогообложения РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: brattseff.val@yandex.ru

Анастасия Михайловна Гришанова

аспирантка кафедры бухгалтерского учета
и налогообложения РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: anastasiya.grishanova@inbox.ru

Information about the authors

Valeriy I. Bratcev

Doctor of Economics, Professor
of the Department for Accounting
and Taxation of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: brattseff.val@yandex.ru

Anastasiya M. Grishanova

Post-Graduate Student of the Department
for Accounting and Taxation of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: anastasiya.grishanova@inbox.ru

ПРОТИВОРЕЧИВАЯ ПРИРОДА БАНКОВ И ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Ю. А. Кропин

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

Актуальность темы статьи обусловлена наличием внутренней противоречивости в практическом современном устройстве банковской системы. Эта противоречивость сдерживает экономическое развитие страны, поэтому ее необходимо преодолеть. Банковская система в настоящее время имеет одновременную принадлежность к принципиально разным структурным частям рынка. С одной стороны, она составляет имманентный элемент денежной системы страны, в рамках которой не может быть конкуренции. С другой стороны, она входит в состав национальной экономики, где конкурентные отношения являются ее неотъемлемым атрибутом. Цель исследования состоит в том, чтобы выявить данное противоречие и показать направление его преодоления в условиях современной денежной системы. В статье использовались методы от общего к частному, дедукции и индукции, единства исторического и логического и ряд других. В результате автором сделан вывод, что противоречивую природу банков, тормозящую экономическое развитие страны, можно преодолеть путем дифференциации их на те, которые составят институциональный элемент денежной системы страны, и те, которые будут функционировать как обычные отраслевые компании, конкурирующие между собой по различным направлениям и стремящиеся к собственному возрастанию путем получения прибыли.

Ключевые слова: золотостандартная и современная (рыночная) денежная система, масштаб денежной единицы, банки, национальная банковская система, российская и неолиберальная школы экономической мысли.

CONTRADICTIONARY NATURE OF BANKS AND ITS OVERCOMING IN CONDITIONS OF TODAY'S CASH SYSTEM

Yury A. Kropin

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

Topicality of the article can be explained by internal contradictory nature in today's banking system structure, which impedes economic development of the country and thus should be overcome. Now the banking system belongs simultaneously to different structural parts of market. On the one hand, it forms an immanent element of the cash system, within the frames of which there can be no competition. On the other hand, it is included in national economy, where competitive relations are inalienable. The goal of the research is to identify this contradiction and to show the way of its overcoming in conditions of today's cash system. The article used methods from general to particular, deduction and induction, unity of historical and logical and others. As a result the author came to the conclusion that contradictory nature of banks impeding the economic development of the country can be overcome by differentiating them in those, which will form the constitutional element of the cash system of the country and those, which will function as ordinary companies competing with each other in different lines and striving for growth by gaining profits.

Keywords: gold-based and contemporary (market) cash system, scale of cash unit, banks, national bank system, Russian and neo-liberal school of economic thought.

Возникновение и развитие противоречивой природы банков

Возникновение банков было обусловлено активным становлением всеобщего характера рыночных отношений, которое привело к трансформации золотомонетной денежной системы в золотостандартную. Всеобщая вовлеченность всех слоев населения в сферу рыночных отношений в эпоху Ренессанса требовала не только все большего объема производства монет и выпуска их в обращение, но и того, чтобы денежные расчеты между участниками рыночных отношений производились достаточно оперативно, просто и без лишних рисков, что было довольно непросто обеспечить при использовании монет.

Свои услуги по реализации денежных расчетов с отмеченными характеристиками с самого начала становления всеобщего характера рыночных отношений стали предлагать и оказывать золотых дел мастера, принадлежавшие в своем большинстве к одной и той же конфессии, рассеянные практически по всем европейским странам, а потому имевшие многовековой опыт общения между собой посредством посылки друг другу записок с использованием различных криптографических обозначений. Кроме того, они обладали соответствующими возможностями по относительно надежной сохранности драгоценных металлов и сравнительно точному определению их качества и веса. Эти лица стали принимать на ответственное хранение монеты и просто слитки золота (серебра) и выдавать долговые расписки, которые участниками рыночных отношений использовались в расчетах сначала вместе с монетами, а затем вместо монет. Вместо монет они стали использоваться после устранения института монархии (или же низведения его до декоративного элемента в политическом устройстве общества), отчуждения у государства денежной функции и принуждения его к принятию налогов в тех средствах, которые эмитировали эти мастера. Во многих западноевропейских странах все перечисленное наступило в результате

свершения так называемых буржуазно-демократических революций, финансируемых в значительной степени именно этими мастерами, которые свое прежнее ювелирное ремесло ловко трансформировали в новое дело – банковское, а свои долговые расписки (простые векселя), имевшие межличностный характер, «переформатировали» в долговые расписки на предъявителя (переводные векселя, кредитные билеты), т. е. собственно в банкноты.

Число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, представляло определенное количество золота, депонированного в хранилищах банков. Интересно отметить, что экономическая наука того времени, в частности английская школа политэкономии в лице А. Смита, отмечала, что «когда население какой-либо страны питает такое доверие к состоянию, честности и осторожности какого-нибудь банкира, что уверено в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые ему будут предъявлены, они приобретают такое же хождение, как и золотая и серебряная монеты, поскольку имеется уверенность, что в обмен на эти билеты в любой момент можно получить такие деньги» [7. – С. 304].

К высказыванию этого авторитетного ученого необходимо только добавить одну небольшую, но существенную деталь: таковой является масштаб денежной единицы. Долговыми обязательствами банков, эмитировавших свои банкноты, были, собственно, не сами эти кредитные билеты (банкноты), а число денежных единиц, обозначенное на них. Как таковые банкноты, как и некоторые документы, произведенные банками, были лишь носителями этого числа. Соответственно, банки осуществляли конвертацию не самих банкнот, а именно того числа, которое на них было ими же обозначено.

В таких условиях важное значение имела вышеназванная деталь – масштаб денежной единицы, который показывал, какое количество монетарного золота (серебра) было представлено одной денежной единицей.

Золото находилось в хранилищах банков, а на руках у рядовых участников рыночных отношений были банкноты с указанием соответствующего числа денежных единиц. Золото составляло качественную определенность денег, а число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, составляло количественную определенность денег [4. – С. 21]. Скреплялись же эти две составляющие денег масштабом денежной единицы.

Как рыночный феномен масштаб денежной единицы возник в условиях еще золотомонетной денежной системы и продолжил свое существование в условиях золотостандартной системы. В период золотомонетной денежной системы качественная (размер их номинала) и качественная (вес золота, содержащегося в монетах) определенность денег находились в непосредственном единстве. В рамках золотостандартной денежной системы банки эти две определенности денег развели в рыночном пространстве. Храня у себя запасы монетарного золота и эмитируя на его пополняющийся объем дополнительное число денежных единиц, они тем самым выступали связующим звеном этих составляющих денег. В целом же в рамках золотостандартной денежной системы банки, по сути, были самовозрастающими совокупными монетами рынка.

Вследствие того, что число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, представляло определенное количество золота, рыночные сделки внешне выглядели как акты обмена товаров на какое-то количество этого металла [6. – С. 125]. Вместе с тем следует заметить, что цены товаров выражались уже не в количестве золота, а в денежных единицах. Важным моментом здесь было понимание того факта, что банкноты, которыми пользовались рядовые участники рыночных отношений, выступали их требованием к банкам по конвертации на соответствующее количество золота, а следовательно, они выступали обязательством банков. В таких условиях банки в целом представляли собой совокупные самовозрастающие монеты рынка

(страны). В качестве таковых они должны были позиционироваться как имманентные элементы денежной системы, которая по определению имеет монополистический характер, т. е. в рамках которой невозможны конкуренция и возрастание посредством получения прибыли.

Между тем банки конкурировали между собой и возрастали не только посредством пополнения запасов золота и дополнительного объема эмиссии своих банкнот, но и путем получения прибыли за оказание финансово-посреднических услуг своим клиентам [2. – С. 804]. Вследствие этого в природе банков возник дуализм. С одной стороны, они составляли структурный элемент денежной системы страны, а с другой – входили в состав национальной экономики.

Одновременная принадлежность к двум разным, хотя и взаимосвязанным, структурным частям рынка обуславливала противоречивость природы банков. При этом конкуренция, ведущаяся между ними, также имела свою раздвоенность. С одной стороны, они конкурировали за своих клиентов, как это обычно делают частные компании отраслей национальной экономики; с другой стороны, конкуренция между ними обуславливалась их принадлежностью к денежной системе страны. В этом (втором) направлении конкуренции борьба между банками велась в отношении поддержания в неизменности декларируемого масштаба денежной единицы. Данное направление межбанковской конкуренции было невидимо для поверхностного взгляда рядовых участников рыночных отношений, однако именно оно имело ключевое значение. Оно было наиболее обременительным для банков и угрожало им риском банкротства, так как многие из них в своей текущей деятельности предпочитали простое типографское производство банкнот по сравнению с пополнением запасов монетарного золота. Последнего на всех банально не хватало. Осознавая нарастающий разрыв между числом денежных единиц, обозначенным на их

банкнотах, и объемом имеющихся у них запасов монетарного золота, т. е. осознавая нарастающий уровень риска своего банкротства, они в один прекрасный момент приняли соломоново решение – отказаться от выполнения эмиссионной функции, делегировав ее органу, который был создан ими общими усилиями («вскладчину»). Таковым органом стал центральный банк, принявший на себя вместе с запасами золота эмиссионную функцию [1. – С. 331].

Банкноты в стране стали единого образца. Соответственно, они выступали требованием теперь не к тому или иному коммерческому банку, а к центральному банку страны. Звеном, связующим количественную и качественную определенность денег, стал центральный банк. Как таковой он уже стал выступать самовозрастающей монетой рынка. При этом коммерческие банки из совокупных монет рынка превратились, по сути, в совокупные функционирующие банкноты рынка. Отличие же банкнот, выпускаемых центральным банком, от банков как совокупных банкнот рынка состояло в том, что число денежных единиц, указываемое на банкнотах, оставалось неизменным в течение всего срока их использования, в то время как число денежных единиц, размещенное на лицевых счетах, постоянно изменялось, точнее, оно постоянно возрастало вследствие получения прибыли участниками экономических отношений, имеющих свои счета в банках.

Выступая в качестве совокупных банкнот рынка, банки должны были позиционироваться как имманентные элементы денежной системы страны. Но выступая в качестве генератора финансово-посреднических услуг, они входили в состав национальной экономики. Причем они составляли такую ее отрасль, которую по праву можно позиционировать первоначальной сферой рыночной деятельности, так как оборот капитала участников рыночных отношений начинается с того, что *n*-е количество денежных средств направляется на приобретение необходимых элементов производственного процесса.

С возникновением двухуровневого характера банковской системы раздвоенность (противоречивость) природы банков приобрела новую форму, которая не была преодолена и решениями Ямайской валютно-денежной конференции (1976 г.).

Как известно, ее решениями золото было выведено из состава элементов денежной системы. Денежная система продуктового типа, существовавшая на протяжении всей предшествующей истории рыночных отношений, прекратила свое функционирование. Вместо нее возникла принципиально новая система, которую неолиберальная школа экономической мысли определила как фидуциарную, т. е. доверительную систему [5. – С. 269; 8. – С. 45; 9. – С. 181]. По сути, такое определение денежной системы означало, что вместо золота качественной определенностью денег теперь должно считаться доверие к авторитету центрального банка. Авторитет – это, несомненно, важное дело. Однако вопросы о том, чем и как его можно измерить, какой его объем представлен одной денежной единицей, остаются открытыми. Точнее сказать, они являются риторическими, так как ответов на них у неолиберальной школы нет и в принципе не может быть. Оставляя в стороне эти вопросы, отметим лишь тот факт, что с момента замены качественной определенности денег с золота на авторитет центрального банка данный монетарный орган, как и коммерческие банки, трансформировался в банкноту национального порядка. Более того, в новых условиях вся национальная банковская система с позиции российской школы экономической мысли трансформировалась и должна позиционироваться как функционирующая национальная банкнота, на которой размещено *n*-е число денежных единиц всех участников рыночных отношений [3. – С. 54]. Трансформация банковской системы, произошедшая на сущностном уровне вследствие перехода к принципиально новой денежной системе, не сопровождалась практической трансформацией ее устройства.

Противоречивый характер банков и банковской системы в целом остался прежним и в новых условиях. С одной стороны, банки выступают элементом денежной системы страны, которая по определению имеет монополистический характер, а потому в ее рамках в принципе не может быть конкуренции и стремления к получению прибыли; с другой стороны, находясь в частной собственности, они по-прежнему выступают участниками экономических отношений, которые стремятся к получению прибыли. Таким образом, находясь одновременно в сфере, имеющей монополистический характер, а также в сфере конкурентных экономических отношений, банки выступают образцом внутренней противоречивости, которая несет в себе потенциал значительных рисков для функционирования рынка в целом.

Наступившая цифровизация не только не разрешила этой противоречивости, но и усугубила ее. Банки, оказавшиеся в авангарде развития информационных технологий, стали выступать институтами, которые осуществляют преимущественно расчетные операции. Вместе с тем они стали направлять свою деятельность в сторону оказания услуг, свойственных сугубо отраслевым компаниям. Другими словами, кооперируясь с компаниями ИТ-индустрии, они стали предоставлять более широкий спектр услуг, свойственных исключительно банкам. В то же время как коммерческие компании, стремящиеся к получению прибыли, они стали дифференцировать направления своей деятельности в сторону предоставления таких услуг, которые не были характерны для них во всей предшествующей истории развития банковского дела. Эту противоречивую природу банков необходимо осознать и осознанно преодолеть.

Преодоление дуализма природы банков с позиции российской школы экономической мысли

Как было отмечено, банки в условиях современной денежной системы с позиции российской школы экономической мысли

выступают, по сути, функционирующими банкнотами рынка. Они являются элементом денежной системы страны. Как таковые банки не должны находиться в частной собственности и иметь устремленность к получению прибыли. Они однозначно должны позиционироваться национальной (общей) принадлежностью страны (рынка) подобно тому, как национальной принадлежностью, находящейся в общем пользовании, являются традиционные банкноты. Поэтому они должны находиться под государственным началом. Денежная функция, некогда принадлежавшая государству и отчужденная у него революционным (противозаконным) образом в смутные времена становления всеобщего характера рыночных отношений, должна быть ему возвращена. Помимо трех известных функций государства – судебной, законодательной и исполнительной – ему по праву принадлежит еще четвертая – денежная функция, выполняемая банковской системой, которая должна перейти вновь под государственное начало. Подобно тому, как государство оказывает свои услуги одинакового качества и по одинаковой цене всем лицам на территории страны, банки также должны оказывать услуги всем клиентам одинакового качества по одной исходной цене. При таком положении дел гарантия сохранности вкладов будет составлять не 1 млн 400 тыс. рублей, а распространяться на весь объем денежных средств, размещенных во вкладах всех клиентов банков. Однако если какие-то банки, ныне находящиеся в частной собственности, предпочтут остаться в такой же форме собственности, то их однозначно следует отнести к участникам экономических отношений и полностью возложить на них ответственность за результаты своей деятельности (прежде всего в части сохранности вкладов своих клиентов), а не перекладывать ее на государство в лице государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Такие банки следует отнести к отраслевым компаниям, функционирующим в рамках

национальной экономики. Банки же, находящиеся вне рамок национальной экономики, т. е. составляющие имманентный элемент собственно денежной системы страны, должны быть государственными по форме, частными по содержанию и национальными по сути.

Частными по содержанию они будут в силу того, что денежные средства, находящиеся на лицевых счетах, будут находиться в частной собственности участников рыночных отношений, которые беспрепятственно могут распоряжаться и пользоваться ими по своему усмотрению. Национальными же по сути они будут вследствие того, что превращение сбережений в инвестиции будет происходить исходя из национальных интересов, а не из стремления банков к получению прибыли. Национальный интерес состоит в создании в большем объеме национального валового дохода, т. е. в том, чтобы в стране было больше денег, а не в том, чтобы было больше законных носителей числа денежных единиц в виде традиционных денежных знаков или же банков, содержащих лицевые счета.

Банки как функционирующие дензнаки в условиях современной денежной системы являются не просто инфраструктурным административно-техническим элементом рынка, а своеобразным правопреемником масштаба денежной единицы, т. е. они также соединяют количественную определенность денег, выступающую в виде числа денежных единиц, обозначенного на всех непосредственных законных носителях, и качественную определенность, в

качестве которой с позиции российской школы экономической мысли в условиях современной денежной системы выступает вещественное содержание рынка во всем многообразии его форм. Банки не должны иметь интереса к самовозрастанию посредством получения прибыли. Они должны способствовать получению таковой участниками экономических отношений, созданию национального валового дохода, а также должны выступать сердцевинной отраслевой структуры национальной экономики, не входя непосредственно в ее состав. Такая дифференциация банков по указанным структурным частям рынка обусловит преодоление их внутренней противоречивости, существовавшей практически с самого начала их функционирования.

Вывод

Таким образом, противоречивую природу банков, тормозящую экономическое развитие страны, можно преодолеть посредством дифференциации их на те, которые составят институциональный элемент денежной системы страны, и те, которые будут являться обычными отраслевыми компаниями, конкурирующими между собой и стремящимися к собственному возрастанию путем получения прибыли. Необходимость такой дифференциации банков обуславливается как сущностью современной денежной системы, так и национальными интересами, состоящими в обеспечении условий устойчивого равновесного развития рынка.

Список литературы

1. Аксверова С. А., Казанкова Т. Н. История создания и развития центральных банков // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сборник научных статей VII Всероссийской научно-практической конференции : в 2 ч. – Ч. 2. – Самара, 2019. – С. 328–332.
2. Дурнева Э. С., Платонова Ю. Ю. Теоретические основы исследования банковской конкуренции и конкурентной банковской среды // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 5 (70). – С. 803–806.
3. Кропин Ю. А. К вопросу о конфигурации банковской сферы в условиях современной денежной системы // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 3 (99). – С. 50–57.

4. Кропин Ю. А. Теория частных денег и проблема позиционирования центрального банка как эмиссионного органа // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2020. – № 3 (111). – С. 19–26.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – Т. 2 – М. : Республика, 1995.
6. Седов И. А., Савенкова А. А. Из истории всеобщего эквивалента // Интерактивная наука. – 2017. – № 5 (15). – С. 123–133.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007.
8. Фридмен М. Если бы деньги заговорили ... : пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2002.
9. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма : пер. с англ. – М. : Новости, 1992.

References

1. Aksverova S. A., Kazankova T. N. Istoriya sozdaniya i razvitiya tsentralnykh bankov [History of Setting-Up and Development of Central Banks]. *Russian Science: Acute Research and Development, collection of academic articles of the 7th All-Russian Conference*, in 2 parts, part 2. Samara, 2019, pp. 328–332. (In Russ.).
2. Durneva E. S., Platonova Yu. Yu. Teoreticheskie osnovy issledovaniya bankovskoy konkurentsii i konkurentnoy bankovskoy sredy [Theoretical Foundations of Researching Banking Competition and Competitive Banking Environment]. *Ekonomika i predprinimatelstvo* [Economics and Entrepreneurship], 2016, No. 5 (70), pp. 803–806. (In Russ.).
3. Kropin Yu. A. K voprosu o konfiguratsii bankovskoy sfery v usloviyakh sovremennoy denezhnoy sistemy [Concerning Configuration of Banking Sphere in Conditions of Today's Cash System]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2018, No. 3 (99), pp. 50–57. (In Russ.).
4. Kropin Yu. A. Teoriya chastnykh deneg i problema pozitsionirovaniya tsentralnogo banka kak emissionnogo organa [Theory of Private Money and Problem of Positioning the Central bank as Issue Body]. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2020, No. 3 (111), pp. 19–26. (In Russ.).
5. McConnell K. R., Brue S. L. Ekonomiks: printsipy, problemy i politika [Economics: Principles, Problems and Policy], Vol. 2. Moscow, Respublika, 1995. (In Russ.).
6. Sedov I. A., Savenkova A. A. Iz istorii vseobshchego ekvivalenta [History of Universal Equivalent]. *Interaktivnaya nauka* [Interactive Sciences], 2017, No. 5 (15), pp. 123–133. (In Russ.).
7. Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Research on Nature and Reasons for Peoples' Wealth]. Moscow, Eksmo, 2007. (In Russ.).
8. Freedman M. Esli by dengi zagovorili ... [If Money Can Talk...], translated from English, 2nd edition. Moscow, Delo, 2002. (In Russ.).
9. Hayek F. A. Pagubnaya samonadeyannosty. Oshibki sotsializma [Fatal Self-Sufficiency. Errors of Socialism], translated from English. Moscow, Novosti, 1992. (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: YAKropin@fa.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: YAKropin@fa.ru

АНАЛИЗ ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИИ НА 2021–2023 гг.: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ, МЕХАНИЗМ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЫЗОВОВ

З. Б. Алиева

Дагестанский государственный университет народного хозяйства,
Махачкала, Россия

Предметом исследования стали глобальные процессы, связанные с пандемией. Меры, направленные на сдерживание распространения коронавирусной инфекции, привели к беспрецедентному сокращению экономической активности и в мире, и в России, вызвали падение сырьевых и финансовых рынков, снижение доходов не только бюджетов, но и населения. В статье проанализированы основные показатели проекта федерального бюджета на 2021 г. и плановый период 2022–2023 гг. Сделан акцент на социальных обязательствах федерального бюджета на планируемый период, не подвергающихся секвестированию, а также приведена динамика секвестирования расходов федерального бюджета на финансирование национальных проектов в 2021–2022 гг. Раскрыты ключевые направления осуществления программы мобилизации доходной части федерального бюджета. Автором предложено одно из направлений механизма преодоления финансовых вызовов на региональном уровне – карточная система распределения продуктов. В этом контексте в статье проведен зарубежный и отечественный экскурс в теорию и практику данного вопроса, приведены суждения российских экономистов – сторонников и противников внедрения социальных продовольственных карт. Формирование бюджета на основании вышеизложенных подходов позволит обеспечить поддержку экономики в период восстановления и содействовать достижению национальных целей развития – поддержанию роста реальных доходов населения, снижению уровня бедности, обеспечению условий для здоровой, комфортной жизни российских граждан.

Ключевые слова: проект федерального бюджета, секвестирование расходов на национальные проекты, программа мобилизации доходной части федерального бюджета, расходы федерального бюджета, социальные обязательства, налог на доходы физических лиц, социальные продовольственные карты.

ANALYZING THE DRAFT FEDERAL BUDGET OF RUSSIA FOR 2021–2023: SOURCES OF FINANCING AND MECHANISM OF OVERCOMING FINANCE CHALLENGES

Zarema B. Alieva

Dagestan State University of National Economy, Makhachkala, Russia

The subject of the research is global processes dealing with pandemic. Measures aimed at curbing the corona-virus infection spread caused an unprecedented decline in economic activity in the world and in Russia, resulted in a serious drop in raw material and finance markets, decrease in revenues of budgets and incomes of people. The article analyzes key figures of the draft federal budget for 2021 and the planned period of 2022–2023. The focus is made on social obligations of the federal budget for the planned period, which are not subjected to sequestrating and dynamics of sequestrating federal budget expenses on national projects financing in 2021–2022 is given. The article shows key lines in implementing the program of mobilizing the profit part of the federal budget. The author proposed one way of overcoming finance challenges on the regional level, i.e. the card system of food distribution. In this context the article provides the overseas and home experience in theory and practice of the issue, gives ideas of Russian economists – supporters and opponents of social food cards. Designing budget on the basis of mentioned-above approaches could support economy in the period of restoration and promote reaching the national

goals of development, i. e. the growth in real incomes of the population, cutting the level of poverty, providing conditions for healthy, comfortable life of Russian citizens.

Keywords: draft federal budget, sequestering expenses on national projects, program of mobilizing the profit part of the federal budget, expenses of the federal budget, social obligations, tax on individuals' incomes, social food cards.

В 2020 г. в связи с пандемией COVID-19 изменились условия реализации экономической политики. В сентябре

2020 г. правительство Российской Федерации утвердило проект федерального бюджета на три года (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели проекта федерального бюджета на 2021 г.
и плановый период 2022–2023 гг.* (в трлн руб.)**

Основные показатели бюджета	2021	2022	2023
Доходы федерального бюджета	18,8	20,6	22,3
Расходы федерального бюджета	21,52	21,88	23,67
Дефицит федерального бюджета	2,75	1,25	1,41
Реализация национальных проектов	2,25	2,62	2,79

* Источник: URL: <http://duma.gov.ru/news/49619/> (дата обращения: 05.10.2020).

Доходы федерального бюджета в 2020 г. составили 17,8 трлн рублей (вместо планируемых 20,5 трлн рублей), расходы бюджета – 22,7 трлн рублей. Минфин России оценивает дефицит бюджета в 2020 г. в размере 4,5% ВВП.

Как свидетельствуют вышеуказанные основные показатели бюджета на 2020 г., работа над проектом федерального бюджета на 2021 г. и плановый период 2022–2023 гг. велась в условиях серьезных финансовых вызовов. К действующим против России санкциям и низким нефтяным ценам добавились эпидемиологические риски. В этих сложных условиях была поставлена задача выполнения всех социальных обязательств государства, выведения экономики на темпы роста и развития страны.

К социальным обязательствам федерального бюджета на планируемый период, не подвергающимся секвестированию, следует отнести:

1) индексацию страховых пенсий неработающим пенсионерам выше инфляции – на 6,3% с 1 января 2021 г.;

2) индексацию социальных пенсий на 2,6% с 1 апреля 2021 г.;

3) индексацию материнского капитала на 3,7% с 1 января 2021 г.

Всего на выплату всех пенсий государство направит 8,4 трлн рублей, а размер материнского капитала вырастет до 483 882 рублей на первого ребенка и до 639 432 рублей на второго ребенка. Если семья уже получала материнский капитал на первого ребенка, то на второго получит доплату в размере 155 550 рублей [6].

Вместе с тем для исполнения государством своих обязательств перед гражданами необходимо будет изыскать дополнительные источники финансирования поставленных социальных программ. В связи с этим все расходы, не связанные с социальными обязательствами, были сокращены на 10%, государственная программа вооружений – на 5%. Без данных мер оптимизации (сокращения расходов) невозможно обеспечить сбалансированность принципов бюджетной политики в 2022 г.

Меры по оптимизации расходов бюджета в планируемом периоде с 2021–2023 гг. в правительстве России были обозначены как программа мобилизации доходной части бюджета, включающая такие направления, как:

- отмена индексации заработной платы для государственных служащих;
- повышение акцизов на табачную продукцию выше инфляции;
- введение НДФЛ в размере 13% на доходы с вкладов свыше 1 млн рублей;
- повышение НДФЛ до 15% для граждан с годовым доходом свыше 5 млн рублей;
- повышение налога в 3,5 раза на добычу некоторых удобрений и руд цветных металлов;
- секвестирование расходов на национальные проекты [2].

В 2021 г. в Российской Федерации отменяется индексация заработной платы для государственных служащих. Повышение денежного довольствия будет осуществлено только в отношении военных и приравненных к ним категорий (Росгвардия, ФСБ, ОВД, ФСИН и др.).

Правительство России также планирует повысить акцизы на табачную продукцию выше инфляции, в результате чего сигареты в среднем могут подорожать на 20 рублей, что принесет дополнительно в бюджет 70 млрд рублей в год.

Другим, не менее весомым источником дохода бюджета правительство считает введение НДФЛ в размере 13% на доходы с вкладов свыше 1 млн рублей. Закон уже принят и начнет действовать с 2021 г.¹ По расчетам Минфина России, после 2022 г. данная мера должна приносить в бюджет дополнительно 100 млрд рублей в год.

Повышение НДФЛ до 15% для граждан с годовым доходом свыше 5 млн рублей (введение налога для богатых), по прогнозам Минфина России, должно обеспечить пополнение доходной базы федерального бюджета страны на 60 млрд рублей в год. Данные средства в бюджете будут направлены на лечение детей с редкими (орфанными) заболеваниями. Налог коснется только 1% работающих граждан России, остальные граждане будут платить НДФЛ

в прежнем размере – 13%. Но при определенных обстоятельствах возможны и исключения. Например, если гражданин продал свою квартиру или дом раньше, чем через 5 лет после его приобретения, то в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации он обязан уплатить НДФЛ. Причем налоговой инспекцией будут производиться расчеты путем суммирования годового заработка гражданина и суммы, полученной от продажи жилья. Если полученная сумма превысит 5 млн рублей, то сумма сверх этой суммы будет облагаться НДФЛ в размере 15%. Таким образом, с каждого 1 млн рублей гражданам придется уплатить государству свыше 66 тыс. рублей.

Основной акцент в мобилизации средств в федеральный бюджет с целью финансирования расходных статей бюджета правительство в лице Минфина России полагает сделать на повышении налога на добычу некоторых удобрений и руд цветных металлов. С 1 января 2021 г. прогнозируется его повышение в 3,5 раза. Данная мера позволит пополнить доходную базу бюджета на 90 млрд рублей в год. Мы абсолютно солидарны с вышеуказанными решениями правительства, в том числе Минфина России, так как, на наш взгляд, облагать высокими налогами рентабельнее то, что не зависит от самих производителей, т. е. сырьевую сферу. Таким образом, с нефтяных вышек целесообразнее увеличивать размеры налогов, а с промышленных предприятий – понижать, чтобы увеличивать процент перерабатывающей промышленности.

Еще одним источником финансирования расходов бюджета может стать увеличение поступлений налога на прибыль предприятий. Благодаря поправкам в ряд соглашений во избежание двойного налогообложения с другими странами в 2021 г. планируется собрать 139,7 млрд рублей. Данные средства также будут аккумулироваться у государства с целью распределения их по расходным статьям бюджета.

¹ URL: <http://duma.gov.ru/news/48190/> (дата обращения: 29.09.2020).

Не менее важным направлением осуществления программы мобилизации доходной части бюджета является секвестиро-

вание расходов бюджета на финансирование национальных проектов (рис. 1).

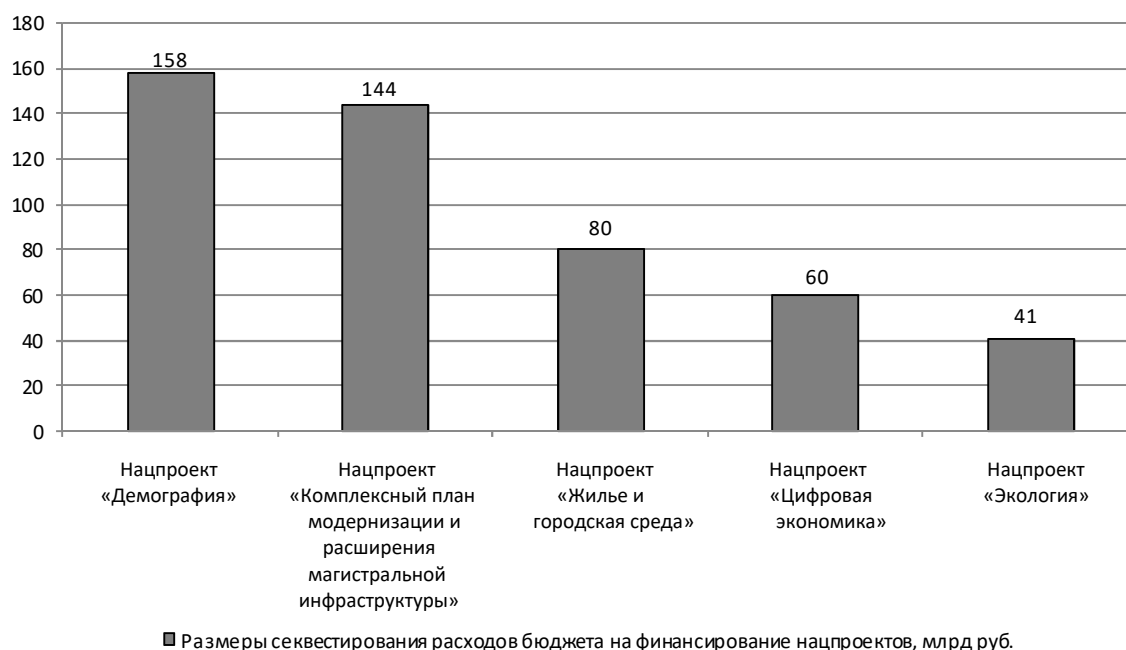


Рис. 1. Динамика секвестирования расходов федерального бюджета на финансирование национальных проектов в 2021–2022 гг.

Источник: URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=37218-ministr_finansov_predstavil_proekt_byudzheta_na_2021-2023_gody_v_sovfe (дата обращения: 01.10.2020).

К 2023 г. финансирование национальных проектов должно не только восстановиться, но и увеличиться.

В 2021 г. правительство дополнительно займет 875 млрд рублей для компенсации выпадающих доходов. Объем госдолга за два года вырастет до 20% ВВП. С учетом того, что госдолг России составлял около 13,5 трлн рублей (12,3% ВВП), его увеличение до 20% в ближайшие годы совсем не критично.

Учитывая позитивную динамику макроэкономического показателя объема Фонда национального благосостояния (ФНБ) в период с декабря 2019 по август 2020 г., правительство России зачастую прибегало к его средствам на покрытие дефицита бюджета в 2019–2020 гг. (рис. 2). При этом на покрытие дефицита бюджета в 2021 г. из ФНБ собираются израсходовать всего 91 млрд рублей. В 2020 г. из ФНБ

предполагалось израсходовать 342 млрд рублей, а с 2022 г. вместо расходования фонда Минфин России снова намерен его наполнять. В отдельные годы, например в 2022 г., размер ФНБ будет ниже 7%. Исходя из этого правительство намерено пока проводить консервативную политику¹.

На наш взгляд, важным направлением механизма преодоления финансовых вызовов на региональном уровне могла бы стать карточная система распределения продуктов. Подобная форма поддержки малоимущих используется сегодня во многих странах мира. Казалось бы, в благополучных странах априори не должно быть голодающих и недоедающих людей. Однако программы продовольственной помощи работают практически во всех госу-

¹ URL: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fonds/> (дата обращения: 27.09.2020).

дарствах с развитой экономикой. Правительственные и неправительственные организации США и Южной Кореи во время пандемии раздавали людям коробки с продуктами. В некоторых провинциях и городах Китая ввели «срочные ваучеры» с

баллами, на которые можно купить продукты и товары первой необходимости. Срок действия такого ваучера – одна неделя, после чего не потраченные в срок баллы сгорают.

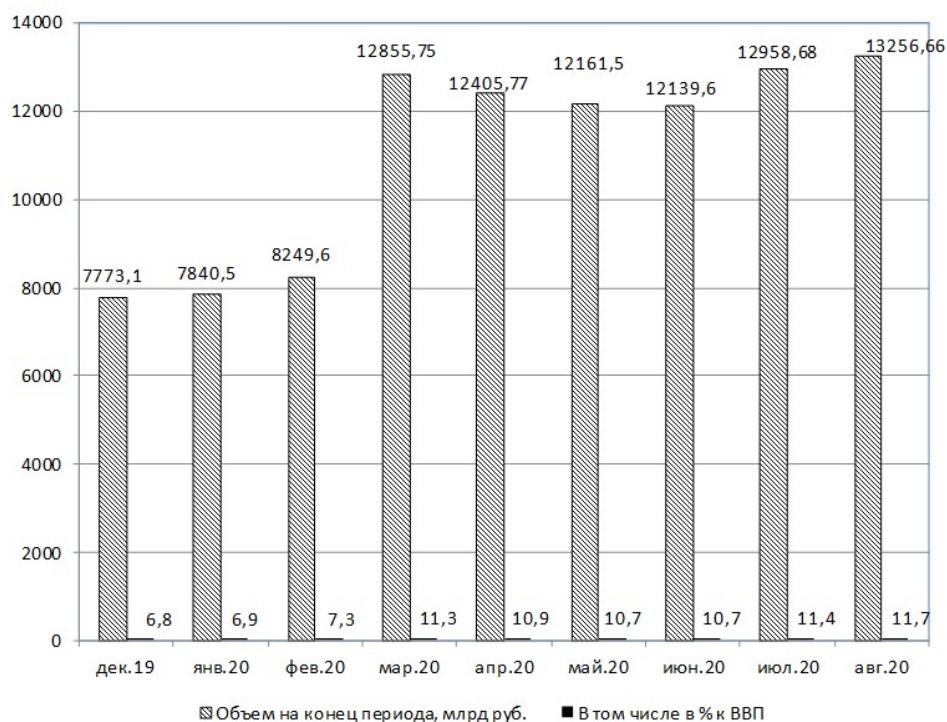


Рис. 2. Динамика объема ФНБ с декабря 2019 по август 2020 г.

Источник: URL: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fonds/> (дата обращения: 27.09.2020).

Во многих странах работают постоянные программы продовольственной помощи. Одна из самых известных – американские продовольственные талоны (food stamps) для малоимущих, на которые они могут купить продукты. На сегодняшний день их получают 45 млн граждан страны и легальных мигрантов.

В Европейском союзе действуют различные государственные и частные программы. Самый известный проект продовольственной помощи – «Молоко для школьников». С 1993 г. действует благотворительное общество «Тафель», ключевой идеей основателей которого было желание прекратить голод в благополучной Германии. Оно обеспечивает 1 млн немец-

ких граждан дешевыми продуктами, которые передаются в дар обществу немецкими магазинами, пекарнями и простыми гражданами и продаются по символической цене (1–2 евро) в сотнях пунктов общества во всех городах Германии по удостоверению малоимущего (от службы соцзащиты) или безработного (от службы занятости). Административные расходы общества «Тафель» покрывают государство и частные благотворители, делающие специальные взносы на администрирование [3].

В условиях пандемии коронавирусной инфекции некоторые российские регионы тоже пошли на такой эксперимент. Так, например, в разгар коронакризиса Кали-

нинградская область стала одним из первых регионов страны, где внедрили продуктовые карты. Претендовать на них могли жители, потерявшие работу в пандемию и зарегистрировавшиеся на бирже труда. Позже к ним добавили категории самозанятых и тех, кто трудоустроился после 2 июня 2020 г. Изначально безработные (среди которых были предпенсионеры, уволенные до 1 марта, одинокие родители с несовершеннолетними детьми и инвалиды, работники предприятий, переведенные на неполный рабочий день) получали выплату в размере 10 тыс. рублей. Потратить их можно было на любые нужды. Но затем деньги стали переводить на специальный счет. За месяц Центр занятости Калининградской области одобрил 5 615 заявлений на продовольственные карты [5].

Вопреки распространенному мнению карточная система распределения продуктов – вовсе не «родимое пятно советской власти». Она всего лишь унаследовала это изобретение от прежней России, которая в свою очередь позаимствовала его у европейских держав. Впервые карточки на хлеб появились во время Первой мировой войны в январе 1915 г. в Германии, чуть позже там же появились карточки на сахар, масло, мясо, керосин и готовое платье [8].

Дискуссии о необходимости введения в России продуктовых карточек идут не первый год. Казалось бы, сегодня нет дефицита товаров, что имело место при введении карточек во время Великой Отечественной войны или продуктовых талонов в период позднего СССР. Но существует другая проблема. При всем богатстве выбора продуктов питания многие российские граждане не могут себе позволить их купить, экономят на питании. По данным Росстата, в 2018 г. с недоеданием столкнулись 1,5% населения России в возрасте 18 лет и старше, а это более 1,6 млн человек (без учета детей).

10% самых бедных людей в нашей стране в среднем на человека за год потребляют меньше, чем 10% чуть более

обеспеченных: мясопродуктов – на 14 кг, молочных продуктов – на 42 кг, овощей – на 14 кг, фруктов – на 12 кг и т. д. Чтобы помочь таким категориям граждан, предлагается выпустить социальные продовольственные карты в виде обычной банковской карты.

Касательно формы и механизма размещения социальных продовольственных карт мы солидарны с точкой зрения председателя Союза потребителей России Петра Шелища [7]. Так как многие регионы-реципиенты не имеют возможности финансирования подобных социальных карт, то целесообразнее осуществлять их финансирование из федерального бюджета. Также целесообразно ограничиться отечественными продуктами из списка социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, утвержденного правительством России. По расчетам Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), на 1 рубль вложенных средств по такой программе прибавка ВВП составит до 1,9 рубля, т. е. можно достичь практически двукратного эффекта окупаемости. Таким образом, государство решит сразу две задачи: окажет помощь нуждающимся категориям граждан и поддержит отечественного производителя продукции.

Идея введения продовольственной адресной помощи, сторонниками которой являются РСПП, Ассоциация производителей и поставщиков продовольственных товаров (Руспродсоюз), многие депутаты и общественные деятели, имеет и немало противников. Например, директор Центра конъюнктурных исследований ВШЭ Георгий Остапкович считает, что это несвоевременная мера и нуждающимся (ниже черты прожиточного минимума находится 19 млн человек) лучше раздавать не продовольственные карточки, а деньги, на которые они смогут купить продукты [4].

Среди тезисов, почему не надо вводить карточки, также звучат мнения о том, что это, во-первых, создаст маргинальную прослойку общества, привыкшую жить за счет таких подачек, а во-вторых, приведет к

очередному распилу бюджетных средств, так как по карточкам можно будет купить только продукцию аффилированных с властью крупных производителей.

Министерство промышленности и торговли России разработало концепцию программы поддержки спроса «Потребительский сертификат». Механизм данной программы заключается в том, что обладатели невысоких доходов будут получать из федерального бюджета на специальную карту определенную сумму денег, которая может быть потрачена только на покупку товаров из определенной матрицы (потребительской корзины). Получателями данных денежных средств могли бы стать малообеспеченные категории граждан – домохозяйства с доходами ниже величины прожиточного минимума в регионе. Но на сегодняшний день решение о запуске программы не принято [4].

На наш взгляд, с целью дальнейшего социально-экономического развития стра-

ны в целом и отдельных ее регионов необходимо осуществить изменения в трех наиболее важных сферах экономики: налоговой, денежно-кредитной и внешне-торговой. Установленные в них правила на сегодняшний день в большей степени удовлетворяют интересы иностранных корпораций, которые наполняют отечественные рынки своими товарами. Поэтому промышленное производство в России сегодня менее выгодно, чем за ее пределами [1].

Планомерное претворение в жизнь мер социально-экономического развития страны, которые огласил президент В. В. Путин в Послании Федеральному Собранию 15 января 2020 г., основных показателей проекта федерального бюджета на 2021 г. и плановый период 2022–2023 гг. в разрезе ключевых направлений осуществления программы мобилизации позволит нашей стране преодолеть современные финансовые вызовы.

Список литературы

1. Бабкин К. Даешь Россия – центризм! // Аргументы и факты. – 2020. – № 9. – С. 11.
2. Дуэль А. Сколько принесут бюджету России непопулярные налоговые меры // Российская газета. – 2020. – 16 сентября. – URL: <https://rg.ru/2020/09/16/skolko-prinesut-byudzhetu-rossii-nepopuliarnye-nalogovye-mery.html> (дата обращения: 02.10.2020).
3. Кудряшов К. Как помогают продуктами в Китае, США и Германии? // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 7.
4. Остапкович Г. Время еще не пришло // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 7.
5. Остапова Т. Кому помог «электронный кошелек» // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 6.
6. Попова В. Много нас, бюджет один // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 9.
7. Шелищ П. Почему никак не введут новые карточки на продукты? // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 7.
8. Шигарева Ю. XX век – 25 лет по талонам? // Аргументы и факты. – 2020. – № 39. – С. 6.

References

1. S Babkin K. Daesh Rossiya – tsentrizm! [Make Way for Russia-Centrism]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 9, p. 11. (In Russ.).
2. Duel A. Skolko prinesut byudzhetu Rossii nepopulyarnye nalogovye mery [How Much will Unpopular Tax Measures Bring to Russian Budget]. *Rossiyskaya gazeta*, 2020, September 16. (In Russ.). Available at: <https://rg.ru/2020/09/16/skolko-prinesut-byudzhetu-rossii-nepopuliarnye-nalogovye-mery.html> (accessed 02.10.2020).

3. Kudryashov K. Kak pomagayut produktami v Kitae, SSHA i Germanii? [How do they Help with Food in China, the US and Germany?]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, p. 7. (In Russ.).
4. Ostapkovich G. Vremya eshche ne prishlo [It is not a Proper Time yet]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, pp. 7. (In Russ.).
5. Ostapova T. Komu pomog «elektronnyy koshelek» [Who Benefited from 'E-Purse']. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, p. 6. (In Russ.).
6. Popova V. Mnogo nas, byudzhet odin [There are a Lot of People, while There is only One Budget]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, p. 9. (In Russ.).
7. Shelishch P. Pochemu nikak ne vvedut novye kartochki na produkty? [Why wouldn't they Introduce New Food Cards?]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, p. 7. (In Russ.).
8. Shigareva Yu. XX vek – 25 let po talonam? [The 20th Century – 25 Years with Food Cards]. *Argumenty i fakty* [Arguments and Facts], 2020, No. 39, p. 6. (In Russ.).

Сведения об авторе

Зарема Багаутдиновна Алиева

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и кредит»
ДГУНХ.

Адрес: ГАОУ ВО «Дагестанский
государственный университет народного
хозяйства, 367026, Республика Дагестан,
Махачкала, ул. Д. Атаева, д. 5.

E-mail: aliza69@mail.ru

Information about the author

Zarema B. Alieva

PhD, Assistant Professor, Assistant Professor
of the Department for Finance and Credit
of the DSUNE.

Address: Dagestan State University of National
Economy, 5 D. Atayeva Str.,
Makhachkala, Republic of Dagestan,
367026, Russian Federation.

E-mail: aliza69@mail.ru

СИНХРОНИЗАЦИЯ РАБОТЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ И ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В СИСТЕМЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Е. В. Алтухова

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

Стабильность экономического развития во многом зависит от эффективности проводимых государством мероприятий, связанных с обеспечением экономического роста. Последствия пандемии вызывают еще большую необходимость поступательного развития экономики. Особую роль в активизации инвестиционных процессов занимают институты развития. Отлаженная работа данных структур способна решать вопросы, которые достаточно сложно реализовать с помощью рыночных механизмов. Учитывая существенную потребность в эффективных инструментах реализации национальных проектов, главный вопрос состоит лишь в том, чтобы обеспечить максимально продуктивное взаимодействие инфраструктурных элементов экономической системы. В этой связи в статье рассматриваются вопросы взаимодействия институтов развития в системе реализации национальных проектов с точки зрения как особенностей экономического развития, так и нормативной практики. Результатом проведенного анализа является разработка комплекса мер и рекомендаций, способствующих достижению национальных целей развития посредством активного вовлечения институтов развития в процесс реализации национальных проектов. Автором предложено усилить систему мониторинга финансируемых проектов с целью сделать ее более гибкой и научно обоснованной в части реагирования на изменение потребностей объекта. Показана возможность взаимодействия российских банков и институтов развития в режиме синхронизации.

Ключевые слова: институты развития, национальный проект, экономический рост, банковский сектор, экономические интересы, секьюритизация, перераспределение капитала, цифровая среда, фабрика проектного финансирования.

SYNCHRONIZING OPERATION OF RUSSIAN BANKS AND INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF NATIONAL PROJECT IMPLEMENTATION

Elena V. Altukhova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Stability of economic development depends mainly on the efficiency of steps taken by the government in view of providing the economic growth. Pandemic after-effects cause still greater necessity of progressive development of economy. Institutions of development play a special role in intensifying investment processes. Well-organized functioning of these structures can resolve problems, which can hardly be settled by market mechanisms. Taking into account the need in efficient tools for national projects implementation, the key problem we are facing now is how to ensure the productive interaction of infrastructural elements of the economic system. In this context the article studies issues of interaction of institutes of development in the system of national projects implementation in view of specific features of economic development and normative practice. As a result of the present analysis a set of measures and recommendations were worked out, which could foster the attainments of national goals of development by active engagement of institutions of development in the process of national projects implementation. The author proposes to strengthen the system of monitoring project financing in order to make it more flexible and grounded in the aspect of responding the changes in the object needs. The article also shows the possibility of Russian banks and institutions of development interaction in conditions of synchronization.

Keywords: institutions of development, national project, economic growth, banking sector, economic interests, securitizing, re-distribution of capital, digital environment, factory of project financing.

Уже сегодня правительство начало реализацию национальных целей развития на ближайшие 10 лет. Ключевыми инструментами реализации государственной политики в этом вопросе являются институты развития, которые могут выступать как катализатор частных инвестиций в наукоемких отраслях экономики. Таким образом, предполагается, что институты развития будут выполнять функции операторов в рамках реализации высокотехнологичных проектов.

На основе механизмов государственно-частного партнерства могут стимулироваться инновационные процессы и развитие инфраструктуры, которая сделает доступными как финансовые, так и информационные ресурсы. Все это будет способствовать успешной реализации национальных проектов.

В рамках реализации взаимодействия научно-технологического и социально-экономического развития страны в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» сформированы национальные проекты по двенадцати основным направлениям:

- 1) здравоохранение;
- 2) образование;
- 3) демография;
- 4) культура;
- 5) безопасные и качественные автомобильные дороги;
- 6) жилье и городская среда;
- 7) экология;
- 8) наука;
- 9) малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы;
- 10) цифровая экономика;
- 11) производительность труда и поддержка занятости;
- 12) международная кооперация и экспорт.

Весь бюджет национальных проектов делится на три ключевых направления:

человеческий капитал, комфортная среда для жизни и экономический рост (рисунок).



Рис. Структура общего бюджета национальных проектов (в трлн руб.)

Составлено по: URL: https://raexpert.ru/researches/national_project_2020/

Необходимость активного участия банков и институтов развития в реализации национальных проектов неуклонно возрастает. Около половины проектов имеют непосредственное отношение к участию банков в процедуре их реализации. Например, в рамках внедрения национального проекта в сфере жилья и городской среды к 2024 г. требуется обеспечить наращивание объема жилищного строительства до 120 млн м² в год. В этой связи важно совершенствовать механизмы финансирования жилищного строительства. Особую значимость в этом процессе приобретает развитие рынка ипотечных ценных бумаг. Также необходимо стимулировать появление новых форм финансирования долевого строительства, например эскроу-счета. Данная форма позволит защитить права граждан и сократить возможные риски.

Национальный проект «Цифровая экономика Российской Федерации» требует формирования целостной системы финансирования проектов. Сюда должно быть включено использование цифровых технологий на базе венчурного финансирования.

Согласно общим принципам работы банковского сектора венчурное финансирование не входит в число банковских операций ввиду своей высокой рискованности. Однако кредитные организации могут финансировать данный процесс посредством взаимодействия с институтами развития, которые будут брать на себя риски неисполнения проекта, одновременно компенсируя для клиента снижение величины процентной ставки.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» может быть реализован на основе обеспечения доступности к льготному финансированию. В состав таких мер может быть включено ежегодное увеличение льготных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей. Реализация данной инициативы просматривается сегодня и в рамках денежно-кредитной политики Банка России, способствующей снижению ставки ссудного процента. Со стороны Банка России для кредитных организаций, обслуживающих такие кредиты, может быть применена система льготного кредитования и налогообложения прибыли.

В целом данное направление требует более детальной проработки в части законодательных решений, связанных с активизацией участия банков в данном процессе, учитывая низкую кредитоспособность компаний малого и среднего бизнеса. В качестве гаранта здесь могут выступать институты развития. Возможна также разработка специальных кредитных продуктов, направленных на поддержку развития малого и среднего предпринимательства. В данный процесс могут быть подключены и микрофинансовые организации, уже имеющие достаточный опыт взаимодействия с этим сегментом.

Модернизация дорожной инфраструктуры в рамках проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» также требует серьезной помощи со стороны внешнего финансирования. Реализация

банковского софинансирования возможна путем кооперации с институтами развития. Здесь в качестве источников внебюджетных средств могут выступать банковские кредиты под гарантии институтов развития. Также возможно субсидирование банковских кредитов институтами развития.

До недавнего времени к базовым институтам развития в России относились государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», ОАО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково). Перечисленные структуры реализовывали свои функции в форме:

- 1) финансирования бизнес-проектов;
- 2) оказания инфраструктурной поддержки;
- 3) участия в финансировании НИОКР.

В состав институтов развития также входили Агентство стратегических инициатив, Рынок инноваций и инвестиций (РИИ Московской Биржи), федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [5].

В конце ноября 2020 г. принято окончательное решение по последовательности реформирования институтов развития в части их укрупнения и соответствия целям национальных проектов с одновременным выполнением ключевых показателей эффективности.

Взаимодействуя с данными организациями в качестве источника инвестиционных ресурсов, коммерческие банки могут, с одной стороны, разместить временно свободные денежные средства, с другой – обеспечить ресурсами хозяйствующих субъектов, испытывающих в этом потребность, выполняя тем самым свою основную функцию перераспределения капитала.

Синхронизация взаимодействия институтов развития и коммерческих банков должна обеспечить целостное взаимодей-

ствие системы, обуславливающее возможность согласованности интересов всех ее участников. В этой связи важно, чтобы каждая сторона имела определенный набор предпочтений, обеспечивающих согласованное взаимодействие.

В частности, законодателем должен быть четко закреплён перечень национальных проектов, в которых могут участвовать коммерческие банки, имея при этом ряд преимуществ. Уже сегодня Банк России в рамках поиска дополнительных источников длинных денег для финансирования крупномасштабных проектов рассматривает необходимость развития выпуска ценных бумаг, обеспеченных какими-либо активами (секьюритизации). Предлагается использование льготной оценки риска в отношении секьюритизации на базе возможности снижения коэффициентов рисков до 10–15%, исходя из особенностей осуществляемой сделки (в настоящее время коэффициенты риска меняются в диапазоне от 100 до 1 250%).

Привлеченные при выпуске ценных бумаг ресурсы могут направляться на финансирование долгосрочных проектов, в том числе малого и среднего предпринимательства. Предлагается установить минимальный размер формируемых резервов по такого рода кредитам на уровне 10%. При этом данное правило не распространяется на кредиты, направляемые на цели федеральных целевых программ или на вложения в стратегические проекты оборонно-промышленного комплекса. По мнению Банка России, сокращение кредитования сделок слияния и поглощения позволит сформировать ресурсы для использования их в системе долгосрочного финансирования проектов [6].

Примером синхронизации работы институтов развития является деятельность ВЭБ.РФ, который участвует в управлении институтами развития и формировании алгоритма совместной работы над проектами, что обеспечивает эффективное использование финансовых и нефинансовых

инструментов поддержки, включая государственную помощь.

ВЭБ.РФ реализует финансирование инвестиционных проектов на условиях, которые устанавливаются программой «Фабрика проектного финансирования». В рамках данной программы ВЭБ.РФ предоставляет кредиты ООО «Специализированное общество проектного финансирования Фабрика проектного финансирования», созданному Внешэкономбанком в соответствии с законодательством Российской Федерации, 100% долей в уставном капитале которого принадлежат Внешэкономбанку, и оказывает ему финансовую поддержку в иных формах.

В рамках реализации программы «Фабрика проектного финансирования» ВЭБ.РФ проверяет идею на соответствие критериям программы, принимает решение о возможности включения проекта в «фабрику» и осуществляет структурирование финансирования с учетом господдержки, заключая договор синдицированного кредита. Выступая в качестве проектного управляющего, ВЭБ.РФ занимается получением субсидии и государственной гарантии, осуществляет выпуск облигаций, предоставляет кредиторам доступ к информационным ресурсам с данными о реализации проекта.

В рамках реализации своей финансовой политики ВЭБ.РФ участвует в развитии всех приоритетных отраслей экономики, а значит, и во всех основных национальных проектах, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие.

Еще одним примером взаимодействия банков и институтов развития является АО «МСП Банк» (акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства») – крупный специализированный государственный банк. Основным направлением деятельности банка является кредитование малого и среднего предпринимательства в рамках государственных программ финансовой поддержки через партнеров и напрямую.

Используются две схемы кредитования бизнеса:

1) через организации-партнеры, которые помогают реализовывать финансирование на условиях МСП Банка. Такие организации имеются в каждом федеральном округе. В их состав входят как крупные банки, так и микрофинансовые организации;

2) напрямую, когда банк сам выдает кредиты. Приоритет отдается клиентам производственной и инновационной сферы. В состав объектов кредитования не входят игорный бизнес, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и др.

Женщинам-предпринимателям предлагаются кредиты по заниженной на несколько процентных пунктов ставке.

Частным лицам МСП Банк не предоставляет банковские услуги. В этой связи банк не имеет филиалов, отделений и банкоматов. Существует лишь головной офис банка в Москве.

Базовыми источниками формирования ресурсной базы МСП Банка являются межбанковские средства, а также заимствования от ВЭБ.РФ и Банка России. В 2007 г. 100% акций банка были внесены в уставный фонд ВЭБ.РФ. С 2016 г. 100% акций МСП Банка принадлежат акционерному обществу «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП).

Используя примеры деятельности данных институтов, необходимо развивать сотрудничество региональных банков и институтов развития. Учитывая, что Россия имеет федеративное устройство, каждый субъект Российской Федерации должен иметь свою финансовую самостоятельность, которая невозможна без эффективно функционирующей банковской системы. Более того, следует учесть, что региону более понятны специфические особенности организации экономического устройства в силу природно-климатических, географических, инфраструктурных и иных

аспектов, непосредственно влияющих на его экономическое развитие.

В этой связи достаточно важным является создание на местном уровне филиалов или представительств крупных банков, которые будут заниматься программами развития в соответствии с узкими потребностями региона. Лучшим решением в этом отношении может стать непосредственное развитие региональных банков, которые в рамках учета потребностей региона будут реализовывать те или иные проекты развития. С этой целью необходимо разработать систему взаимодействия с институтами развития, которые в рамках своих региональных представительств будут вести оценку проекта, проводить структурирование финансирования с учетом региональных особенностей. Возможно также формирование государственных банков регионального уровня с направлениями и особенностями организации работы подобно МСП Банку [1. – С. 10]. Более того, может быть даже изменение методики оценки отдельных проектов в зависимости от региональной специфики с учетом изменения критериальных значений ряда оценочных показателей [3. – С. 120].

Стоит поддерживать институты развития с приоритетом на региональной специфике, изменив нормативные значения ряда показателей риска и резервных требований для банков, участвующих в реализации региональных проектов, например, сократив показатели резервных требований в два раза и изменив требования по нормативу максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6), а также по нормативу максимального размера крупных кредитных рисков (Н7).

Следует также изменить требования к самим проектам, которые будут участвовать в конкурсном отборе, в части минимальной величины средств, необходимых для реализации проекта, сроков реализации, дополнительных условий, характерных для экономики региона.

Сформировав фабрику проектного финансирования для каждого региона, у которого разработана эффективная программа развития, можно добиться высоких показателей в реализации национальных проектов.

На текущий момент, рассматривая общий перечень институтов развития, порой сложно представить специализацию каждого из них. При этом бизнесу важно удобство использования оказываемой институтами помощи. В этой связи необходимо формирование единой платформы, в рамках которой будет представлено единство сервисов в доступной для бизнеса форме с указанием механизма реализации той или иной процедуры [4].

Система должна аккумулировать информацию обо всех мерах поддержки, учитывая сферы деятельности той или иной компании. Это распределенная база данных с различными уровнями доступа к информации. Таким образом, у всех участников (институтов развития) должен быть доступ к процессу.

Важно, чтобы все институты взаимодействовали в едином алгоритме выполнения той или иной операции. При этом должны соблюдаться единство документооборота и единая цифровая среда, доступная клиенту в онлайн-сервисе.

Своя аналогичная платформа должна функционировать и на уровне реализации региональных программ развития.

В части законодательных инициатив механизм взаимодействия банков с институтами развития необходимо выстраивать по аналогии с функционированием закона Додда – Франка, принятого в США в 2010 г., который работает в рамках единой платформы взаимодействия Совета по надзору за финансовой стабильностью и Управления финансовых исследований [7]. Данная система взаимодействия обеспечивает гарантии защиты прав инвесторов и повышение уровня финансовой стабильности, что очень важно в системе организации работы институтов развития, бан-

ковского сектора и частных инвесторов [2. – С. 37].

В этой связи в нормативные акты, регламентирующие взаимодействие банков и институтов развития Российской Федерации, можно внести следующие изменения:

1. Статью 76.3 Федерального закона № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» дополнить следующей редакцией: «В состав Комитета финансового надзора включить Совет по надзору за финансовой стабильностью, осуществляющий мониторинг системных рисков, разрабатывающий стандарты управления рисками в области реализации национальных проектов. Совет устанавливает требования к капиталу и ликвидности кредитных организаций – участников фабрики проектного финансирования, а также разрабатывает нормативные значения показателей обязательных экономических нормативов для кредитных организаций – участников фабрики проектного финансирования. Совет обеспечивает унификацию контроля за банковскими и небанковскими кредитными организациями, участвующими в фабрике проектного финансирования. В состав Комитета финансового надзора входит Департамент по управлению финансовыми исследованиями, в полномочия которого входят сбор и обнародование информации о рисках в системе реализации проектного финансирования. Департамент ежегодно представляет к обсуждению доклад о результатах своей работы».

Совет по надзору за финансовой стабильностью и Департамент по управлению финансовыми исследованиями необходимо включить в состав Комитета финансового надзора в целях детального контроля за состоянием и организацией взаимодействия банков и институтов развития в рамках фабрики проектного финансирования.

2. Дополнить пункт 4 статьи 3 Федерального закона № 82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» следующей редакцией:

«1.1. Обеспечивает единую информационную платформу для взаимодействия институтов развития (формирование единой платформы необходимо для совместного использования информации всеми участниками проекта одновременно в зависимости от степени допуска к информации).

1.2. Закрепляет функционал институтов развития за группами национальных проектов в соответствии со специализацией, разграничивая сферы компетенций (у каждого института развития должна быть своя группа национальных проектов, как и набор функций, которые выполняет институт в рамках общей процедуры реализации проекта).

1.3. Обеспечивает единый алгоритм выполнения операций в рамках реализации программ институтов развития (ВЭБ.РФ должен контролировать единый порядок реализации процедуры взаимодействия банков и институтов развития в рамках фабрики проектного финансирования).

1.4. Принимает ежегодные отчеты институтов развития о проведенных мероприятиях (реализованных проектах) (ВЭБ.РФ ежегодно рассматривает отчеты институтов развития в целях формирования и корректировки стратегии развития проектного финансирования).

1.5. Формирует группу системно значимых для реализации национальных проектов финансово-кредитных институтов (ВЭБ.РФ определяет перечень системно значимых кредитных организаций, удовлетворяющих требованиям реализации проектного финансирования в рамках реализации национальных проектов).

1.6. Обеспечивает законодательное регулирование переноса ответственности за риск реализации проекта на участников

рынка за счет взаимодействия с рынком страхования (ВЭБ.РФ взаимодействует с рынком страхования, обеспечивая контроль за переносом рисков реализации проекта с участием страховых компаний).

1.7. Обеспечивает безопасность информации, полученной от контрагентов в рамках подготовки и реализации проектов, которая может являться объектом санкционного воздействия (ВЭБ.РФ обеспечивает безопасность полученной от контрагентов информации в части невозможности ее распространения (официального опубликования) в средствах массовой информации).

1.8. Курирует деятельность региональных институтов развития (ВЭБ.РФ внедряет и развивает на территории субъектов Федерации фабрику проектного финансирования).

1.9. Гарантирует защиту прав инвесторов (ВЭБ.РФ обеспечивает гарантии прав инвесторов посредством законодательных инициатив)».

Реализация предложенных мероприятий позволит не только синхронизировать работу системы в целом, но и сформировать основу роста инновационных процессов, способствующих экономическому росту.

Консолидация работы институтов развития в рамках национальных целей развития в системе национальных проектов является сегодня ключевым вопросом в рамках разработки основных направлений синхронизации функционирования банков и институтов развития. Координирующую роль в части оценки будущих проектов, а также организации их финансирования должен занять ВЭБ.РФ.

Список литературы

1. Алтухова Е. В., Марков М. А. Вопросы стимулирования участия банковского сектора в системе поддержки реального сектора экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2020. – № 5 (113). – С. 5–15.
2. Бектенова Г. С. Система проектного финансирования на мировом рынке и ее влияние на российскую экономику // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 3. – С. 32–38.

3. Бескоровайная Н. Н. Влияние финансовых рисков на экономическое развитие бизнеса в России // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. – 2017. – № 1 (10). – С. 120–124.
4. В рамках НРБ прошел Форум институтов развития. – URL: <http://rspp.rf/news/view/15994>
5. Инновации в России. – URL: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543>
6. Мухаметов О. ЦБ хочет сделать деньги длиннее. Регулятор обозначил меры по стимулированию долгосрочных инвестиций. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3670888>
7. Commodity futures trading commission. – URL: <https://www.cftc.gov/LawRegulation/DoddFrankAct/index.htm>

References

1. Altukhova E. V., Markov M. A. Voprosy stimulirovaniya uchastiya bankovskogo sektora v sisteme podderzhki realnogo sektora ekonomiki [Issues of Stimulating the Participation of the Banking Sector in the Support System for the Real Sector of the Economy]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2020, No. 5 (113), pp. 5–15. (In Russ.).
2. Bektenova G. S. Sistema proektnogo finansirovaniya na mirovom rynke i ee vliyanie na rossiyskuyu ekonomiku [The System of Project Financing in the World Market and its Impact on the Russian Economy]. *Innovatsii i investitsii* [Innovation and Investment], 2016, No. 3, pp. 32–38. (In Russ.).
3. Beskorovaynaya N. N. Vliyanie finansovykh riskov na ekonomicheskoe razvitie biznesa v Rossii [The Impact of Financial Risks on the Economic Development of Business in Russia]. *Forum. Seriya: Gumanitarnye i ekonomicheskie nauki* [Forum. Series: Humanities and Economics], 2017, No. 1 (10), pp. 120–124. (In Russ.).
4. V ramkakh NRB proshel Forum institutov razvitiya [Within the framework of the NRB, the Forum of Development Institutions was Held]. (In Russ.). Available at: <http://rspp.rf/news/view/15994>
5. Innovatsii v Rossii [Innovations in Russia]. (In Russ.). Available at: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543>
6. Mukhametov O. TsB khochet sdelat dengi dlinnee. Regulyator oboznachil mery po stimulirovaniyu dolgosrochnykh investitsiy [The Central Bank Wants to Make Money Longer. The regulator outlined measures to stimulate long-term investments]. (In Russ.). Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/3670888>
7. Commodity futures trading commission. Available at: <https://www.cftc.gov/LawRegulation/DoddFrankAct/index.htm>

Сведения об авторе

Елена Владимировна Алтухова

кандидат экономических наук, доцент,
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: evaltuhova@mail.ru

Information about the author

Elena V. Altukhova

PhD, Assistant Professor,
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: evaltuhova@mail.ru

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОСИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ

О. Е. Каленов

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

Предметом исследования данной статьи выступает понятие «экосистема», применяемое в экономическом контексте, что позволяет существенно расширить возможности взаимодействия организаций как друг с другом, так и с остальными участниками рынка. Автор исследует генезис данного термина, представляя взгляды на него известных биологов для обоснования сходства между природными и предпринимательскими экосистемами. В статье проводится научный обзор концепций зарубежных и отечественных исследователей экосистем, среди которых можно выделить теории Р. Эднера, Д. Айзенберга, Ч. Весснера, Г. Б. Клейнера, Л. Копейкиной и др. Особое внимание уделено рассмотрению взглядов Дж. Ф. Мура как основоположника концепции предпринимательских экосистем, подробно анализируются выделенные им основные этапы их развития. Автор структурирует различные научные взгляды, систематизируя их основные характеристики. Кроме того, в статье представлена авторская позиция современного толкования понятия «экосистема» с учетом основных тенденций в сфере цифровизации. В заключение проведен анализ современного положения дел в вопросах формирования экосистем российскими и зарубежными компаниями, показаны предпосылки их становления, а также описаны перспективы использования теории экосистем при исследовании экономических процессов.

Ключевые слова: экосистема, платформа, эволюционная экономика, цифровизация, инновации, потребители, конкуренты.

THE DEVELOPMENT OF ECOSYSTEM CONCEPT IN ECONOMY

Oleg E. Kalenov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The subject of the research is the idea of 'ecosystem' used in the economic context, which can seriously extend the possibility of interaction between organizations both with each other and with other market participants. The author studies the origin of the term and provides opinions of well-known biologists in order to substantiate similarity between natural and entrepreneurial ecosystems. The article gives an academic review of concepts by Russian and overseas researchers of ecosystems, where it is necessary to highlight theories by R. Edner, D. Isenberg, C. Wessner, G. B. Kleiner, L. Kopeykina and others. Special attention is paid to views of J. F. Moore as a founder of the concept of entrepreneurial ecosystems. Key stages of their development identified by J. F. Moore are analyzed. The author structures different scientific view and systematizes their basic characteristics. At the same time the article provides the author's position concerning the present day understanding of the term 'ecosystem' with due regard to principle trends in the field of digitalization. In conclusion the author analyzes the current situation in the sphere of shaping ecosystems by Russian and overseas companies, shows preconditions of their arising and describes prospects of using the theory of ecosystems in researching economic processes.

Keywords: ecosystem, platform, evolutionary economics, digitalization, innovation, customers, competitors.

Наблюдаемое в последние десятилетия активное распространение инноваций и масштабная цифровизация во всех сферах деятельности способствуют возникновению новых способов

ведения бизнеса. Постепенно стираются границы между отраслями. Происходит формирование новых рынков, а уже существующие активно трансформируются. Это можно объяснить предложенной аме-

риканским ученым К. Кристенсеном теорией подрывных инноваций, которые представляют собой технологии или изобретения, изменяющие соотношение ценностей на рынке. При этом старая продукция становится просто бесполезной. В связи с этим для обеспечения конкурентоспособности современным фирмам необходимо придерживаться таких форм ведения предпринимательской деятельности, которые основываются на глубокой коллаборации организаций друг с другом.

Кроме того, все больше внимания уделяется рассмотрению эволюционного подхода к анализу экономических процессов и явлений. Эволюционные принципы легли в основу целого направления экономического мейнстрима – эволюционной экономики. Это можно объяснить тем, что, как и в природных системах, развитие экономических систем различного уровня осуществляется посредством взаимодействия ее составных частей – элементов, их трансформации, адаптации друг к другу и процессам, подобным естественному отбору. Использование данного подхода к терминологии способствовало появлению в экономической теории определений, заимствованных из других наук. Одним из примеров является взятый из биологии термин «экосистема». На данный момент четкого общепринятого его определения пока не выработано. Научное обоснование сущности экосистем в экономике и закономерностей их функционирования пока находится лишь в стадии формирования, в связи с чем возрастает необходимость разработки соответствующего инструментария исследования.

Прежде чем рассмотреть эволюцию концепции экосистем в экономике, необходимо сначала обратиться к генезису этого понятия, т. е. к биологическому определению. Его автором является английский ботаник А. Тенсли. Термин был введен им в оборот в 1935 г. для описания сообщества организмов, взаимодействующих друг с другом и окружающей средой. Чтобы развиваться, эти организмы «конкурируют» и

«сотрудничают» друг с другом на основе имеющихся ресурсов, совместно эволюционируют и адаптируются к внешним изменениям. Согласно А. Тенсли, это сообщество предстает в виде системы, элементы которой имеют общую историю и способны согласованно развиваться [18].

Отец экосистемной экологии американец Ю. Одум понимал под экосистемой единство всех организмов, обитающих на конкретном участке, которые взаимодействуют с физической средой таким образом, что поток энергии создает четко определенную трофическую структуру (соотношение продуцентов, консументов и редуцентов), видовое разнообразие и круговорот веществ внутри системы. При этом экосистема является основной функционирующей единицей в экологии [6].

Существуют и другие определения. Например, согласно точке зрения Д. Ф. Оуэна, экосистема – «сообщество (природный комплекс) живых организмов вместе с неживой частью среды, в которой они находятся, и всеми разнообразными взаимодействиями...» [7. – С. 23].

Рассматривая экосистему, ряд авторов отмечает, что она может быть разного объема – от маленькой капли воды до тайги или степи, но при этом обязательно должна включать в себя как живую часть, так и неживые элементы. Меньшие по масштабам экосистемы входят в состав более крупных. Обязательным условием является осуществление кругооборота веществ¹.

Экосистема тесно связана с понятием биогеоценоза, которое было введено советским ученым В. Н. Сукачёвым в 1940-х гг. как альтернатива экосистемы и послужило основой научного направления под названием «биогеоценология». Он представлял биогеоценоз в качестве однородного участка земной поверхности с однотипным характером взаимодействия его элементов (животных, растений, микроорганизмов, атмосферы, почвы, водной среды), которые посредством обмена веществ и энерги-

¹ См.: Денисов В. В., Гутенев В. В., Луганская И. А. Экология. – М. : Вузовская книга, 2002.

ей объединяются в целостный природный комплекс [8].

Продолжатель идей В. Н. Сукачёва советский ученый-геоботаник Н. В. Дылис трактовал биогеоценоз как экосистему, рассматриваемую в рамках фитоценоза, т. е. растительного сообщества, локализованного на одном участке геопространства (суши или водоема) [8].

Обобщая научные взгляды, рассмотренные выше, можно дать следующее краткое определение экосистемы: это сложная биологическая система, представляющая совокупность живых организмов, среды их обитания и связей, посредством которых протекает их жизнедеятельность. Биогеоценоз же, в отличие от экосистемы, имеет территориальную привязку. Полноценное функционирование экосистемы обеспечивается двумя взаимосвязанными процессами. Во-первых, это круговорот веществ, который осуществляется благодаря деятельности ее функциональных блоков – продуцентов, консументов и редуцентов. Во-вторых, это поступление из внешней для экосистемы среды энергии, необходимой для запуска процессов оборота веществ.

Став одним из основных понятий в экологии, термин распространился и на другие области науки, в том числе и экономику. Так, в 1993 г. эксперт в области менеджмента Дж. Ф. Мур в своей статье «Хищники и жертвы. Новая экология конкуренции» использовал ряд экологических метафор при обосновании конкурентоспособности и развития компаний [17]. По его мнению, в настоящее время конкуренция основывается уже не столько на соперничестве, сколько на взаимовыгодном сотрудничестве. При этом Дж. Ф. Мур предлагает рассматривать компанию не как составную часть какой-либо конкретной отрасли, а в качестве элемента предпринимательской экосистемы (бизнес-экосистемы), в которой задействовано множество отраслей. Например, компания *Apple* представлена сразу в нескольких отраслях: персональных и планшетных компьютеров,

потребительской электроники, связи и программного обеспечения.

Дж. Ф. Мур определяет бизнес-экосистему как экономическое сообщество, состоящее из различных заинтересованных участников рынка. К ним относятся производители, поставщики, конкуренты, потребители. Экосистема позволяет компаниям объединять свои усилия для разработки и внедрения инноваций, производства и выведения на рынок новых товаров и услуг, удовлетворяющих потребности клиентов. Со временем участники экосистемы коэволюционируют, запуская процесс инновационного развития на новый виток. Особую роль в развитии бизнес-экосистемы, по мнению Дж. Ф. Мура, отводится ее лидеру. Эта роль ценится остальным сообществом, поскольку именно лидер определяет основные направления движения участников и устанавливает правила игры в данной экосистеме.

Согласно Дж. Ф. Муру, предпринимательская экосистема, как и ее биологический аналог, в своем развитии проходит четыре последовательных этапа. Первый – это рождение. Он характеризуется не просто удовлетворением клиентов совместно развивающимися организациями, но и появлением в бизнес-экосистеме компании-лидера, способной интенсивно повести за собой остальных участников сообщества. Именно вокруг лидера должны объединиться основные клиенты, ведущие поставщики и главные каналы сбыта.

Второй этап – расширение. Он направлен на завоевание данной экосистемой новых территорий. Вероятно, это будет проходить в условиях жесткой конкурентной борьбы. Так, крупные организации, используя возможности крупномасштабного производства, а также серьезные маркетинговые и сбытовые инструменты, в буквальном смысле разрушают меньшие экосистемы. Для эффективной реализации этого этапа необходимо наличие, во-первых, востребованной большим количеством потребителей бизнес-концепции; во-вторых, потенциала, позволяющего в

полной мере реализовать эту концепцию. При этом одной из важнейших задач является обеспечение стимулирования рыночного спроса на таком уровне, который компания способна удовлетворить своими усилиями, достигнув при этом максимального охвата рынка. В противном случае на рынке появятся мелкие фирмы, которые предложат более низкую цену и за счет этого будут процветать. Тут менеджмент должен подготовиться к будущему лидерству.

Третий этап – становление лидерства экосистемы. Для этого организации-лидеру требуется осуществлять скрупулезный контроль отношений с клиентами, а также основных центров ценностей и инноваций. Лидер должен представить такое видение будущего, которое убедит клиентов и поставщиков в продолжении совместной работы для достижения еще лучшего результата.

Четвертый этап в развитии происходит, когда над зрелыми бизнес-экосистемами нависает угроза возникновения новых экосистем. Он может идти по двум сценариям. Первый – это самообновление. В основе этого сценария лежит постоянное обогащение новыми знаниями и технологиями. Именно инновационное развитие играет решающую роль в достижении экосистемой долгосрочных успехов и ее способности самообновляться. Поэтому лидер должен вести постоянную работу с инноваторами, с одной стороны, чтобы почерпнуть новые идеи, а с другой – чтобы помешать им в создании альтернативных экосистем, например, посредством установления высоких барьеров для входа на рынок. Второй сценарий (негативный) разворачивается в том случае, если экосистема неспособна осваивать новые инновации и перестраиваться под меняющиеся требования окружающей бизнес-среды. В таком случае наступает ее смерть. Однако, Дж. Ф. Мур подчеркивает, что не так уж важно то, какие из экосистем погибают, а какие остаются живыми. Важно другое, а именно

жесткая, но справедливая конкуренция, чтобы выживали сильнейшие.

Теоретики менеджмента М. Янсити и Р. Левин [15], продолжая дальнейшее развитие концепции предпринимательских экосистем, рассмотрели совместную эволюцию нескольких компаний, придав новый импульс теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров), которая начала формироваться еще в 1960-х гг. Данное теоретическое направление в менеджменте акцентирует внимание на том, что для достижения своих целей компании необходимо учитывать многообразные интересы всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров), представляющих собой своеобразную коалицию. При этом взгляды стейкхолдеров могут как совпадать, определяя перспективы их сотрудничества, так и отличаться, создавая конкуренцию. В свою очередь бизнес-организация выступает как часть среды, в которой она функционирует, и как система, которая, с одной стороны, сама влияет на эту среду, а с другой – испытывает на себе влияние факторов своего окружения.

В 70-х гг. прошлого столетия американский ученый Р. Акофф внес существенный вклад в данную теорию, добавив к основным стейкхолдерам, помимо поставщиков, покупателей, сотрудников, инвесторов и властей, еще и будущие поколения. Он считал, что менеджмент должен принимать такие решения, которые в будущем не ограничат их выбор [10].

В 1980-х гг. Э. Фримен в своей работе «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» представил такую модель компании, в которой она сама, а также ее внутренняя и внешняя среда выступают как совокупность заинтересованных в ее деятельности сторон, чьи интересы должны быть приняты менеджментом во внимание и удовлетворены [14].

Таким образом, теория стейкхолдеров позволила более глубоко рассматривать взаимодействие организации с ее внешней средой, обществом, властями и т. д. Во многом похожие принципы лежат и в ос-

нове концепции бизнес-экосистем, однако, по мнению автора, есть и существенные отличия. Одно из основных, например, кроется в понимании глубины и сложности взаимоотношений, которые протекают между компанией и другими элементами среды. Наблюдаемые в экосистеме взаимосвязи и взаимозависимости представляются более сложными и многогранными. Они выходят за рамки интересов стейкхолдеров и не ограничиваются социально-экономическими и политическими процессами.

Использование метафоры «экосистема» применительно к бизнесу нашло отражение и в области информационно-коммуникационных технологий. Профессор Калифорнийского университета Б. ДеЛонг применяет этот термин для описания схемы запуска новых технологий в Кремниевой долине. Он характеризует экологию бизнеса в качестве более продуктивного набора процессов, позволяющих гораздо стремительнее разрабатывать и коммерциализировать инновационные технологии. Это подразумевает использование венчурного финансирования, короткие циклы разработки продукции, быстрое создание прототипов, ранний тестовый маркетинг [12].

Серьезно расширить исследования Дж. Ф. Мура позволили работы Р. Эднера и Д. Айзенберга.

Согласно точке зрения Р. Эднера, предпринимательская экосистема представляет собой согласованную структуру множественной совокупности партнеров, которым необходимо взаимодействовать для реализации основного ценностного предложения [11. – С. 40]. При этом первостепенное внимание уделяется как раз инфраструктуре.

Основатель проекта по изучению предпринимательских экосистем *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP)* профессор Д. Айзенберг определяет экосистему как совокупность ряда элементов, к числу которых относятся лидерство, культура, покупатели, политика, финансовая индустрия, человеческий капитал и

т. д., характеризующуюся наличием сложных связей. Каждый из элементов способствует развитию бизнеса, но в одиночку не в состоянии обеспечивать устойчивый рост. Залог успеха заключается в сочетании этих факторов [16].

Российский экономист Г. Б. Клейнер в своих трудах рассматривает социально-экономическую экосистему как «локализованный комплекс организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных образований, способный к длительному самостоятельному функционированию за счет кругооборота ресурсов, продуктов и систем» [2. – С. 40]. С точки зрения концептуального анализа он выделяет ряд характерных для социально-экономических систем отличительных особенностей: геолокацию, производственно-воспроизводственный кругооборот, адаптивность, разнокачественность и междисциплинарность.

Отдельного внимания заслуживает рассмотрение экосистемы сквозь призму инновационно-технологического развития. Концепция инновационной экосистемы была представлена в 2004 г. признанным экспертом в области инноваций Ч. Весснером [19]. Она характеризует современную модель инновационного развития экономики страны, региона или отрасли, являясь актуальной версией более ранних концепций, одна из которых – теория национальной инновационной системы (НИС). В основе данной теории лежит представление инноваций как процесса трансформации научных исследований в товар или услугу, востребованные на рынке. Эта трансформация требует большого числа совместных усилий всех ее участников: предприятий, научно-исследовательских организаций, университетов, инвесторов, венчурных фондов и т. д. Инновационная экосистема объединяет эти усилия, позволяя добиться синергетического эффекта. Ч. Весснер акцентирует внимание на ее сходстве с природной экосистемой, так как она тоже характеризуется постоянной динамикой и развитием.

Анализируя работы зарубежных исследователей, нельзя не отметить вклад в теорию данного вопроса и отечественных ученых. Так, Л. Копейкина считает, что инновационная экосистема представляет собой набор условий, которые обеспечивают создание и эффективное функционирование инновационных организаций. Она отмечает, что экосистема состоит из четырех основных компонентов: носителей идей, инновационных менеджеров, инвесторов и научного сообщества. При этом воедино их объединяет инновационный центр, определяющий правила выбора наиболее жизнеспособных идей и порядок их финансирования [3].

Масштабная цифровизация, свидетелем которой мы являемся, оказывает влияние и на развитие концепции экосистем. Сейчас все чаще термин употребляется именно в цифровом контексте. Как отме-

чают российские исследователи О. В. Трофимов, В. Я. Захаров и В. Г. Фролов, «цифровые экосистемы состоят из взаимодействующих организаций, которые в цифровой форме подключены друг к другу, связаны как модули (блоки) и не управляются вертикальной иерархической властью (в отличие, например, от цепочки поставок)» [9. – С. 44]. За счет применения цифровых технологий, которые выступают драйвером развития экосистем, появляется возможность для подключения широкого круга компаний к решению вопроса удовлетворения разнообразных потребительских предпочтений. Экосистемы в результате цифровизации становятся многопрофильными платформами, способными предлагать новые услуги для клиентов.

Краткая характеристика основных взглядов на концепцию экосистем, рассмотренных выше, представлена в таблице.

Эволюция взглядов на экосистему в экономике

Термин	Автор	Основные характеристики
Предпринимательская экосистема (бизнес-экосистема)	Дж. Ф. Мур Б. Делонг М. Янсиги, Р. Левин Д. Айзенберг Р. Эднер	Сложная система, в основе развития которой лежат сотрудничество и конкуренция различных заинтересованных участников рынка. Ее элементы коэволюционируют в направлении, заданном ее лидером. В основе развития экосистемы лежат инновации. Схема запуска новых технологий в Кремниевой долине. Рассмотрение совместной эволюции компаний сквозь призму теории заинтересованных сторон. Совокупность элементов, характеризующихся наличием сложных связей; возможность успеха бизнеса заключается в их взаимодействии. Согласованная структура множества партнеров, взаимодействующих для реализации ценностного предложения
Инновационная экосистема	Ч. Весснер Л. Копейкина	Сложная система элементов (государство, бизнес-сообщество, научные и образовательные организации, финансовый сектор и др.), которые участвуют в выведении инноваций на рынок. Является не статичной, а динамично развивающейся за счет силы своих связей. Наличие четырех обязательных компонентов (инноваторов, предпринимателей, инвесторов и научного сообщества), объединенных инновационным центром
Социально-экономическая экосистема	Г. Б. Клейнер	Локализованный комплекс организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных образований; функционирует за счет кругооборота ресурсов, продуктов и систем
Цифровая экосистема	О. В. Трофимов, В. Я. Захаров, В. Г. Фролов	Цифровая форма взаимодействия организаций, отсутствие вертикально иерархической власти, наличие цифровой платформы

Таким образом, можно выделить несколько подходов к определению экосистемы, рассматривая одну модель с разных точек зрения. 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 с набором различных сервисов, как собственных, так и партнерских, объединенных вокруг одной компании. И наконец, экосистема – это сама организация, использующая инновационные подходы к управлению и рассматривающая предприятие как саморазвивающийся живой организм, который активно взаимодействует с внешней средой (рисунки).



Рис. Современные подходы к определению экосистемы

Переход к рассмотрению экономических систем сквозь призму экосистемы обусловлен изменениями потребностей всех участников рынка [1; 13]. К числу компаний, которые достигли успехов в формировании экосистем, можно отнести таких всемирно известных гигантов, как *Apple*, *Google*, *Uber*, *Xiaomi*, *Alibaba Group*, *Baidu* и др. В основе их бизнес-модели лежит взаимодействие со множеством игроков на рынке с целью усиления собственных конкурентных преимуществ. Как утверждают эксперты, количество компаний, входящих в какую-либо экосистему, в ближайшие годы увеличится как минимум втрое. Причинами этого являются современные реалии рынка: быть лидером, работая в одиночку, просто не получится [4; 5]. Резервы для роста необходимо искать за пределами своей организации, а именно во взаимодействии с другими участниками рынка, совместно создавая новые подходы к доставке ценности до потребителя [20].

Развитие экосистем в России пока идет значительно меньшими темпами, чем за рубежом. Однако есть ряд компаний, которые уже смогли добиться определенного успеха. В первую очередь это банки, такие как СберБанк и «Тинькофф», а также IT и телекоммуникационные компании – «Яндекс», Mail.ru, «МТС», «Ростелеком». Формирование экосистем должно кардинальным образом преобразовать российские экономические реалии в направлении повышения ценности знаний и информации, развития и распространения технологий, возрастания конкуренции, применения новых способов сбыта продукции.

Становится очевидно, что в будущем нас ожидает распространение экосистемного подхода практически во все сферы деятельности. А это, соответственно, требует разработки специфических подходов к их исследованию. Использование понятия «экосистема» в экономическом контексте дает возможность, во-первых, рассмот-

реть аналогии между экономической и биологической средой, а во-вторых, связать воедино два различных, но взаимодополняющих подхода к описанию системы, один из которых рассматривает ее в качестве совокупности взаимосвязанных элементов, а второй – как устойчивое во времени и пространстве образование. Все это в конечном итоге позволяет исследовать социально-экономические явления гораздо

шире, сразу в четырех плоскостях: экономической, биологической, территориальной и временной. Любая экосистема является высокоинтегрированной и включает в себя разнородные элементы и подсистемы, которые требуют новых инструментов управления для формирования атмосферы взаимовыгодного и плодотворного сотрудничества, необходимого для построения экономики будущего.

Список литературы

1. Доценко Е. Ю., Жиронкин С. А., Жиронкина О. В. Социальное благополучие как критерий эффективности структурной политики // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 44. – С. 325–336.
2. Клейнер Г. Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 1 (59). – С. 40–45.
3. Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса // The Angel Investor. – 2008. – Январь. – С. 10–13.
4. Кукушкин С. Н. Бизнес-модель организации в экономике знаний // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – № 6 (102). – С. 24–31.
5. Кукушкин С. Н. Планирование деятельности организации в экономике знаний // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 4 (106). – С. 32–39.
6. Одум Ю. Основы экологии. – М. : Мир, 1975.
7. Оуэн Д. Ф. Что такое экология / пер. с англ. М. О. Долетбакова; под ред. В. В. Дежкина. – М., 1984.
8. Сукачёв В. Н. Биогеоценоз как выражение взаимодействия живой и неживой природы на поверхности Земли: соотношение понятий «биогеоценоз», «экосистема», «географический ландшафт» и «фацция» // Основы лесной биогеоценологии / под ред. В. Н. Сукачёва, Н. В. Дылиса. – М. : Наука, 1964. – С. 5–49.
9. Трофимов О. В., Захаров В. Я., Фролов В. Г. Экосистемы как способ организации взаимодействия предприятий производственной сферы и сферы услуг в условиях цифровизации // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2019. – № 4 (56). – С. 43–55.
10. Ackoff R. L. The Democratic Corporation: a radical prescription for recreating corporate America and rediscovering success. – New York : Oxford Univ. Press, 1994.
11. Adner R. Ecosystem as Structure: an Actionable Construct for Strategy // Journal of Management. – 2017. – Vol. 43. – N 1. – P. 39–58.
12. DeLong J. B. Making do with more // Project Syndicate. – 2015. – URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/abundance-without-living-standards-growth-by-j-bradford-delong-2015-02?barrier=accesspaylog> (дата обращения: 10.09.2020).
13. Dotsenko E. Yu., Ezdina N. P., Mudrova S. V. Ecologization of Regional Industrial Complex in the Transition to Sustainable Development // E3S Web of Conferences. – Electronic edition. – 2018. – DOI: 10.1051/e3sconf/20184104050
14. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – 1st edition. – Boston : Harpercollins College Div, 1984.

15. Iansiti M., Levien R. The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability. – Boston : Harvard Business School Press, 2004.
16. Isenberg D. What an Entrepreneurship Ecosystem Actually Is // Harvard Business Review. – 2014. – Vol. 5. – P. 1–7.
17. Moore J. F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition // Harvard Business Review. – 1993. – May/June. – P. 75–86.
18. Tansley A. G. The Use and Abuse of Vegetational Terms and Concepts // Ecology. – 1935. – Vol. 16 (3). – P. 284–307.
19. Wessner C. W. Entrepreneurship and the Innovation Ecosystem. Policy Lessons from the United States // The Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. – Germany, 2004.
20. Zhironkin S. A., Tyulenev M. A., Zhironkina O. V., Hellmer M. C. The Global Determinants of Mining Higher Education Development // Metallurgical and Mining Industry. – 2016. – N 2. – P. 62–67.

References

1. Dotsenko E. Yu., Zhironkin S. A., Zhironkina O. V. Sotsialnoe blagopoluchie kak kriteriy effektivnosti strukturnoy politiki [Social Well-Fare as Criterion of Structural Policy Effectiveness]. *Uchenye zapiski Rossiyskoy akademii predprinimatelstva* [Proceedings of the Russian Academy of Entrepreneurship], 2015, No. 44, pp. 325–336. (In Russ.).
2. Kleyner G. B. Ekonomika ekosistem: shag v budushchee [Ecosystem Economy: Step to the Future]. *Ekonomicheskoe vrozozhdenie Rossii* [Economic Restoration of Russia], 2019, No. 1 (59), pp. 40–45. (In Russ.).
3. Kopeykina L. Ekosistema dlya innovatsionnogo biznesa [Ecosystem for Innovation Bank]. *The Angel Investor*, 2008, January, pp. 10–13. (In Russ.).
4. Kukushkin S. N. Biznes-model organizatsii v ekonomike znaniy [Business-Model of the 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.).
5. Kukushkin S. N. Planirovanie deyatel'nosti organizatsii v ekonomike znaniy [Planning the Organization Work in Economy of Knowledge]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 4 (106), pp. 32–39. (In Russ.).
6. Odum Yu. Osnovy ekologii [Principles of Ecology]. Moscow, Mir, 1975. (In Russ.).
7. Owen D. D. Chto takoe ekologiya [What is Ecology], translated from English by M. O. Doletbakov; edited by V. V. Dezhkin. Moscow, 1984. (In Russ.).
8. Sukachev V. N. Biogeotsenoz kak vyrazhenie vzaimodeystviya zhivoy i nezhevoy prirody na poverkhnosti Zemli: sootnoshenie ponyatiy «biogeotsenoz», «ekosistema», «geograficheskiy landshtaf» i «fatsiya» [Biogeocenose as a Notion of Interaction of Living and Lifeless Nature on the Earth Surface: Correlation of Ideas 'Biogeocenose', 'Ecosystem', 'Geographic Landscape', 'Facie']. *Osnovy lesnoy biogeotsenologii* [Principles of Forest Biogeocenology], edited by V. N. Sukachev, N. V. Dylis. Moscow, Nauka, 1964, pp. 5–49. (In Russ.).
9. Trofimov O. V., Zakharov V. Ya., Frolov V. G. Ekosistemy kak sposob organizatsii vzaimodeystviya predpriyatiy proizvodstvennoy sfery i sfery uslug v usloviyakh tsifrovizatsii [Ecosystems as a Way of Organizing Interaction between Enterprises of Industrial Sphere and Service Sector in Conditions of Digitalization]. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo. Seriya: Sotsialnye nauki* [Bulletin of Lobachevskiy Nizhegorodskiy University. Series: Social Science], 2019, No. 4 (56), pp. 43–55. (In Russ.).

10. Ackoff R. L. The Democratic Corporation: a radical prescription for recreating corporate America and rediscovering success. New York, Oxford Univ. Press, 1994.
11. Adner R. Ecosystem as Structure: an Actionable Construct for Strategy. *Journal of Management*, 2017, Vol. 43, No. 1, pp. 39–58.
12. DeLong J. B. Making do with more. *Project Syndicate*, 2015. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/abundance-without-living-standards-growth-by-j--bradford-delong-2015-02?barrier=accesspaylog> (accessed 10.09.2020).
13. Dotsenko E. Yu., Ezdina N. P., Mudrova S. V. Ecologization of Regional Industrial Complex in the Transition to Sustainable Development. *E3S Web of Conferences*, Electronic edition, 2018. DOI: 10.1051/e3sconf/20184104050
14. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. 1st edition. Boston, Harpercollins College Div, 1984.
15. Iansiti M., Levien R. The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability. Boston, Harvard Business School Press, 2004.
16. Isenberg D. What an Entrepreneurship Ecosystem Actually Is. *Harvard Business Review*, 2014, Vol. 5, pp. 1–7.
17. Moore J. F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*, 1993, May/June, pp. 75–86.
18. Tansley A. G. The Use and Abuse of Vegetational Terms and Concepts. *Ecology*, 1935, Vol. 16 (3), pp. 284–307.
19. Wessner C. W. Entrepreneurship and the Innovation Ecosystem. Policy Lessons from the United States. *The Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Germany, 2004.
20. Zhironkin S. A., Tyulenev M. A., Zhironkina O. V., Hellmer M. C. The Global Determinants of Mining Higher Education Development. *Metallurgical and Mining Industry*, 2016, No. 2, pp. 62–67.

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (на примере субъектов СЗФО)¹

М. А. Печенская-Полищук, А. А. Волков

Вологодский научный центр Российской академии наук,
Вологда, Россия

В статье рассмотрены направления развития банковской системы регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Анализ банковской системы на региональном уровне за исследуемый период позволил авторам выявить такие ключевые тенденции, как сокращение числа региональных банков; увеличение общей прибыли банковской системы федерального округа; рост объема выданных кредитов физическим, юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям; сокращение кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства; падение ставки по кредитам физических лиц, а также резкий рост просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам. На основе анализа основных показателей банковской системы регионального уровня (на примере регионов СЗФО) выявлены отрицательные и положительные тенденции, что позволило обосновать ключевые направления развития региональной банковской системы. Основные результаты исследования могут быть полезны органам управления региональных банков, а также государственным органам власти. При исследовании авторами были использованы методы сравнительного анализа, лонгитюдный, синтеза, системного анализа, а также экономико-статистические методы.

Ключевые слова: банковская система, региональные банки, бизнес, регион, ипотека, тенденции, развитие территории.

TRENDS OF REGIONAL BANKING SYSTEM DEVELOPMENT (Illustrated by entities of the North-West Federal Area)

Maria A. Pechenskaya-Polishchuk, Anatoly A. Volkov

Vologda scientific center of the Russian Academy of Sciences,
Vologda, Russia

The article studies the lines in the development of banking system in regions of the North-West Federal Area. By analyzing the banking system on the regional level within the period being researched the authors identified such key trends as a decline in the number of regional banks, a growth in the total profit of the banking system in the federal area, a rise in the volume of credits granted to individuals, legal entities and individual entrepreneurs, a drop in credits given to entities of small and medium entrepreneurship, a cut in interest rates of credits to legal entities and a sharp increase in overdue debt under credit on mortgage. On the basis of the analysis the key figures of the banking system on the regional level (illustrated by regions of the North-West federal area) the authors identified negative and positive trends, which allowed them to substantiate the key lines in the development of regional banking system. The principle findings of the research can be useful for management of regional banks and state authorities. Such methods as comparative analysis, longitude, synthesis, system analysis and economic-statistic methods were used in the research.

Keywords: banking system, regional banks, business, region, mortgage, trends, territory development.

¹ Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием для ФГБУН «Вологодский научный центр РАН» по теме НИР № 0168-2019-0005 «Исследование факторов и методов устойчивого развития территориальных систем в изменяющихся геополитических и геоэкономических условиях».

Введение

Проведенные ранее исследования Вологодского научного центра РАН показали, что от степени функционирования банковского сектора зависит степень устойчивости национальной экономики страны и ее регионов [2; 11]. Это является следствием того, что устойчивое территориальное развитие связано с объемами привлечения денежных средств в экономику регионов. В этих рамках открываются возможности для совместного сотрудничества власти, банков и бизнеса. Главная цель кредитных учреждений – обслуживание населения, поэтому функционирование и укрепление банковского сектора региона выступает одной из важных задач региональной политики. Все это определяет высокую актуальность и необходимость исследований, касающихся анализа проблем и выявления направлений развития банковской системы регионов.

Следует отметить, что проблемы развития банковской системы исследовались многими отечественными и зарубежными учеными. Так, проблематика банковской системы странового уровня активно освещалась в работах таких ученых, как И. А. Кетова, Е. Е. Рачилов [7], Р. Н. Деникаева, В. Н. Гвозденко [4], М. В. Пашков, Ю. Н. Божков [10], И. А. Басакина [1], А. С. Сыврачев [15], М. А. Шереужева [18], А. Финк [25], Х. Элсингер, А. Легар, М. Саммер [24], Д. Детзер, Дж. Крил, Ф. Лабонданс [23], Ф. Валласкас, К. Кизи [27], Б. Салтоглу [26] и т. д.

В многочисленных работах по данной тематике применялись различные методические инструментариумы. К примеру, профессор Н. А. Садовникова провела статистический анализ интенсивности и скорости изменения показателей банковской системы Российской Федерации [13]. А выявление основных причин сокращения числа кредитных организаций в России позволило Д. Н. Денисовой и Е. Е. Бичевой выделить основные принципы построения банковской системы [5].

Вместе с тем стоит отметить, что региональному уровню банковской системы, в отличие от странового, уделено значительно меньше внимания. Точечные исследования затрагивают отдельные регионы, практически не используя межрегиональные сравнения. Например, С. В. Филин в своей работе оценил роль кредитных организаций в социально-экономическом развитии Тамбовской области, отметил перспективные сегменты спроса на услуги, предлагаемые банками, а также выявил ограничения развития банковского сектора в данном регионе [17]. М. Н. Селина обозначила основные слабые места в деятельности банковского сектора Вологодской области, провела анализ надежности исследуемых кредитных организаций согласно предложенной методике рейтинговой оценки надежности региональных банков [14].

Цель исследования – выявление тенденций и направлений развития банковской системы регионов Северо-Западного федерального округа.

Результаты исследования

Прежде чем приступить к анализу банковской системы, необходимо определиться с понятием данного термина. В данном исследовании будем придерживаться мнения доктора экономических наук Е. А. Ягуповой, которая трактует термин «банковская система» как совокупность действующих банковских организаций и отдельных экономических учреждений, выполняющих кредитные операции [21]. Говоря о совокупности, предполагается некий характеризующий ее количественный показатель. В данном случае целесообразно проанализировать демографию кредитных учреждений.

Отметим, что в последние годы ключевой тенденцией в банковском секторе Российской Федерации стало резкое снижение числа кредитных организаций, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Так называемая политика оздоровления банковской системы, проводимая Цен-

тральным банком Российской Федерации, привела к тому, что количество игроков на данном рынке сократилось почти в 3 раза:

с 1 049 (по состоянию на 1 января 2015 г.) до 442 (по состоянию на 1 января 2020 г.) [3].

Т а б л и ц а 1

Количество действующих кредитных организаций в Российской Федерации и СЗФО за 2014–2019 гг.*

Наименование территории	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
Российская Федерация	1 049	1 021	975	923	464	442	42,14
СЗФО	64	60	49	43	41	37	57,81
Республика Карелия	1	1	2	1	1	1	100,00
Республика Коми	1	1	1	1	1	1	100,00
Архангельская область	–	–	–	–	–	–	–
Ненецкий автономный округ	–	–	–	–	–	–	–
Вологодская область	9	8	5	3	3	3	33,33
Калининградская область	1	1	1	1	1	1	100,00
Ленинградская область	4	3	1	1	1	1	25,00
Мурманская область	3	3	2	2	2	2	66,67
Новгородская область	2	2	2	2	2	2	100,00
Псковская область	2	2	2	2	2	2	100,00
Санкт-Петербург	41	39	33	30	28	24	58,54

* Рассчитано по данным Банка России.

По мнению мегарегулятора, проведение подобных мер оптимизации направлено на снижение уровня монополизма и повышение эффективности банковского сектора в среднесрочной перспективе, даже несмотря на ослабление позиции средних и малых банков в краткосрочном периоде. Что же касается регионов, то аналогичное сокращение произошло и в Северо-Западном федеральном округе. При этом наибольшее снижение числа кредитных организаций наблюдалось в Вологодской и

Ленинградской областях (в 3–4 раза). По нашему мнению, политика, проводимая Банком России, вполне оправдана, так как сокращение кредитных организаций, которые не отвечают требованиям регулятора, положительно повлияет на банковскую систему в целом.

Безусловно, одним из важнейших показателей функционирования работы банков как коммерческих организаций является общий объем полученной прибыли (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Общая прибыль/убыток банковской системы СЗФО в 2014–2019 гг.*
(в млн руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

Наименование территории	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
СЗФО	34 442,13	5 197,0	13 648,7	2 301,1	9 619,4	151 337,5	439,4
Республика Карелия	33,55	–134,1	–231,8	12,6	8,4	58,9	175,6
Республика Коми	85,31	38,1	51,1	55,0	91,6	16,9	19,8
Архангельская область	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ненецкий автономный округ	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вологодская область	–632,29	–441,5	13,4	121,8	792,2	257,4	–
Калининградская область	559,69	399,4	111,6	504,2	487,9	2 190,2	391,3
Ленинградская область	302,32	–138,1	6,2	–0,6	–18,0	–6,7	–
Мурманская область	380,95	336,0	64,1	37,4	11,5	12,0	3,2
Новгородская область	133,40	148,0	187,3	196,3	147,7	124,7	93,5
Псковская область	63,29	36,7	54,2	50,0	67,2	65,5	103,5
Санкт-Петербург	33 516,42	4 952,7	13 392,5	1 324,7	8 030,9	148 658,5	443,5

* Рассчитано по данным Банка России.

Общая прибыль банковского сектора регионов СЗФО за исследуемый период выросла в 4 раза. Такой рост общей прибыли банковской системы СЗФО был достигнут за счет Калининградской области и Санкт-Петербурга. Важно указать на наличие сильной дифференциации региональных банковских систем СЗФО по значению и темпу роста прибыли. Так, наибольший объем прибыли показал Санкт-Петербург, с 2014 г. показатель которого увеличился в 10 раз. Данная тенденция связана с тем, что в Санкт-Петербурге действует наибольшее количество региональных банков, одним из которых является государственный Банк ВТБ, находящийся в рейтинге по объему активов на 2-м месте в Российской Федерации. Нельзя не обратить внимание на то, что в Санкт-Петербурге и Калининградской области с 2018 по 2019 г. произошел резкий скачок прибыли.

Как отмечают аналитики РИА Рейтинг, увеличение прибыли связано с уменьшением убытков кредитных организаций, что способствовало освобождению резервов, а сокращение процентной маржи было возмещено увеличением рентабельности капитала и комиссионных доходов, которые выросли как у лидеров банковской системы, так и у небольших, средних банков. Вместе с тем в ряде регионов СЗФО наблюдалось снижение банковской прибыли, в частности, в Мурманской области (на 368,95 млн руб.), Республике Коми (на 68,41 млн руб.), и Новгородской области (на 8,7 млн руб.). В то же время Ленинградская область на конец 2019 г. имела убыток в размере 6,7 млн рублей.

При проведении анализа нельзя упускать из виду такую особенность банковской системы, что основным источником ресурсной базы кредитных организаций выступают привлеченные средства (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Привлеченные средства кредитных организаций СЗФО за 2014–2019 гг.*
(в млрд руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

Наименование показателя	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
Привлеченные средства – всего	3 431,44	3 594,54	3 805,89	3 967,97	4 284,74	4 727,64	137,74
Из них:							
средства на счетах организаций	678,26	781,89	825,77	741,91	787,99	996,55	146,94
депозиты юридических лиц	548,79	620,85	617,77	609,32	750,09	804,18	146,53
вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц	2 079,61	2 191,80	2 362,35	2 616,74	2 746,66	2 926,91	140,74

* Рассчитано по данным Банка России.

Анализируя привлеченные средства банковской системы СЗФО, приведенные в табл. 3, можно отметить, что обязательства банков за весь исследуемый период увеличились на 38%. Рост произошел за счет вкладов (депозитов) и других привлеченных средств физических лиц, которые также с 2014 по 2019 г. выросли на 41%. Данный показатель занимает наибольшую долю в общем объеме привлеченных средств – 61,91%. Средства на счетах организаций и депозиты юридических лиц увеличились за 2014–2019 гг. на 47 и 46%

соответственно. Это связано прежде всего с повышением государственного страхового возмещения по вкладам с 700 до 1 400 тыс. рублей.

Банковские учреждения, функционирующие на территории региона, заинтересованы в наращивании темпов роста экономики. Поэтому региональные банки содействуют функционированию малого и среднего бизнеса через механизм кредитования (табл. 4).

Сумма предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринима-

тельства с 2014 по 2019 г. сократилась более чем на 30%. При этом задолженность по данному виду кредитования за весь иссле-

дуемый период имела скачкообразную тенденцию, однако в целом показатель уменьшился на 39%.

Т а б л и ц а 4

Объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства СЗФО за 2014–2019 гг.* (в млрд руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

Наименование показателя	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
Объем предоставленных кредитов	999,72	621,38	640,23	690,53	750,72	681,69	68,18
Задолженность	686,01	469,53	452,87	478,53	432,75	418,77	61,04
В том числе просроченная задолженность	63,14	93,36	85,11	93,55	72,65	52,11	82,53

* Рассчитано по данным Банка России.

Кредитное агентство «Эксперт РА» опросило представителей крупнейших банков Российской Федерации о главных факторах, которые ограничивают развитие кредитования малого и среднего бизнеса [22]. Были выявлены следующие факторы:

– ограниченность качественных клиентов;

– завуалированность бизнеса;
– нормативное требование Банка России по созданию резервов для кредитов.

В целом кредиты, предоставленные юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, за весь исследуемый период выросли на 14% (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Динамика кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей СЗФО за 2014–2019 гг.* (в млрд руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

Наименование показателя	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
Кредиты, предоставленные юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – всего	3 843,47	3 450,69	4 180,39	4 800,17	5 415,63	4 374,82	113,82
Из них:							
добыча полезных ископаемых	37,55	9,26	17,48	36,81	61,45	16,69	44,44
В том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	15,33	3,96	9,17	25,83	31,98	10,88	70,97
обрабатывающие производства	671,71	645,45	998,65	763,54	789,27	859,05	127,89
производство и распределение энергии, газа и воды	126,86	98,65	150,51	364,26	380,88	139,65	110,08
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	36,18	33,65	45,58	47,99	64,78	53,26	147,18
строительство	323,46	256,76	267,07	428,32	261,89	175,86	54,37
транспорт и связь	226,61	378,00	531,67	508,10	527,62	524,99	231,67
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	812,63	787,41	850,55	1 121,06	1 532,63	1 024,59	126,08
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	140,07	95,16	103,73	220,80	252,13	743,68	530,93
прочие виды деятельности	267,68	158,38	208,15	284,08	361,57	280,98	104,97
на завершение расчетов	1 200,71	987,97	1 006,99	1 025,22	1 183,42	951,31	79,23
Задолженность по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2 916,10	2 868,37	2 694,06	2 882,52	3 376,12	2 748,09	94,24
Из нее просроченная задолженность	–	–	302,00	294,82	262,77	204,65	67,77**

* Рассчитано по данным Банка России.

** Отсутствуют значения показателя за 2014–2015 гг., поэтому значение рассчитано к 2016 г.

Так, рост показателя произошел за счет предприятий следующих видов предпринимательской деятельности: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (на 431%), транспорт и связь (131,67%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (на 47%), обрабатывающие производства (на 28%), производство и распределение энергии, газа и воды (на 10%) и т. д. Задолженность по кредитованию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за весь рассматриваемый период сократилась только на 6%.

Аналогичная тенденция наблюдается и у просроченной задолженности. На конец 2019 г. ее значение составило 204,65 млрд рублей.

Одной из перспективных отраслей банковского рынка считается кредитование физических лиц. В настоящее время банки оказывают широкий выбор услуг различного назначения: потребительский кредит, автокредит, ипотечный кредит и т. д. [19].

Рассмотрим динамику объемов кредитования физических лиц, составленную по данным Банка России (рис. 1).

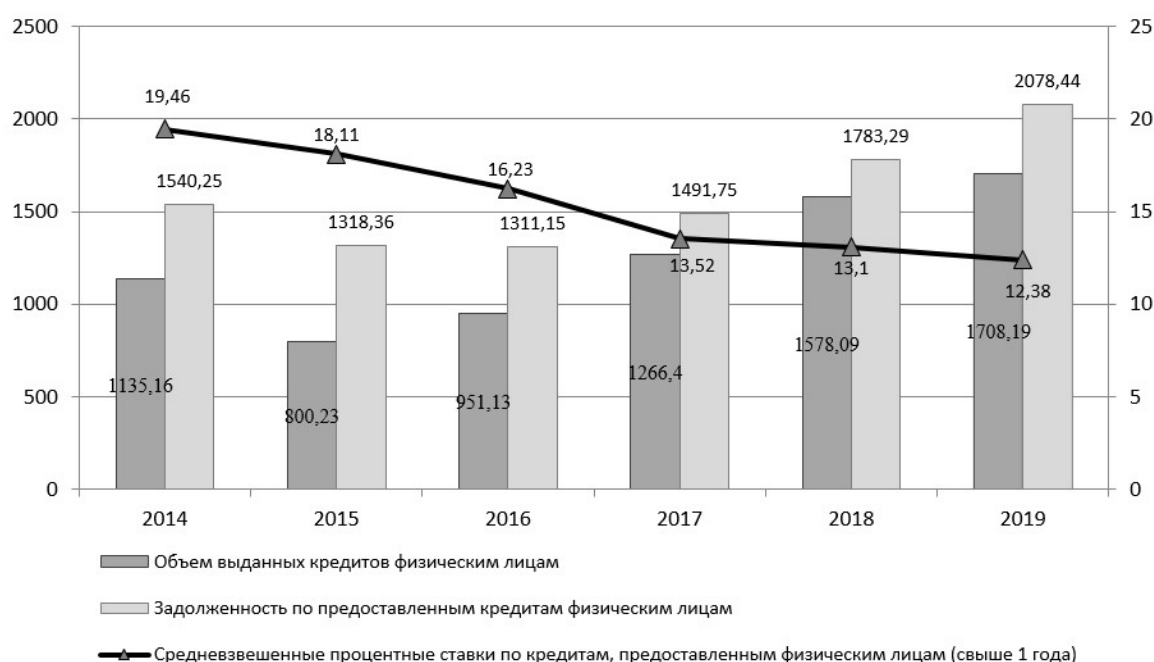


Рис. 1. Динамика объемов кредитования физических лиц СЗФО за 2014–2019 гг. (в млрд руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

По результатам 2019 г. кредитный портфель физических лиц достиг значения 1 708,19 млрд рублей, что в сравнении с 2014 г. больше на 83%. Это свидетельствует о том, что рынок потребительского кредитования становится наиболее привлекательным среди населения [9].

Основной причиной увеличения кредитного портфеля физических лиц является снижение процентной ставки по кредитам с 19,46% в 2014 г. до 12,38% в 2019 г. Конкуренция между банками вынуждает их уменьшать ставки по кредитам физиче-

ских лиц, а также делать выдачу кредитов более легкой. Невзирая на возможности банковского сектора, эксперты отмечают, что конкуренция между кредитными организациями за счет снижения ставок по кредитам исчерпана. Наиболее предпочтительными способами привлечения клиентов являются новые виды услуг и изменение качества обслуживания [16]. Отметим, что уровень задолженности по кредитам за весь исследуемый период вырос на 35%. В ближайшем будущем наиболее действенной стратегией в отношении кре-

дитования физических лиц в России будет предоставление кредитов на приобретение дорогостоящего имущества. Помимо этого, большинство кредитных организаций при взыскании задолженности переходят от использования услуг коллекторских фирм

к прямым контактам с судебными приставами.

Что касается кредитов, выданных физическим лицам в иностранной валюте, то здесь прослеживается отрицательная динамика – снижение на 48% с 2014 г. (рис. 2).



Рис. 2. Динамика объемов кредитования физических лиц СЗФО за 2014–2019 гг. (в иностранной валюте, в сопоставимых ценах 2019 г.)

Падение объема кредитов, выданных физическим лицам в иностранной валюте в 2015 г., в основном связано с наступившим в 2014 г. валютным кризисом, который повлек за собой рост цен, увеличение процентных ставок по кредитам в иностранной валюте. По мере снижения процентной ставки увеличился и объем кре-

дитования, вплоть до 2019 г., когда произошел новый виток роста ставки.

Развитие ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации признается очень значимым на государственном уровне, поэтому отдельно проанализируем динамику ипотечных жилищных кредитов, представленных в табл. 6 [8].

Т а б л и ц а 6
Динамика ипотечного жилищного кредитования СЗФО за 2014–2019 гг.*
(в млрд руб., в сопоставимых ценах 2019 г.)

Наименование показателя	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, %
Количество предоставленных кредитов, ед.	98,06	84,06	104,77	127,99	175,16	151,21	154,20
Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов	240,25	170,41	208,23	276,55	399,53	364,93	151,90
Задолженность по предоставленным ипотечным жилищным кредитам	491,89	515,93	576,99	669,82	807,25	937,09	190,51
В том числе просроченная задолженность	3,28	3,83	4,59	4,91	5,43	5,30	161,74
Средневзвешенный срок кредитования, мес.	169,1	171,6	176,3	188,3	203,6	215,1	–
Средневзвешенная процентная ставка, %	12,30	13,00	12,20	9,82	9,86	8,75	–

* Рассчитано по данным Банка России.

По данным Банка России, в 2019 г. было выдано 151 тыс. кредитов объемом более 360 млрд рублей, что в сравнении с 2014 г.

больше на 54 и 52% соответственно. Такой результат достигнут за счет снижения ипотечной ставки по кредиту на 3,55 процент-

ного пункта. Отметим, что разница между сроками кредитования за исследуемый период заметно выросла: если в 2014 г. срок кредита составлял 169 месяцев, то к концу 2019 г. он увеличился до 215 месяцев. Задолженность по ипотечным жилищным кредитам увеличилась на 90%, в том числе выросла и просроченная задолженность на 61%. Также в условиях пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19) можно предположить, что количество предоставленных кредитов существенно снизится. Одной из причин является ограничение строительной деятельности в условиях пандемии, которая привела к сокращению темпов строительства [12]. Тем не менее президент России рекомендовал регионам не замораживать стройки и объявил о раз-

ворачивании программы поддержки жилищного строительства. Для этого вводится механизм льготной ипотеки на покупку новостроек со ставкой 6,5% годовых, которую оформили уже свыше 45 тыс. российских семей [6; 20].

Сравнивая регионы СЗФО по количеству предоставленных ипотечных жилищных кредитов (табл. 7), можно видеть, что в 2019 г. было выдано наибольшее количество кредитов (63,9 тыс.) в Санкт-Петербурге. С 2014 г. показатель в данном регионе увеличился почти на 80%. Затем идут Ленинградская область (18,5 тыс.), Архангельская область (12,8 тыс.) и Вологодская область (12,4 тыс.). Наименьшее количество кредитов в 2019 г. было выдано в Ненецком автономном округе – 405 кредитов.

Т а б л и ц а 7

**Динамика выданных ипотечных жилищных кредитов
в регионах СЗФО за 2014–2019 гг.* (в ед.)**

Наименование показателя	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2014, в %
Республика Карелия	4 555	3 685	4 306	5 244	7 409	6 206	136,24
Республика Коми	8 923	6 293	7 403	9 520	12 190	9 732	109,06
Архангельская область	9 321	8 432	9 218	11 622	14 802	12 778	137,09
Ненецкий автономный округ	265	138	253	291	533	405	152,83
Вологодская область	10 595	8 048	10 023	11 995	14 949	12 452	117,53
Калининградская область	5 494	4 350	5 496	7 393	10 493	9 755	177,56
Ленинградская область	10 086	9 108	11 928	15 164	21 204	18 528	183,70
Мурманская область	5 748	5 074	5 616	6 432	8 295	7 472	129,99
Новгородская область	3 713	2 888	3 949	4 620	6 223	5 262	141,72
Псковская область	3 492	2 816	3 241	3 910	5 410	4 689	134,28
Санкт-Петербург	35 864	33 230	43 333	51 795	73 657	63 936	178,27

* Рассчитано по данным Банка России.

Выводы

Непрерывное развитие банковской системы регионов СЗФО, как и Российской Федерации в целом, связано со стремительно меняющимися политическими, социальными и экономическими условиями. В настоящее время Банк России продолжает процесс оздоровления банковской системы, о чем свидетельствуют снижение числа российских кредитных организаций и рост их общей прибыли.

Проведенный анализ банковской системы регионов СЗФО с 2014 по 2019 г. позволяет выделить как положительные, так и

отрицательные тенденции развития. К положительным тенденциям стоит отнести:

- рост общей прибыли банковской системы;
- увеличение объема привлеченных средств региональных банков;
- повышение объемов кредитования и снижение просроченной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- рост объемов кредитования физических лиц и снижение процентной ставки по кредитам;
- увеличение количества предоставленных ипотечных жилищных кредитов.

При этом отрицательными являются следующие тенденции:

- сокращение объемов предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства;
- отсутствие в ряде регионов местных банков;
- рост просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам.

На наш взгляд, развитию банковской системы регионов может способствовать ряд мер, требующих слаженного взаимодействия государства, банков, предприятий и физических лиц.

Во-первых, повышение роли региональных кредитных организаций в развитии экономики региона за счет государственного участия. Наибольший объем кредитных ресурсов должен направляться на инвестиционные проекты регионального развития.

Для данной цели необходимо разработать государственные программы по поддержке кредитования реального сектора экономики региона, условия которых будут включать умеренную процентную ставку, увеличенные сроки и суммы кредитов. Кроме того, наиболее эффективной мерой по стимулированию рынка кредитования малого и среднего бизнеса должно стать смягчение требований обязательного резервирования.

Во-вторых, расширение банковских программ рефинансирования долга для снижения просроченной задолженности банкам.

В-третьих, разработка новых форм повышения финансовой грамотности вкладчиков и заемщиков как со стороны государства, так и со стороны банковских организаций.

Список литературы

1. Басакина И. А. Тенденции регионального развития банковской системы // Научный альманах. – 2016. – № 1-1 (15). – С. 30–33.
2. Галухин А. В. Пути совершенствования кредитования реального сектора экономики // Проблемы развития территории. – 2018. – № 6 (98). – С. 162–171.
3. Даровский И. А. Отраслевые и макроэкономические эффекты политики оздоровления российского банковского сектора // Экономический журнал. – 2020. – Т. 15. – № 4. – С. 30–61.
4. Деникаева Р. Н., Гвозденко В. Н. О банковском секторе Российской Федерации: тенденции и перспективы развития // Ekonomické Trendy. – 2017. – № 1. – С. 77–82.
5. Денисова Д. Н., Бичева Е. Е. Банковская система России, ее структура, проблемы и перспективы развития // Научный альманах. – 2017. – № 5-1 (31). – С. 77–82.
6. Долженков А. Ниже некуда // Эксперт. – 2020. – № 27. – С. 34–36.
7. Кетова И. А., Рачилов Е. Е. Анализ развития банковского сектора на региональном финансовом рынке // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 43–49.
8. Мишура А. В., Бекарева С. В., Мельтенисова Е. Н. Как недостаток конкуренции сдерживает жилищное кредитование на российских региональных рынках? // Вопросы экономики. – 2020. – № 4. – С. 107–128.
9. Палий Е. В., Соловьева Н. Е. Современное состояние рынка потребительского кредитования в России // Научный результат. Экономические исследования. – 2019. – Т. 5. – № 3. – С. 66–71.
10. Пашков М. В., Божков Ю. Н. Современные тенденции развития банковского сектора России // Белгородский экономический вестник. – 2018. – № 1 (89). – С. 116–123.
11. Печенская М. А. Бюджетная и банковско-кредитная системы городского округа: точки взаимодействия, проблемы и пути решения // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24. – № 10. – С. 2255–2272.

12. Полиди Т., Гершовича А. Коронакризис и проблемы жилищного строительства // Эксперт. – 2020. – № 22. – С. 34–35.
13. Садовникова Н. А. Анализ развития банковской системы России // Ceteris Paribus. – 2015. – № 4. – С. 79–82.
14. Селина М. Н. Анализ развития банковского сектора Вологодской области в условиях кризиса 2014 года // Экономика и управление в XXI веке: наука и практика. – 2015. – № 2. – С. 125–130.
15. Сыврачев А. С. Особенности развития банковской системы на региональном уровне // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 8 (183). – С. 141–147.
16. Торосьян А. Г., Синицина Е. А. Потребительское кредитование в РФ: специфика, проблемы и перспективы развития // Аллея науки. – 2017. – Т. 3. – № 15. – С. 121–127.
17. Филин С. В. Банковский сектор Тамбовской области: итоги и перспективы развития // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – № 4 (60). – С. 386–393.
18. Шерешева М. А. Тенденции развития банковского сектора России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8. – № 9А. – С. 262–271.
19. Щербакова Н. В., Ильиных Ю. М. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в РФ // Алтайский вестник Финансового университета. – 2017. – № 2. – С. 91–102.
20. Щукин А. Ударим субсидиями по мораторию // Эксперт. – 2020. – № 17. – С. 22–25.
21. Ягунова Е. А. Банковская система Российской Федерации: современное состояние и проблемы // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2019. – № 3 (48). – С. 50–56.
22. Яковенко С. Н., Лондарь А. А. Оценка состояния и динамики кредитования малого и среднего бизнеса на примере Южного федерального округа // Финансы и кредит. – 2014. – № 14 (590). – С. 52–60.
23. Detzer D., Creel J., Labondance F. et al. Financial Systems in Financial Crisis – An Analysis of Banking Systems in the EU // Intereconomics. – 2014. – Vol. 49. – P. 56–87.
24. Elsinger H., Lehar A., Summer M. Systemically Important Banks: An Analysis for the European Banking System // IEEP. – 2006. – Vol. 3. – P. 73–89.
25. Fink A. Free Banking as an Evolving System: The Case of Switzerland Reconsidered // Rev Austrian Econ. – 2014. – Vol. 27. – P. 57–69.
26. Saltoğlu B. Turkish Banking Sector Current Status and the Future Challenges // Atlantic Economic Journal, International Atlantic Economic Society. – 2013. – Vol. 41. – P. 75–86.
27. Vallascas F., Keasey K. The Volatility of European Banking Systems: A Two-Decade Study // Journal of Financial Services Research. – 2013. – Vol. 43. – P. 37–68.

References

1. Basakina I. A. Tendentsii regionalnogo razvitiya bankovskoy sistemy [Trends in Regional Development of the Banking System]. *Nauchnyy almanakh* [Scientific Almanac], 2016, No. 1-1 (15), pp. 30–33. (In Russ.).
2. Galukhin A. V. Puti sovershenstvovaniya kreditovaniya realnogo sektora ekonomiki [Ways to Improve Lending to the Real Sector of the Economy]. *Problemy razvitiya territorii* [Problems of Territory Development], 2018, No. 6 (98), pp. 162–171. (In Russ.).
3. Darovskiy I. A. Otrasleye i makroekonomicheskie efekty politiki ozdorovleniya rossiyskogo bankovskogo sektora [Sectoral and Macroeconomic Effects of the Recovery Policy of the Russian Banking Sector]. *Ekonomicheskiy zhurnal* [Economic Journal], 2020, Vol. 15, No. 4, pp. 30–61. (In Russ.).

4. Denikaeva R. N., Gvozdenko V. N. O bankovskom sektore Rossiyskoy Federatsii: tendentsii i perspektivy razvitiya [About the Banking Sector of the Russian Federation: Trends and Prospects for Development]. *Ekonomické Trendy*, 2017, No. 1, pp. 77–82. (In Russ.).
5. Denisova D. N., Bicheva E. E. Bankovskaya sistema Rossii, ee struktura, problemy i perspektivy razvitiya [The Banking System of Russia, its Structure, Problems and Prospects of Development]. *Nauchnyy almanakh* [Scientific Almanac], 2017, No. 5-1 (31), pp. 77–82. (In Russ.).
6. Dolzhenkov A. Nizhe nekuda [Lower than Nowhere]. *Ekspert* [Expert], 2020, No. 27, pp. 34–36. (In Russ.).
7. Ketova I. A., Rachilov E. E. Analiz razvitiya bankovskogo sektora na regionalnom finansovom rynke [Analysis of the Development of the Banking Sector in the Regional Financial Market]. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of the South Ural state University. Series: Economics and Management], 2013, No. 2, pp. 43–49. (In Russ.).
8. Mishura A. V., Bekareva S. V., Meltenisova E. N. Kak nedostatok konkurentsii sderzhivaet zhilishchnoe kreditovanie na rossiyskikh regionalnykh rynkakh? [How does Lack of Competition Constrain Housing Lending in Russian Regional Markets?]. *Voprosy ekonomiki*, 2020, No. 4, pp. 107–128. (In Russ.).
9. Paliy E. V., Soloveva N. E. Sovremennoe sostoyanie rynka potrebitelskogo kreditovaniya v Rossii [Current State of the Consumer Credit Market in Russia]. *Nauchnyy rezultat. Ekonomicheskie issledovaniya* [Scientific Result. Economic Study], 2019, Vol. 5, No. 3, pp. 66–71. (In Russ.).
10. Pashkov M. V., Bozhkov Yu. N. Sovremennye tendentsii razvitiya bankovskogo sektora Rossii [Modern Trends in the Development of the Banking Sector of Russia]. *Belgorodskiy ekonomicheskii vestnik* [Belgorod Economic Bulletin], 2018, No. 1 (89), pp. 116–123. (In Russ.).
11. Pechenskaya M. A. Byudzhetnaya i bankovsko-kreditnaya sistemy gorodskogo okruga: tochki vzaimodeystviya, problemy i puti resheniya [Budget and Banking and Credit Systems of the City District: Points of Interaction, Problems and Solutions]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2018, Vol. 24, No. 10, pp. 2255–2272. (In Russ.).
12. Polidi T., Gershovicha A. Koronakrizis i problemy zhilishchnogo stroitelstva [Koronakrizis I Problemy Zhilishchnogo Stroitelstva]. *Ekspert* [Expert], 2020, No. 22, pp. 34–35. (In Russ.).
13. Sadovnikova N. A. Analiz razvitiya bankovskoy sistemy Rossii [Analysis of the Development of the Banking System of Russia]. *Ceteris Paribus*, 2015, No. 4, pp. 79–82. (In Russ.).
14. Selina M. N. Analiz razvitiya bankovskogo sektora Vologodskoy oblasti v usloviyakh krizisa 2014 goda [Analysis of the Development of the Banking Sector of the Vologda Region in the Context of the 2014 Crisis]. *Ekonomika i upravlenie v XXI veke: nauka i praktika* [Economics and Management in the 21st Century: Science and Practice], 2015, No. 2, pp. 125–130. (In Russ.).
15. Syvrachev A. S. Osobennosti razvitiya bankovskoy sistemy na regionalnom urovne [Features of the Development of the Banking System at the Regional Level]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Orenburg State University], 2015, No. 8 (183), pp. 141–147. (In Russ.).
16. Torosyan A. G., Sinitsina E. A. Potrebitelskoe kreditovanie v RF: spetsifika, problemy i perspektivy razvitiya [Consumer Lending in the Russian Federation: Specifics, Problems and Prospects of Development]. *Alleya nauki* [Alley of Science], 2017, Vol. 3, No. 15, pp. 121–127. (In Russ.).
17. Filin S. V. Bankovskiy sektor Tambovskoy oblasti: itogi i perspektivy razvitiya [Banking Sector of the Tambov Region: Results and Prospects of Development]. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki* [Bulletin of Tambov University. Series: Humanitarian Sciences], 2008, No. 4 (60), pp. 386–393. (In Russ.).

18. Shereuzheva M. A. Tendentsii razvitiya bankovskogo sektora Rossii [Trends in the Development of the Russian Banking Sector]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economy: Yesterday, Today, Tomorrow], 2018, Vol. 8, No. 9A, pp. 262–271. (In Russ.).
19. Shcherbakova N. V., Ilinykh Yu. M. Problemy i perspektivy razvitiya potrebitelskogo kreditovaniya v RF [Problems and Prospects of Development of Consumer Lending in the Russian Federation]. *Altayskiy vestnik Finansovogo universiteta* [Altai Bulletin of the Financial University], 2017, No. 2, pp. 91–102. (In Russ.).
20. Shchukin A. Udarim subsidiyami po moratoriyu [Hit Subsidies for the Moratorium]. *Ekspert* [Expert], 2020, No. 17, pp. 22–25. (In Russ.).
21. Yagupova E. A. Bankovskaya sistema Rossiyskoy Federatsii: sovremennoe sostoyanie i problemy [Banking System of the Russian Federation: Current State and Problems]. *Nauchnyy vestnik: finansy, banki, investitsii* [Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments], 2019, No. 3 (48), pp. 50–56. (In Russ.).
22. Yakovenko S. N., Londar A. A. Otsenka sostoyaniya i dinamiki kreditovaniya malogo i srednego biznesa na primere Yuzhnogo federalnogo okruga [Assessment of the State and Dynamics of Lending to Small and Medium-Sized Businesses on the Example of the Southern Federal District]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2014, No. 14 (590), pp. 52–60. (In Russ.).
23. Detzer D., Creel J., Labondance F. et al. Financial Systems in Financial Crisis – An Analysis of Banking Systems in the EU. *Intereconomics*, 2014, Vol. 49, pp. 56–87.
24. Elsinger H., Lehar A., Summer M. Systemically Important Banks: An Analysis for the European Banking System. *IEEP*, 2006, Vol. 3, pp. 73–89.
25. Fink A. Free Banking as an Evolving System: The Case of Switzerland Reconsidered. *Rev Austrian Econ*, 2014, Vol. 27, pp. 57–69.
26. Saltoğlu B. Turkish Banking Sector Current Status and the Future Challenges. *Atlantic Economic Journal, International Atlantic Economic Society*, 2013, Vol. 41, pp. 75–86.
27. Vallascas F., Keasey K. The Volatility of European Banking Systems: A Two-Decade Study. *Journal of Financial Services Research*, 2013, Vol. 43, pp. 37–68.

Сведения об авторах

Мария Александровна Печенская-Полищук

кандидат экономических наук,
заведующая лабораторией,
старший научный сотрудник
ФГБУН ВолНЦ РАН.

Адрес: ФГБУН «Вологодский научный центр
Российской академии наук»,
160014, Вологда, ул. Горького, д. 56а.
E-mail: marileen@bk.ru

Анатолий Анатольевич Волков

аспирант, инженер-исследователь
ФГБУН ВолНЦ РАН.

Адрес: ФГБУН «Вологодский научный центр
Российской академии наук»,
160014, Вологда,
ул. Горького, д. 56а.
E-mail: aa.volkov95@mail.ru

Information about the authors

Maria A. Pechenskaya-Polishchuk

PhD, Head of the Laboratory, Senior Researcher
of the Vologda scientific center of the Russian
Academy of Sciences.

Address: Vologda scientific center
of the Russian Academy of Sciences,
56a Gorky Str., Vologda, 160014,
Russian Federation.
E-mail: marileen@bk.ru

Anatoly A. Volkov

Post-Graduate Student, Research Engineer
of the Vologda scientific center of the Russian
Academy of Sciences.

Address: Vologda scientific center of the Russian
Academy of Sciences, 56a Gorky Str., Vologda,
160014, Russian Federation.
E-mail: aa.volkov95@mail.ru

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ И РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕР ПО ЕЕ ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

А. С. Макекадырова, С. В. Кравцевич

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

Социально-трудовые отношения на современном отечественном рынке труда сопровождаются негативными социально-экономическими явлениями, такими как бедность работающего населения, неравенство в распределении доходов, дискриминация в оплате труда, теневые формы оплаты труда и занятости, нелегальная и межрегиональная миграция, эксплуатация труда, дефицит и избыток кадров, что определяет несовершенный характер конкуренции на отечественном рынке труда. Эти негативные явления обусловлены, с одной стороны, проявлением несовершенных признаков конкурентного поведения субъектов рынка труда, что определяет несовершенный тип социально-трудовых отношений, где интересы сторон не имеют взаимовыгодную основу своего удовлетворения, а с другой – несовершенными конкурентными условиями пребывания субъектов рынка труда, что выражается в требованиях к качеству рабочей силы. В статье рассматриваются основные аспекты несовершенной конкуренции на отечественном рынке труда, показана динамика ее основных статистических показателей. В результате анализа и обобщения динамики конкурентных ситуаций, рассматриваемых в региональном аспекте, авторами получена концептуальная модель несовершенной конкуренции, учитывающая поведенческие и институциональные аспекты ее проявления. Исследованы основные социально-экономические аспекты влияния несовершенной конкуренции на воспроизводство рабочей силы. На основании проведенных обобщений и выводов предложены меры государственного регулирования несовершенной конкуренции, способствующие повышению конкурентоспособности работников, а следовательно, повышению качества воспроизводства рабочей силы.

Ключевые слова: рынок труда, качество рабочей силы, конкурентоспособность работника, воспроизводство рабочей силы, регулирование социально-трудовых отношений.

DEVELOPING THE CONCEPTUAL MODEL OF IMPERFECT COMPETITION IMPACT ON LABOUR REPRODUCTION AND THE SYSTEM OF MEASURES AIMED AT ITS STATE REGULATION

Anara S. Makekadyrova, Sergey V. Kravtsevich

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Social and labour relations on today's home labour market are accompanied by adverse social and economic phenomena, such as poverty of working population, inequality in profit distribution, discrimination in remuneration, shadow forms of employment and pay, illegal and interregional migration, labour exploitation, staff deficit and excess, which results in imperfect nature of competition on home labour market. These adverse phenomena are caused, on the one hand, by imperfect indications of competitive behavior of labour market entities, which shows the imperfect type of social and labour relations where parties' interests are deprived of mutually

beneficial basis of their satisfaction and, on the other hand, by imperfect competitive conditions of labour market entities' functioning, which is manifested in requirements to labour quality. The article studies the key aspects of imperfect competition on home labour market and shows dynamics of its principles statistics. By analyzing and summarizing the dynamics of competitive situations investigated in the regional aspect the authors gained a conceptual model of imperfect competition taking into account its behavioral and institutional aspects. The key social and economic aspects of imperfect competition impact on labour reproduction were researched. On the basis of the provided conclusions the authors put forward certain measures of state regulation of imperfect competition, which could increase workers' competitiveness and therefore improve the quality of labour reproduction.

Keywords: labour market, labour quality, worker competitiveness, labour reproduction, regulation of social and labour relations.

Анализ складывающейся несовершенной конкурентной ситуации в социально-трудовых отношениях показал, что аспектами проявления негативных социально-экономических явлений на рынке труда становятся признаки конкурентного поведения работников и работодателей, а именно ущемление социальных прав и гарантий работников, ухудшение условий их труда. Кроме того, аспектами негативных социально-экономических явлений рынка труда выступают условия конкурентного пребывания работников: несоответствие профессионально-квалификационного уровня работников, отсутствие необходимой рабочей силы на рынке труда [7].

В качестве эмпирической основы исследования несовершенной конкуренции выступают две совокупности статистических показателей, первая из которых описывает несовершенную конкуренцию с позиций поведенческого подхода, вторая – с позиций институционального подхода.

Конкурентное поведение работников и работодателей на рынке труда имеет неоднородный характер проявления по региональному признаку. Однородная динамика отмечается по Центральному, Северо-Западному, Северо-Кавказскому, Уральскому и Дальневосточному округам, где отмечается рост по показателям численности экономически активного населения (110, 102, 107, 102 и 123% соответственно) и рост среднегодовой численности занятых в экономике (119, 107, 118, 109 и 126% соответственно). При этом рост занятых в неформальном секторе экономики значительно выше и составляет по рассматрива-

емым округам 134, 156, 138 140 и 184% соответственно. С динамикой роста занятости и занятости в неформальном секторе экономики отмечается снижение зарегистрированных безработных, которое составило по рассматриваемым округам 53, 53, 80, 52 и 76% соответственно.

Также однородная динамика наблюдается по Южному, Приволжскому и Сибирскому округам, где отмечается снижение по показателям численности экономически активного населения (83, 97 и 89% соответственно) и снижение среднегодовой численности занятых в экономике (87, 96 и 90% соответственно). При этом отмечается рост занятых в неформальном секторе экономики по рассматриваемым округам (143, 131 и 124% соответственно). С динамикой роста занятости и занятости в неформальном секторе экономики отмечается снижение зарегистрированных безработных, которое составило по рассматриваемым округам 33, 51 и 51% соответственно. Таким образом, по всем округам отмечается перемещение рабочей силы в неформальный сектор экономики, что ущемляет права работников на труд (легальный труд) и права работников в социальном обеспечении.

Динамика протестного движения работников по защите своих социальных прав начиная с 2006 г. имеет тенденцию к понижению. К 2018 г. численность работников, участвующих в забастовках, составила 0,1 тыс. человек, а снижение числа участников в забастовках к 2018 г. составило более чем в 8 раз.

Динамика роста занятых в неформальном секторе экономики отмечается по всем

округам Российской Федерации в интервале роста от 124 до 156%. Наблюдается однородная динамика по Центральному, Северо-Западному, Северо-Кавказскому, Уральскому и Дальневосточному округам, где отмечается рост по показателю численности занятости на предприятиях с частной, смешанной и иностранной формой собственности (120, 110, 66, 111 и 115% соответственно), рост по показателю занятости в малом предпринимательстве (114, 104, 112, 99 и 119% соответственно), снижение по показателю занятости в общественных и религиозных организациях (53, 61, 103, 47 и 50% соответственно), снижение по показателю занятости в государственных и муниципальных формах собственности организаций (70, 70, 91, 72 и 91% соответственно). Динамика по перечисленным показателям и приведенным округам коррелирует с ростом численности занятости (119, 107, 118, 109 и 126% соответственно).

Также однородная динамика наблюдается по Южному, Приволжскому и Сибирскому округам, где отмечается снижение по показателю численности занятости на предприятиях с частной, смешанной и иностранной формой собственности (75, 98 и 87% соответственно), снижение по показателю занятости в малом предпринимательстве (81, 94 и 87% соответственно), снижение по показателю занятости в общественных и религиозных организациях (35, 43 и 45% соответственно), снижение по показателю занятости в государственных и муниципальных формах собственности организаций (59, 60 и 61% соответственно). Динамика по перечисленным показателям и приведенным округам коррелирует со снижением численности занятости (87, 96 и 90% соответственно)¹.

Таким образом, несовершенство мер государственного регулирования рынка труда приводит к перетоку рабочей силы в неформальный сектор экономики, в связи с чем проявляется несовершенное конкурентное поведение работодателей – они

готовы предоставить рабочие места в неформальном секторе экономики, и несовершенное конкурентное поведение работников, которые вынуждены принимать условия рынка труда и реализовывать свою занятость в неформальном секторе экономики, при этом не принимая статус малого предпринимательства [4].

По всем округам Российской Федерации отмечается рост занятости работников на тяжелых условиях труда в интервале от 230 до 710%, рост занятости работников с вредными и опасными условиями труда в интервале от 229 до 314%. При этом отмечается снижение производственного травматизма, в том числе и со смертельными исходами.

Таким образом, на фоне общего роста экономики и производства, что требует вовлечения дополнительной рабочей силы, несовершенное конкурентное поведение работодателей состоит в том, что последние обеспечивают этот рост за счет ущемления прав работников в рабочих местах с нормальными условиями труда [1]. Несовершенное конкурентное поведение работника состоит в том, что он вынужден адаптироваться к условиям труда работодателя. Также несовершенство конкуренции на рынке труда проявляется в том, что отсутствует какое-либо протестное движение в пользу улучшения условий труда работников как на общегосударственном, так и на корпоративном уровне.

Обобщая анализ конкурентного поведения работников и работодателей на рынках труда, представленных административными территориальными единицами – округами Российской Федерации, можно отметить общую направленность несовершенной конкуренции. Так, по всем региональным рынкам труда отмечается перемещение части рабочей силы из формального сектора экономики в неформальный, что порождает негативные социально-экономические явления теневой занятости и теневой оплаты труда. Также отмечается рост числа занятых работников с тяжелыми, вредными и опасными усло-

¹ URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13210>

виями труда, что способствует межотраслевой и межкорпоративной дифференциации условий труда, а также привлекательности для работников тяжелого и вредного труда в связи с повышенной его оплатой.

На фоне распространяющихся негативных явлений рынка труда рост численности занятых в секторе малого бизнеса выступает формой адаптационного поведения работников, которые ищут в последнем скорее спасение от проявлений несовершенной конкуренции на рынке труда, чем целенаправленную деятельность, имеющую долгосрочную основу и перспективность развития.

Конкурентные условия пребывания работников и работодателей на рынке труда характеризуются тем, что по всем округам Российской Федерации отмечается снижение по показателям смертности в трудоспособном возрасте в интервале от 38 до 61%, рост по показателям заболеваемости населения в интервале от 90 до 125%. Также наблюдается снижение численности населения в трудоспособном возрасте в интервале от 67 до 106% при динамике роста занятости населения, равной 110%.

Таким образом, потребность отечественного рынка труда в рабочей силе обеспечивается за счет работников, вышедших за пределы трудоспособного возраста [9]. В связи с этим несовершенство конкурентных условий, порождаемое негативным социально-экономическим явлением рынка труда – старением кадров, выражается в том, что имеющаяся рабочая сила на рынке труда не способна удовлетворить спрос на труд.

Однородная динамика конкурентной ситуации отмечается по Центральному и Северо-Кавказскому округам, где наблюдается рост численности занятых с высшим образованием (161 и 131% соответственно), рост численности занятых со средним профессиональным образованием (104 и 106% соответственно), рост численности занятых с начальным профессиональным образованием (197 и 121% соответственно).

Также однородная динамика наблюдается по Северо-Западному, Южному, Приволжскому, Уральскому, Сибирскому, Дальневосточному округам Российской Федерации, где наблюдается рост численности занятых с высшим образованием (142, 110, 140, 159, 112 и 156% соответственно), снижение численности занятых со средним профессиональным образованием (73, 75, 86, 94, 66 и 91% соответственно), рост численности занятых с начальным профессиональным образованием (222, 170, 160, 152, 175 и 210% соответственно)¹.

При существующей потребности рынка труда в рабочей силе рост численности занятых по рынку труда Российской Федерации составил 110%, а снижение среднесписочной численности работников – 81%. Наблюдается дефицит кадров по рабочим специальностям и избыток кадров с высшим образованием, а также неудовлетворенность рынка труда в качестве подготовки специалистов и рабочих [10].

Таким образом, несовершенная конкурентная среда порождается негативными социально-экономическими явлениями дефицита и избытка кадров отечественного рынка труда по группам профессий и специальностей и по уровню образования работников. Несовершенство конкурентной среды выражается в том, что имеющаяся профессионально-квалификационная структура рабочей силы не способна удовлетворить спрос на труд.

Однородная динамика конкурентной ситуации отмечается по всем округам Российской Федерации, за исключением Дальневосточного федерального округа, и характеризуется снижением числа принятых работников в интервале от 61 до 94%, снижением числа выбывших работников в интервале от 61 до 94%, снижением среднесписочной численности работников от 64 до 106%. В связи с этим несовершенные конкурентные условия на рынке труда характеризуются тем, что при существующем снижении численности населения в

¹ URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13210>

трудоспособном возрасте (92%) снижается среднесписочная численность работников (81%) и растет занятость населения (110%). Таким образом, несовершенство конкурентной среды выражается в том, что потребность в рабочей силе рынка труда восполняется за счет работников, вышедших за пределы трудоспособного возраста, а значит, имеющаяся профессионально-квалификационная структура рабочей силы не способна сформировать предложение труда.

Несовершенная конкурентная среда на отечественном рынке труда характеризуется также тем, что при существующей динамике снижения среднесписочной численности работников отмечается снижение численности принятых (76%) и вышедших (76%) работников¹. Таким образом, несовершенство конкурентной среды выражается в том, что реализуемая организациями внешняя кадровая политика по привлечению высококвалифицированной рабочей силы порождает на рынке труда негативные социально-экономические явления текучести и старения кадров, прекаризацию труда и др., что приводит к обратному эффекту и снижению среднесписочной численности работников. Поэтому имеющаяся профессионально-квалификационная структура рабочей силы на отечественном рынке труда не способна сформировать предложение труда. По всем региональным рынкам труда отмечается общая тенденция восполнения потребности рынка труда в рабочей силе за счет работников, вышедших за пределы трудоспособного возраста. Данная конкурентная ситуация на рынке труда порождается присутствием на нем негативного социально-экономического явления – старения кадров.

К общим тенденциям можно отнести рост заболеваемости и снижение численности здорового населения, что порождает неспособность рабочей силы удовлетворить спрос на труд по критерию «Здоровье».

Аналогичная конкурентная ситуация складывающегося дефицита в рабочей силе и как производной – неспособности рабочей силы удовлетворить спрос на труд возникает по профессионально-квалификационному критерию. На региональных рынках труда возникает излишек кадров с высшим образованием, особенно по профессиям и по специальностям непродуцированной сферы, и дефицит кадров со средним профессиональным образованием по рабочим профессиям, а также наблюдается неудовлетворенность рынка труда в качестве подготовки специалистов и рабочих. Таким образом, отмечается неспособность рабочей силы сформировать предложение на рынке труда.

Еще одной общей тенденцией в формировании конкурентных условий рынка труда выступает то обстоятельство, что трудовая мобильность рабочей силы во многом вызвана неспособностью последней в профессионально-квалификационном аспекте сформировать предложение труда. Внешняя кадровая политика организаций по формированию профессионально-квалифицированного кадрового ядра приводит к распространению негативных социально-экономических явлений рынка труда, таких как старение кадров, текучесть кадров, прекаризация труда и др., результатом чего становятся структурные сдвиги в распределении и воспроизводстве рабочей силы на рынке труда. Замещение потребности в рабочей силе происходит за счет работников, вышедших за пределы трудоспособного возраста, или за счет перехода части рабочей силы в малый бизнес и выполнения той же самой работы, но уже не в рамках трудовых отношений с организациями, а в рамках гражданско-правовых отношений – оказания услуг организациям, а также за счет перехода части рабочей силы из формального сектора экономики в неформальный сектор.

Таким образом, комплексное и системное рассмотрение концептуальной модели несовершенной конкуренции на отечественном рынке труда выстраивается на

¹ URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13210>

теоретико-методологических подходах к ее анализу – поведенческом и институциональном. Параметрами-признаками концептуальной модели несовершенной конкуренции с поведенческих позиций становятся соблюдение в отношении работников социальных гарантий и прав, степень государственного регулирования рынка труда и состояние содержания, условий и охраны труда работников. Институциональный подход к анализу несовершенной конкуренции рассматривает совокупность требований рынка труда к качеству рабочей силы [7]. В связи с чем параметрами-индикаторами концептуальной модели несовершенной конкуренции становятся здоровье, образование и трудовая мобильность работников (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Концептуальная модель несовершенной конкуренции на отечественном рынке труда

Предмет	Параметры-признаки / параметры-индикаторы
<i>Поведенческий подход</i>	
Конкурентное поведение	Социальные гарантии и права; государственное регулирование; содержание, условия и охрана труда
<i>Институциональный подход</i>	
Конкурентные условия	Здоровье, образование, трудовая мобильность

Обремененность отечественного рынка труда несовершенной конкуренцией становится причиной и следствием распространения негативных социально-экономических явлений, которые в одном случае оказывают непосредственное влияние на воспроизводство рабочей силы, в другом – опосредованное влияние. Например, такие порождающиеся несовершенным конкурентным поведением работников и работодателей социально-экономические явления, как бедность работающего населения, задолженности и невыплаты заработной платы, неравенство

и дискриминация в распределении и оплате труда, нелегальная и региональная миграция, современные формы эксплуатации труда, оказывают непосредственное влияние на воспроизводство рабочей силы, снижая ее качество, приводя к несбалансированности в распределении, к ресурсной необеспеченности воспроизводства. Дефицит и избыток кадров, способствующие становлению несовершенных конкурентных условий пребывания работников на отечественном рынке труда, оказывают опосредованное влияние на воспроизводство рабочей силы, внося структурные сдвиги (табл. 2) [6].

Двойственная природа механизма влияния несовершенной конкуренции на воспроизводство рабочей силы показана в табл. 3.

Несовершенная конкуренция в социально-трудовых отношениях оказывает негативное влияние на воспроизводство рабочей силы на отечественном рынке труда. В рамках поведенческого подхода несовершенное конкурентное поведение субъектов рынка труда, сущность которого состоит в приспособлении (адаптации) последних к условиям пребывания на рынке труда, приводит к структурным сдвигам в воспроизводстве рабочей силы, а опосредованно через рыночный механизм – к ущемлению социальных прав и гарантий, эксплуатации труда в ее современном понимании, ухудшению условий труда.

В рамках институционального подхода несовершенные конкурентные условия пребывания субъектов на рынке труда, сущность которых состоит в превентивности мер государственного регулирования несовершенной конкуренции, приводят к снижению качества, необеспеченности и несбалансированности в воспроизводстве рабочей силы, а опосредованно через социально-трудовые отношения – к неспособности рабочей силы к удовлетворению спроса на труд и формированию предложения труда.

Т а б л и ц а 2
Система социально-трудовых отношений в условиях несовершенной конкуренции по воспроизводству рабочей силы

Социально-экономические явления рынка труда	Субъекты/уровни			Предметы/уровни			
	Работодатель	Работник	Государство	Негативные социально-экономические явления отечественного рынка труда		Воспроизводство рабочей силы	
				Индивидуальный уровень (семья)	Государственный уровень (семья)	Индивидуальный уровень (семья)	Государственный уровень
1	2	3	4	5	6	7	8
Бедность, работающего населения	Стремление к снижению уровня заработной платы	Приспособление и снижение своих потребностей до уровня прожиточного минимума	Установление МРОТ меньше или на уровне прожиточного минимума (ПР _{мин}). Индексация заработной платы	Заработная плата меньше стоимости воспроизводства рабочей силы	Заработная плата меньше МРОТ и прожиточного минимума	Материальная необеспеченность нормальной жизнедеятельности работника	Материальная необеспеченность воспроизводства рабочей силы
Задолженности и невыплаты заработной платы	Несвоевременная выплата заработной платы	Приспособление и снижение своих притязаний к условиям труда и уровню заработной платы	Судебная и досудебная практика рассмотрения трудовых споров, уголовная ответственность работодателя	Отсутствие денежных средств для жизнедеятельности	Снижение профессионально-квалификационного уровня рабочей силы, снижение уровня заработных плат	Снижение уровня потребления материальных благ и услуг	Снижение качества воспроизводства рабочей силы
Теневые формы оплаты труда и теневые формы занятости	Стремление к снижению издержек по оплате труда	Приспособление к безработице и к низкому уровню заработной платы	Применение регрессионных шкал в налоговом регулировании, усиление уголовной ответственности за незаконное предпринимательство	Социальная незащищенность работников, отсутствие доступа к социальным услугам	Рост безработицы в формальном секторе экономики, снижение бюджетных доходов		
Неравенство и дискриминация в распределении и оплате труда	Стремление к снижению издержек по оплате труда	Приспособление к неравенству в условиях и оплате труда	Повышение МРОТ, заключение отраслевых соглашений, налоговое регулирование, тарифное регулирование (районные и северные)	Неравенство в доступе к условиям и оплате труда	Глубокая дифференциация условий и оплаты труда	Неравенство в доступе к материальным благам и услугам	Несбалансированность воспроизводства рабочей силы
Нелегальная и межрегиональная миграция	Стремление работодателей к снижению издержек по оплате труда	Приспособление к структуре отечественного рынка труда	Квотирование миграционных потоков, реализация государственных программ по повышению качества жизни населения, дифференциация МРОТ	Ухудшение условий и оплаты труда	Снижение профессионально-квалификационного уровня рабочей силы	Материальная необеспеченность и неравенство в распределении материальных благ и услуг	Материальная необеспеченность и несбалансированность воспроизводства рабочей силы

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Современная эксплуатация труда	Не несет ответственность по оплате отработанного времени и стремление к повышению производительности труда	Приспособление к пожеланиям работодателя к выполнению работ за пределами ответственного рабочего времени	Распространение практики социального партнерства, судебного и досудебных споров, развитие института профсоюзного движения	Работа за пределами установленного рабочего времени без оплаты	Неоплаченное время и отчуждение личного располагаемого времени в пользу работодателя	Снижение количества личного располагаемого времени	Снижение качества воспроизводства рабочей силы
Дефицит кадров	Высокие требования к качеству рабочей силы	Не отвечают требованиям по качеству рабочей силы	Неэффективность активной политики занятости - неразвитость института повышения квалификации и профессиональной переподготовки	Завышенный уровень заработной плат работников с низким профессионально-квалификационным уровнем по отдельным взятым должностям и рабочим местам	Спрос на труд не соответствует предложению труда по их качественным признакам (прекаризация труда, моббинг персонала, текущая кадровая, стагнация кадров)	Несоответствие уровня (высокого/низкого) заработной плат и располагаемых (имеющихся) профессионально-квалификационных качеств по отдельным взятым работникам	Структурные сдвиги в воспроизводстве рабочей силы
Избыток кадров	Потребность в необходимом качестве рабочей силы	Неудовлетворительное качество рабочей силы	Неэффективность активной политики занятости - количественно-качественное несоответствие образовательных программ, стандартов, выпуска специалистов и рабочих требований рынка труда	Заниженный уровень заработной плат работников с удовлетворительным профессионально-квалификационным уровнем по отдельным взятым должностям и рабочим местам	Предложение труда не соответствует спросу на труд по их качественным признакам (текущая кадровая)		

Таблица 3
Механизм влияния несовершенной конкуренции на воспроизводство рабочей силы в системе социально-трудовых отношений

Факторный признак		Результатирующий признак
<i>Поведенческий подход</i>		
Несовершенное конкурентное поведение	Работодатель	Воспроизводство рабочей силы
	Приоритетность своих интересов в ущемление интересов работника	
	Адаптационное поведение	
	Несовершенные конкурентные отношения между субъектами рынка труда	Влияют на социально-трудовые отношения, которые не обеспечивают воспроизводство рабочей силы, снижают ее качество, способствуют несбалансированному ее воспроизводству
<i>Институциональный подход</i>		
Негативное социально-экономическое явление	Несовершенные конкурентные условия	Воспроизводство рабочей силы
	Работодатель	
	Субъективность требований к качеству рабочей силы	
Негативные социально-экономические явления	Превентивность мер	
	Порождают несовершенные конкурентные условия пребывания субъектов на рынке труда	Влияют на структурные сдвиги в воспроизводстве рабочей силы на отечественном рынке труда

Ослабление влияния несовершенной конкуренции на воспроизводство рабочей силы возможно в ее регулировании и, соответственно, в ее переходе от несовершенного типа к регулируемому типу конкуренции. Развитие конкуренции в социально-трудовых отношениях в рамках *поведенческого подхода* видится в регулировании конкурентного поведения участников рынка труда и приобретении ими конкурентных преимуществ (или устранение конкурентных недостатков) на региональном уровне, где внешним критерием результативности регулирования конкурентного поведения субъектов рынка труда становится их конкурентоспособность на отечественном рынке труда.

Развитие конкуренции на отечественном рынке труда в рамках *институционального подхода* видится в регулировании конкурентных условий пребывания участников на рынке труда, где внешним критерием результативности регулирования конкурентными условиями становятся приобретенные ими конкурентные пре-

имущества в системе социально-трудовых отношений.

Обобщающим элементом несовершенной конкуренции на рынке труда выступает *адаптационный* характер поведения субъектов рынка труда и *превентивность* регулирующих мер, приводящих к неспособности субъектов рынка труда, и прежде всего государства как основного регулятора социально-трудовых отношений, к удовлетворению спроса на труд и формированию предложения труда. В основу выработки мер по государственному регулированию несовершенной конкуренции и ее развитию положена концепция по повышению конкурентоспособности работников, которая предполагает переориентацию ценностей конкурентного поведения работников и работодателей от *адаптивного* к *целеполагающему* конкурентному поведению, а также изменение принципов государственного регулирования и переход от *превентивных* к *предупреждающим* мерам, что находит свое отражение в содержании предлагаемых мер государственного регулирования (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Комплекс мер государственного регулирования несовершенной конкуренции
в социально-трудовых отношениях**

Социально-экономические явления рынка труда	Проблемы воспроизводства рабочей силы		Предлагаемые меры государственного регулирования	Ожидаемый результат
	Индивидуальный уровень (семья)	Государственный уровень		
1	2	3	4	5
Бедность работающего населения	Необеспеченность нормальной жизнедеятельности работника	Необеспеченность воспроизводства рабочей силы	1. $MPOT = 2 \cdot PR_{мин}$. 2. $3/p > 3/p_{ср}$ – регрессивная шкала социальных выплат для работодателей. 3. $3/p < 3/p_{ср}$ – прогрессивная шкала НДФЛ для работников. 4. Законодательное закрепление обязанности работодателя по индексации заработной платы. 5. $I_{3/p} = I_{произ,тр}$	1. Расширенное воспроизводство рабочей силы (повышение рождаемости, повышение уровня образования населения и квалификации работников). 2. Рост среднего уровня заработной платы (сокращение теневой занятости и теневых форм оплаты труда)
Задолженности и невыплаты заработной платы	Снижение уровня потребления материальных благ и услуг	Снижение качества воспроизводства рабочей силы	Развитие института профсоюзного движения	Стабильность показателей по невыплатам заработной платы и забастовкам

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
Неравенство и дискриминация в распределении и оплате труда	Неравенство в доступе к материальным благам и услугам	Несбалансированность воспроизводства рабочей силы	1. $MPOT = 2 \cdot PR_{мин.}$ 2. $3/P_{max} / 3/P_{min} < const$ – регрессивная шкала социальных выплат для работодателей. 3. Закрепление отраслевыми тарифными соглашениями нормативного превосходства в уровнях заработных плат работников организаций. 4. Усиление региональной дифференциации MPOT	1. Повышение среднегодового уровня заработных плат работников (повышение уровня заработных плат наименее оплачиваемых групп работников). 2. Равномерное распределение рабочей силы по территориальному, профессиональному и отраслевому признакам
Теневые формы оплаты труда и теневые формы занятости			1. $MPOT = 2 \cdot PR_{мин.}$ 2. $3/P_{max} / 3/P_{min} < const$ – регрессивная шкала социальных выплат для работодателей. 3. Усиление уголовной и административной ответственности за незаконное предпринимательство	1. Повышение среднегодового уровня заработных плат работников (повышение уровня заработных плат наименее оплачиваемых групп работников). 2. Расширение доступа работников к социальным благам и услугам
Нелегальная и межрегиональная миграция	Необеспеченность и неравенство в распределении материальных благ и услуг	Необеспеченность и несбалансированность воспроизводства рабочей силы	1. $MPOT$ иностранной рабочей силы = $MPOT$ страны-экспортера. 2. Усиление региональной дифференциации MPOT. 3. Реализация долгосрочных социальных программ	1. Повышение уровня жизни работников (материальная возможность потребления общественных благ и услуг). 2. Снижение неравенства территориального распределения оплаты труда работников и повышение уровня жизни работников отдельных территорий
Современная эксплуатация труда	Снижение количества личного располагаемого времени	Снижение качества воспроизводства рабочей силы	1. Развитие института профсоюзного движения. 2. Перераспределение социальных функций от работодателей к профсоюзам	1. Повышение социального статуса работников в системе социально-трудовых отношений. 2. Соблюдение социальных прав и гарантий работников, в том числе по оплате труда работников и использованию его рабочей силы
Дефицит кадров	Несоответствие уровня (высокого/низкого) заработных плат и располагаемых (имеющихся) профессионально-квалификационных качеств по отдельным взятым работникам	Структурные сдвиги в воспроизводстве рабочей силы	1. Развитие института профессионального образования. 2. Вовлечение и активное участие работодателей в профессиональном образовании работников	1. Равномерное распределение оплаты труда работников. 2. Повышение уровня оплаты труда работников
Избыток кадров	Несоответствие уровня (высокого/низкого) заработных плат и располагаемых (имеющихся) профессионально-квалификационных качеств по отдельным взятым работникам	Структурные сдвиги в воспроизводстве рабочей силы		

Меры государственного регулирования несовершенной конкуренции на рынке труда, а также реализация кадровых политик организациями должны носить *предупреждающий и целеполагающий* характер и быть направлены на недопущение и устранение негативных социально-экономических явлений рынка труда. *Превентивный* характер государственного регулирования и *адаптивный* характер конкурентного поведения субъектов рынка труда способны решать частные задачи отдельных субъектов рынка труда и несут временный характер, оставляя без изменения проблемы отечественного рынка труда – бедность работающего населения и др.

В связи с этим проблемы воспроизводства рабочей силы, заключающиеся в том, что на отечественном рынке труда отме-

чаются структурные сдвиги в воспроизводстве рабочей силы, а также неудовлетворительное качество воспроизводства рабочей силы, не находят своего решения. Во многом это связано с несовершенной конкуренцией на отечественном рынке труда. Одностороннее удовлетворение интересов работодателей в ущерб интересам работников не способствует достижению общей цели по качественному воспроизводству рабочей силы. В существующих условиях рыночного механизма распределения рабочей силы становится актуальным переход к концепции повышения конкурентоспособности работника, предполагающей реализацию целеполагающего конкурентного поведения субъектов рынка труда и реализацию предупреждающих мер государственного регулирования рынка труда.

Список литературы

1. Абикенова Ш. К., Еселханова Г. А., Есбенбетова Ж. К. Предоставление повышенного размера оплаты труда работникам, занятым на работах с вредными и опасными условиями труда // Инновационные технологии развития современной науки : сборник научных статей по материалам I Международной научно-практической конференции / под общ. ред. Т. М. Сигитова. – Пермь, 2016. – С. 5–7.
2. Акулов В. Б., Белевских Т. В. О территориальной дифференциации заработной платы // Проблемы развития территорий. – 2013. – № 6 (68). – С. 57–65.
3. Анпилов С. М., Сорочайкин А. Н., Шишкина Е. С. Основные подходы к анализу функционирования современного рынка труда // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 2 (8). – С. 103–110.
4. Волоконская Н. М., Плюснина Л. К., Русина А. В., Черникова Е. В. Динамика теневой оплаты труда (по данным мониторинга в Новосибирской области) // Социологические исследования. – 2016. – № 7 (387). – С. 30–40.
5. Капелюшников Р. И. Конец российской модели рынка труда? – Препринт WP3/2009/06. – М. : Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009.
6. Кравцевич С. В. Проблемы качества воспроизводства рабочей силы на отечественном рынке труда. – М. : Русайнс, 2020.
7. Кравцевич С. В. Факторы влияния несовершенной конкуренции на социально-трудовые отношения : монография. – М. : Русайнс, 2020.
8. Леманова П. В. Теория рынка труда. Функционирование механизмов рынка труда // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 3. – № 7. – С. 26–28.
9. Мухина И. И., Кузнецов С. Г., Кузьмин В. В. Проблемы формирования конкурентной среды на рынке труда // Сборник научных трудов ИМЭИ. – 2015. – № 1. – С. 76–161.
10. Салпагаров Р. У., Глаз О. В. Рынок труда и особенности его формирования и функционирования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 2 (46). – С. 318–324.

11. Слесарчук О. М. Проблемы региональной политики в сфере развития социально-трудовых отношений в России // Вестник Калужского университета. – 2014. – № 3. – С. 30–34.

12. Соболев Э. Н., Соболева И. В. Тенденции и факторы дифференциации заработной платы в российской экономике // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 5 (71). – С. 33–50.

13. Фиськова Л. Н. Дифференциация оплаты труда в реформируемой экономике // Труд и социальные отношения. – 2009. – № 7. – С. 61–66.

14. Черняк Ж. А. Дифференциация заработной платы: региональный аспект // Экономика и управление инновационными процессами, проектами, программами : материалы Международной заочной научно-практической конференции. – Омск, 2015. – С. 198–201.

References

1. Abikenova Sh. K., Eselkhanova G. A., Esbenbetova Zh. K. Predostavlenie povyshennogo razmera oplaty truda rabotnikam, zanyatym na rabotakh s vrednymi i opasnymi usloviyami truda [Providing Increased Pay to Workers Employed in Jobs with Harmful and Dangerous Working Conditions]. *Innovatsionnye tekhnologii razvitiya sovremennoy nauki, sbornik nauchnykh statey po materialam I Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Innovative Technologies for the Development of Modern Science, collection of scientific articles on the materials of the 1st International scientific and practical conference], edited by T. M. Sigitov. Perm, 2016, pp. 5–7. (In Russ.).

2. Akulov V. B., Belevskikh T. V. O territorialnoy differentsiatsii zarabotnoy platy [On Territorial Wage Differentiation]. *Problemy razvitiya territoriy* [Problems of Territory Development], 2013, No. 6 (68), pp. 57–65. (In Russ.).

3. Anpilov S. M., Sorochaykin A. N., Shishkina E. S. Osnovnye podkhody k analizu funktsionirovaniya sovremennogo rynka truda [Basic Approaches to Analyzing the Functioning of the Modern Labor Market]. *Osnovy ekonomiki, upravleniya i prava* [Basics of Economics, Governance and Law], 2013, No. 2 (8), pp. 103–110. (In Russ.).

4. Volokonetskaya N. M., Plyusnina L. K., Rusina A. V., Chernikova E. V. Dinamika tenevoy oplaty truda (po dannym monitoringa v Novosibirskoy oblasti) [Dynamics of Shadow Pay (according to monitoring data in the Novosibirsk region)]. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Research], 2016, No. 7 (387), pp. 30–40. (In Russ.).

5. Kapelyushnikov R. I. Konets rossiyskoy modeli rynka truda? [End of the Russian Model of the Labor Market?]. Preprint WP3/2009/06. Moscow, Izdatelskiy dom Gosudarstvennogo universiteta – Vysshey shkoly ekonomiki, 2009. (In Russ.).

6. Kravtsevich S. V. Problemy kachestva vosproizvodstva rabochey sily na otechestvennom rynke truda [Problems of the Quality of Labor Reproduction in the Domestic Labor Market]. Moscow, Rusayns, 2020. (In Russ.).

7. Kravtsevich S. V. Faktory vliyaniya nesovershennoy konkurentsii na sotsialno-trudovye otnosheniya, monografiya [Factors of Influence of Imperfect Competition on Social-But-Labor Relations, monograph]. Moscow, Rusayns, 2020. (In Russ.).

8. Lemanova P. V. Teoriya rynka truda. Funktsionirovanie mekhanizmov rynka truda [Labour Market Theory. Functioning of the Mechanisms of the Labor Market]. *Uspekhi sovremennoy nauki* [Successes of Modern Science], 2016, Vol. 3, No. 7, pp. 26–28. (In Russ.).

9. Mukhina I. I., Kuznetsov S. G., Kuzmin V. V. Problemy formirovaniya konkurentnoy sredy na rynke truda [Problems of Creating a Competitive Environment in the Labor Market].

Sbornik nauchnykh trudov IMEI [Collection of scientific works of IMEI], 2015, No. 1, pp. 76–161. (In Russ.).

10. Salpagarov R. U., Glaz O. V. Rynok truda i osobennosti ego formirovaniya i funktsionirovaniya [Labor Market and Features of its Formation and Functioning]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava* [Vestnik of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law], 2013, No. 2 (46), pp. 318–324. (In Russ.).

11. Slesarchuk O. M. Problemy regionalnoy politiki v sfere razvitiya sotsialno-trudovykh otnosheniy v Rossii [Problems of Regional Policy in the Development of Social and Labor Relations in Russia]. *Vestnik Kaluzhskogo universiteta* [Vestnik of Kaluga University], 2014, No. 3, pp. 30–34. (In Russ.).

12. Sobolev E. N., Soboleva I. V. Tendentsii i faktory differentsiatsii zarabotnoy platy v rossiyskoy ekonomike [Trends and Wage Differentiation Factors in the Russian Economy]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 5 (71), pp. 33–50. (In Russ.).

13. Fiskova L. N. Differentsiatsiya oplaty truda v reformiruемой ekonomike [Pay Differentiation in the Reformed Economy]. *Trud i sotsialnye otnosheniya* [Labor and Social Relations], 2009, No. 7, pp. 61–66. (In Russ.).

14. Chernyak Zh. A. Differentsiatsiya zarabotnoy platy: regionalnyy aspekt [Wage Differentiation: Regional Aspect]. *Ekonomika i upravlenie innovatsionnymi protsessami, projektami, programmami, materialy Mezhdunarodnoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Economics and Management of Innovation Processes, Projects, Programs. Materials of the International Absentee Research and Practice Conference]. Omsk, 2015, pp. 198–201. (In Russ.).

Сведения об авторах

Анара Сагындыковна Макекадырова

доктор экономических наук,
профессор базовой кафедры
Торгово-промышленной палаты РФ
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: makekadyrova@mail.ru

Сергей Витальевич Кравцевич

кандидат экономических наук,
докторант базовой кафедры
Торгово-промышленной палаты РФ
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: sergeykravtsevich1980@mail.ru

Information about the authors

Anara S. Makekadyrova

Doctor of Economics,
Professor of the Basic Department
of the Trade and Industry Chamber RF
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: makekadyrova@mail.ru

Sergey V. Kravtsevich

PhD, Doctorant
of the Basic Department
of the Trade and Industry Chamber RF
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: sergeykravtsevich1980@mail.ru

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Э. И. Дубравская

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

Для принятия управленческих решений по регулированию рынка труда на региональном уровне необходима объективная статистическая оценка взаимосвязи неформальной занятости с показателями социально-экономического развития. Статья описывает предпосылки формирования комплексной системы показателей на основе документов стратегического планирования и анализа трудов отечественных и зарубежных исследователей, посвященных вопросам неформальной занятости. Неформальная занятость является самостоятельной областью изучения, привлекающей исследователей из разных сфер и дисциплин: от экономики и антропологии до гендерных исследований, политологии, социологии и городского планирования. В связи с тем что размеры и состав неформальной занятости, причины ее возникновения и последствия, направления влияния и взаимосвязи с другими показателями значительно различаются, отправной точкой формирования структуры системы показателей стал анализ документов стратегического планирования и целей национального развития Российской Федерации до 2024 г. В ходе исследования показатели социально-экономического развития автором были сгруппированы по блокам, соответствующим направлениям национальных проектов, и дополнены блоком показателей, характеризующих макроэкономическую ситуацию. Выбранная категоризация, основанная на приоритетах национального развития, способствует формулированию выводов с учетом человеческого капитала, комфортной среды для жизни и экономического роста.

Ключевые слова: неформальная занятость, система статистических показателей, экономический рост, человеческий капитал, комфортная среда для жизни.

INFORMAL EMPLOYMENT IMPACT ON SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN FEDERATION ENTITIES

Elvira I. Dubravskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

To make managerial decisions on labour market regulation on the regional level it is necessary to have an objective statistic estimation of interconnection between informal employment and indicators of social and economic development. The article describes preconditions of forming a complex system of indicators on the basis of documents of strategic planning and analysis of works by Russian and overseas researchers dealing with issues of informal employment. Informal employment is an independent field of research that attracts scientists from different spheres and disciplines: from economics and anthropology to gender research, politology, sociology and city planning. Due to the fact that sizes and composition of informal employment, causes of its arising and consequences, lines of impact and interconnection with other figures are different, the author took analysis of documents of strategic planning and goals of national development of the Russian Federation up to 2024 as a starting point for shaping the structure of the system of indicators. In the research indicators of social and economic development were grouped by blocks corresponding to lines in national projects and supplemented by the block of indicators characterizing the macro-economic situation. This categorization based on priorities of national development fosters conclusion drawing with due regard to human capital, comfortable environment for life and economic growth.

Keywords: informal employment, system of statistic indicators, economic growth, human capital, comfortable environment for life.

Введение

Для оценки взаимосвязи неформальной занятости с показателями социально-экономического развития рассмотрим возможность формирования комплексной системы показателей, состоящей из двух блоков: показателей неформальной занятости и показателей социально-экономического развития. При этом набор показателей должен иметь упорядоченную структуру, подходящую для решения конкретной статистической задачи.

Анализ ряда работ [6; 9; 10; 12] позволил выделить принципы построения системы показателей, среди них:

- 1) всесторонний охват изучаемого явления показателями системы;
- 2) взаимосвязь статистических индикаторов, входящих в систему;
- 3) упорядоченная и логическая структура;
- 4) доступность информации (размещение в открытых источниках, публикация данных в официальных изданиях, включение в Федеральный план статистических работ);
- 5) пересчет абсолютных показателей в относительные величины (возможно при выполнении условий сопоставимости и наличия связи между явлениями).

Использование комплексной системы показателей, состоящих из двух блоков, позволяет изучить все основные показатели, связанные с областью исследования – взаимосвязью показателей неформальной занятости и уровня социально-экономического развития (рис. 1).

Блок 1	↔	Блок 2
Показатели неформальной занятости	Взаимосвязь	Показатели социально-экономического развития

Рис. 1. Структура комплексной системы показателей

Выбор структуры блока статистических показателей в части социально-экономи-

ческого развития и отбор конкретных индикаторов основаны:

- 1) на анализе основных документов стратегического планирования федерального уровня;
- 2) анализе отечественных и зарубежных публикаций.

Анализ основных документов стратегического планирования федерального уровня

Достижение целей национального развития является основным приоритетом развития на период до 2030 г. (Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2030 года»). Система национальных проектов выделяет пять направлений перспективного развития:

- 1) сохранение населения, здоровье и благополучие людей;
- 2) возможности для самореализации и развития талантов;
- 3) комфортная и безопасная среда для жизни;
- 4) достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство;
- 5) цифровая трансформация.

До пересмотра срока исполнения национальных проектов (до 21 июля 2020 г.) выделялись три направления перспективного развития:

1. Человеческий капитал (включает проекты «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура»).
2. Комфортная среда для жизни (включает проекты «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология»).
3. Экономический рост (включает проекты «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт», «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры»).

Реализация национальных проектов на уровне субъектов Российской Федерации дополнительно отслеживается в рамках оценки эффективности деятельности губернаторов в виде мониторинга 15 показателей (Указ Президента Российской Федерации от 25 апреля 2019 г. № 193 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации»). Все показатели, за исключением социально-политического (уровень доверия к власти), охватывают вопросы, связанные с национальными проектами.

Дополнительно к действующим приоритетам осуществлен анализ целевых документов, действующих ранее. В соответствии с майскими указами и статистикой по их реализации в базу данных добавлено отношение средней заработной платы к среднемесячному доходу от трудовой деятельности по субъектам Российской Федерации по ряду категорий (врачи, педагогические работники, преподаватели образовательных организаций высшего профессионального образования, работники учреждений культуры, социальные работники).

Оценка, ранее применяемая Министерством экономического развития Российской Федерации для анализа развития регионов, состояла в ресурсно-отраслевом подходе к индикаторам. В национальных проектах сохраняется акцент на ресурсах роста (демографические показатели, показатели рынка труда и инвестиций), при этом отраслевая направленность менее выражена.

Анализ информации других министерств и ведомств, включая Росстат, Минэкономразвития России и Банк России, подтвердил гипотезу о том, что в настоящее время действует единая система планирования и оценки уровня социально-экономического развития регионов, принятая на национальном уровне.

Для формирования структуры и перечня показателей необходимо изучить работы исследователей, посвященные вопросам взаимосвязи показателей неформальной занятости и социально-экономического развития.

Анализ отечественных и зарубежных публикаций

В настоящее время неформальная занятость является самодостаточной областью изучения, привлекающей исследователей из разных сфер: от экономики и антропологии до гендерных исследований, политологии, социологии и городского планирования. В связи с этим определение размеров и состава неформальной занятости, причин ее возникновения и последствий, направлений влияния и взаимосвязей с другими показателями значительно различается. Независимо от подхода к изучению и определению неформальной занятости многочисленные исследования подтверждают ее влияние на экономическое и социальное развитие.

Интерес научного и экспертного сообщества к вопросам неформальной занятости привел к значительному переосмыслению концепции и повышению качества официальной оценки данного явления, что явно прослеживается в совместных сборниках Международной организации труда и организации «Женщины в неформальной занятости» (WIEGO), посвященных неформальной занятости. Уникальность публикаций состоит в том, что они позволяют не только проанализировать структурные особенности явления, но и провести межстрановую сопоставимость, достигнутую за счет приведения данных к единой методологии.

В первом сборнике «Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture» [38], опубликованном в 2002 г., были представлены данные по неформальному сектору в 70 развивающихся и 30 развитых странах. Второй сборник, опубликованный в 2013 г. [39], уже после 17-й Международной конференции статистиков труда и

принятия на ней определения неформальной занятости, включает данные по неформальной занятости по 45 странам, а третий, вышедший в 2018 г. [40], – более чем по 100 странам.

Обзор научной литературы проводился с использованием баз данных по общественным наукам и экономике, включая проверку отчетов международных организаций, книг, рабочих документов или других документов, связанных с неформальной занятостью. Поиск включал в себя комбинации терминов «неформальная занятость», «неформальный сектор», а также «взаимосвязь», «зависимость» и показатели, утвержденные в качестве приоритетов развития в рамках национальных проектов.

Анализ исследований, представленных в отечественной и зарубежной литературе, начинается с группы показателей, характеризующих макроэкономическую ситуацию, и продолжается направлениями в соответствии с национальными целями и стратегическими задачами развития, рассмотренными ранее:

1. Экономический рост.
2. Человеческий капитал.
3. Комфортная среда для жизни.

Экономический рост

Согласно Йозефу Шумпетеру, экономический рост – это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг со временем (количественные изменения), а экономическое развитие – качественные изменения, новации в производстве и услугах и других видах экономической деятельности, что автор называет понятием «осуществление новых комбинаций» (качественные изменения) [13. – С. 72].

Рассмотрим взаимосвязь неформальной занятости и показателей экономического роста и развития, структуры экономики по видам деятельности, трудовых ресурсов, инновационного развития и цифровизации общества.

Показатели экономического роста и развития

Рафаэль Ла Порта и Андрей Шлейфер отмечают, что экономический рост,

уменьшающий неформальный сектор, зависит от уровня образования и увеличения количества формальных фирм под руководством образованных предпринимателей [22]. Необразованные предприниматели как в неформальном, так и в формальном секторах обычно управляют небольшими и неэффективными фирмами; образованные предприниматели и менеджеры управляют более крупными и эффективными фирмами. Возникает негативный дуализм: неформальные экономики велики в бедных странах потому, что их предприниматели непродуктивны.

Факты свидетельствуют о том, что «бутылочным горлышком» экономического роста является не уровень образования работников (по многим наблюдаемым характеристикам работники неформальных и формальных фирм схожи), а количество образованных предпринимателей – людей, которые могут вести производительный бизнес. Такие предприниматели создают и расширяют современный бизнес, с которым просто не могут конкурировать неформальные фирмы, несмотря на все их преимущества в виде снижения налогового бремени и меньшего контроля со стороны государственных органов. Таким образом, неформальная экономика в процессе развития экономики уменьшается.

Макроэкономическая ситуация

Неформальная занятость оказывает как краткосрочное, так и долгосрочное влияние на развитие экономики страны и регионов. На страновом уровне прослеживается устойчивая закономерность: неформальность имеет более высокий уровень в странах с низким объемом ВВП в расчете на душу населения и более высокими издержками для компаний формального сектора в виде более жестких правил ведения бизнеса [24].

Н. В. Лойс и Дж. Ригolini рассматривают тенденции и циклы неформальной занятости [24]. В теоретической модели размер неформальной занятости оценивается через относительные издержки и выгоды неформальности, а также навыки работни-

ка. Согласно расчетам авторов, данные переменные важны при изучении долгосрочного влияния неформальной занятости на развитие экономики страны (неформальность больше в странах с более низким ВВП на душу населения и более высокими издержками для официальных фирм в виде более жестких правил ведения бизнеса). Краткосрочные результаты показывают, что неформальная занятость сопутствует экономическому развитию и может быть реакцией на экономические шоки [11].

Схожие результаты были получены при рассмотрении автором российской экономики на региональном уровне. Расчет парных коэффициентов корреляции по совокупности субъектов Российской Федерации показал слабую связь между ВРП на душу населения и численностью занятых в неформальном секторе экономики по причине неоднородности регионов и различного уровня социально-экономического развития. Вместе с тем выделение четырех групп регионов на основе индикатора уровня развития (валового регионального продукта на душу населения в рублях) и индикатора темпов роста (индекса физического объема валового регионального продукта) показало, что наиболее тесная связь между ВРП на душу населения и показателем занятости в неформальном секторе наблюдалась в регионах с низким уровнем социально-экономического развития, независимо от темпов роста. Наиболее слабая связь наблюдалась в группе с высоким уровнем социально-экономического развития и медленными темпами роста [5].

Показатели структуры экономики по видам деятельности

Существует тесная взаимосвязь сектора занятости и неформальной занятости. В работе регионального советника Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) по статистике Маргариты Ф. Герреро и Д. С. Малигалиг, посвященной неформальной занятости в Индии, отмечается не только взаимосвязь с бедностью, но и наиболее уязвимые сектора занятости: обрабатывающая

промышленность, строительство и торговля [25].

Согласно оценкам В. Е. Гимпельсона, полученным на основе данных обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) за 1999–2011 гг., максимальная вероятность быть вовлеченными в неформальную занятость наблюдается у работников сельского хозяйства, далее следуют работники сферы обслуживания и торговли. Примерно 40% неформально занятых работают в сфере торговли и бытового обслуживания, 25% – в сельском хозяйстве, по 10% приходится на работников в сфере строительства и промышленности [2].

Как отмечалось выше, сельское хозяйство является сектором с самым высоким уровнем неформальной занятости (более 90%) [40]. При этом в докладе Всемирного банка, посвященном вопросам неформальной занятости в России, отмечается, что деиндустриализация не оказывает влияния на изменения в неформальной занятости [35]. Согласно исследованию МОТ, живущие в *сельской местности* почти в два раза чаще жителей городов имеют неформальную занятость.

Показатели трудовых ресурсов

В докладе Всемирного банка, посвященном вопросам неформальной занятости, отмечается обратная связь между *количеством созданных рабочих мест* и долей занятых в неформальном секторе. Нехватка вакансий в формальном секторе вынуждает искать работу в неформальном секторе [35]. По данным исследования РИА Рейтинг, только в 30 из 85 регионов количество созданных рабочих мест за 2016–2018 гг. больше нуля¹. Лидерами рейтинга являются экономически благополучные регионы с низким уровнем неформальной занятости.

В. Лейбфриц отмечает влияние нормативно-правовой базы, регулирующей статус *самозанятых* [23]. Мера, направленная на уменьшение незадекларированной работы, на примере Латвии показывает, что

¹ URL: <https://riarating.ru/infografika/20190416/630123400.html> (дата обращения: 30.04.2020).

работодатели в рамках оптимизации налогообложения вынуждают работников переходить в статус самозанятых. При этом не все регистрируются в налоговых органах, переходя в неформальный сектор.

По мнению А. В. Кашепова, взаимосвязь показателей, характеризующих рынок труда, является статистически значимой, несмотря на искажения, вызванные неверной интерпретацией вопросов респондентами (например, ситуаций, при которых отсутствие официального договора может стать основанием для того, чтобы занятые в неформальном секторе неверно отвечали на вопросы о статусе занятости и фактически вовлеченные в рынок труда люди были оценены как экономически неактивное население) [8].

Показатели инновационного развития и цифровизации общества

Несовершенная система регулирования бизнеса замедляет инновационное развитие и технологический прогресс в результате административных и регуляторных барьеров. Этот процесс вызывает удорожание товаров и услуг, оказываемых компаниями формального сектора, которые замещаются товарами и услугами, производимыми компаниями неформального сектора, что в свою очередь создает спрос на труд неформально занятых работников [3].

В работе Хуан Бу и Альваро Куэрво-Казурра показана связь между неформальной занятостью и инновационным развитием общества в странах с развивающейся экономикой через концепцию издержек [17]. Затраты влияют на внутренние отношения между сотрудниками, а также на внешние отношения с поставщиками и дистрибьюторами, ограничивая стимулы и способность фирм к инновациям даже после перехода в формальный сектор. Как результат, компании неформального сектора занимаются имитацией, а не инновационными разработками новых продуктов. По мнению авторов, участие иностранных инвесторов приводит к инновационному развитию.

Похожие результаты получены в исследовании фирм в Пакистане. На основе анализа двух опросов, проведенных в период с 2008 по 2017 г., была обнаружена обратная взаимосвязь между неформальностью и степенью инноваций, выживанием фирмы и ее эффективностью [37].

Рассмотренная выше зависимость показывает целесообразность включения в систему показателей группы индикаторов, характеризующих макроэкономическую ситуацию (валовой региональный продукт на душу населения, индекс физического объема валового регионального продукта и др.), а также других показателей экономического развития.

Человеческий капитал

В широком смысле под термином «человеческий капитал» понимается совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом [15; 34]. Следуя за логикой национальных приоритетов, в качестве человеческого капитала рассматриваются уровень образования, качество медицинской помощи, благосостояние населения¹ и демографические показатели. Рассмотрим связь группы данных показателей с неформальной занятостью.

Уровень образования

Уровень образования является ключевым фактором, влияющим на уровень неформальности. Согласно исследованию МОТ, повышение уровня образования уменьшает шансы иметь неформальную занятость. Люди, имеющие среднее и высшее образование, с меньшей вероятностью будут заняты в неформальной сфере по сравнению с работниками, которые не имеют образования или имеют законченное начальное образование [40]. В докладе

¹ Несмотря на то, что благосостояние населения не включено в группу приоритетов в рамках национальных проектов, оно является составляющей человеческого капитала согласно концепции Теодора Шульца [34] и Гэри Беккера [15], сформулировавших экономический подход к человеческому поведению.

Всемирного банка, посвященном вопросам неформальной занятости, отмечается, что аналогичная тенденция верна и для России. Наличие только базового образования в 2010 г. повышало вероятность работы в неформальном секторе на 15,7 процентного пункта, в 2016 г. – на 24,2 процентного пункта [35].

В том же докладе отмечается, что, по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE), в 2016 г. при схожем половозрастном составе трудовых мигрантов и россиян наблюдались значительные отличия в уровне образования (уровень образования россиян был выше). При этом доля трудовых мигрантов, занятых в неформальном секторе, была выше работников-россиян (26,2 и 15,7% соответственно). Несмотря на это авторы отмечают, что полученные результаты не дают направления причинно-следственной связи между трудовой миграцией, выдвигая гипотезу о том, что основной причиной вовлечения трудовых мигрантов в неформальный сектор может быть нехватка официальных рабочих мест [35].

Качество медицинской помощи

Существует широкий спектр прямых и косвенных социальных и медицинских последствий работы в неформальных условиях труда. Установлено, что *здоровье* неформальных работников хуже, чем у официальных работников [26], в том числе в развитых странах [21]. Дополнительно стоит отметить, что отсутствие официальных трудовых договоров, нестабильность и отсутствие дополнительных льгот сильно влияют на психическое состояние работников [32].

Благосостояние населения

В 1998 г. исследовательский центр «Женщины в неформальной занятости» (WIEGO) выпустил два обзора о взаимосвязи неформальности, бедности и гендера. Один обзор подготовлен на основе доступной литературы [33], второй – доступной статистики [18]. Оба обзора показали схожую иерархию заработка и сегмента-

ции по статусу занятости и полу, что стало основой для многосегментной модели WIEGO. В 2004 г. модель была протестирована в шести развивающихся странах: Коста-Рике, Египте, Сальвадоре, Гане, Индии и Южно-Африканской Республике [30]. Дополнительный опрос не проводился, были использованы доступные данные по статусу занятости (измеряется на индивидуальном уровне) и бедности (измеряется на уровне домохозяйства), что позволило оценить процент работников в определенных статусах занятости из бедных домохозяйств.

Демографические показатели

При изучении поведения на рынке труда членов домохозяйств была обнаружена четкая положительная корреляция между неформальной работой и *наличием неформально работающего супруга* [30].

Данные исследования подтверждают взаимосвязь неформальной занятости с уровнем образования, качеством медицинской помощи, благосостоянием населения и демографическими показателями и являются основанием для включения соответствующих групп индикаторов в систему статистических показателей.

Комфортная среда для жизни

Термин «комфортная среда для жизни» не является устойчивой международной концепцией. В основном он встречается в российских нормативно-правовых актах и определяется как определенный уровень и качество жизни через создание соответствующей инфраструктуры и безопасной среды [1].

Наиболее близким по сути термином, принятым в международной среде, является «качество жизни», широко применяемый при составлении интегральных оценок для сравнения мегаполисов и крупных городов [29].

Рассмотрим взаимосвязь показателей развития транспортной системы и уровня преступности как составляющих комфортной городской среды с неформальной занятостью.

Уровень преступности

Дж. Гершуни, П. Ренуй, Дж. Томас и другие исследователи подчеркивают связь неформальной занятости с криминальной экономикой [19; 31; 36].

Существует статистически значимая корреляция между неформальной занятостью и уровнем взяточничества чиновников, а также менее слабая связь с качеством судебной системы и возможным давлением на бизнес со стороны криминальных групп [20].

Показатели транспортной системы

Ана Изабель Морено-Монрой и Эктор М. Посада в своей работе отмечают взаимосвязь между транспортной доступностью и неформальной занятостью. Согласно их исследованию, формальная занятость вынуждает жителей Нью-Йорка ежедневно ездить на работу в центральный деловой район. Разница в затратах на проезд является механизмом, посредством которого улучшение доступности приводит к снижению уровня неформальности [27].

В другой работе А. И. Морено-Монрой в соавторстве с Фредерико Рамосом рассматривается положительное влияние расширения системы общественного транспорта на снижение уровня неформальной занятости в столичном регионе Сан-Паулу в период с 2000 по 2010 г. через средние изменения в неформальной занятости в районах, получивших новую инфраструктуру общественного транспорта, со средними изменениями в районах, в которых запланированное развитие транспортной системы не произошло [28].

Рассмотренные исследования показывают целесообразность включения в систему показателей группы индикаторов, характеризующих транспортную инфраструктуру и уровень преступности.

**Критический анализ статей,
представленных в отечественной
и зарубежной литературе**

Исследования, посвященные неформальной занятости, по типу исследования можно разделить на качественные и количественные [4], по источнику – на отчеты

международных организаций и независимые исследования, по охвату – на международные, включая группы стран, и ориентированные на одну страну. На основе изученной литературы можно сделать вывод, что не существует единого устоявшегося определения неформальной занятости.

Дж. Мирейя, Дж. Тарафа, П. О'Кампо и другие исследователи, проводившие комплексный обзор литературы по неформальной занятости из 2 461 источника за последние 40 лет, пришли к выводу, что большая часть работ (48,8%) посвящена эволюции определения неформальной занятости, определение МОТ используется в 9,3% случаев, собственное определение – в 13,9% случаев, неформальная занятость как таковая не определена в 23,30% случаев [26].

Анализ литературы показывает, что некорректное использование терминологического аппарата (под понятием «неформальная занятость» подразумеваются иные вещи, например, в ряде работ исследователи не дают определения неформальной занятости как таковой, оперируя доступными данными) чаще встречается в работах, дающих количественные оценки. Примером подобного подхода является работа С. Бернабе, в которой использованы семь различных способов измерения неформальной занятости для оценки явления в семи странах СНГ [16].

Зависимость от наличия данных в количественных исследованиях приводит к тому, что подавляющее большинство исследований охватывают группы стран, исследования неформальной занятости на уровне регионов составляют лишь небольшую часть работ. Измерения неформального сектора или неформальной экономики без выделения неформальной занятости представляют собой основной объем статей.

Качественные исследования определяют взаимосвязи между показателями социально-экономического развития и неформальной занятостью. Определение понятия

тия неформальной занятости варьируется в зависимости от целей автора работы.

Статистически верное определение неформальной занятости, предложенное Международной организацией труда, используется в работах сотрудников международных организаций и в докладах, выходящих от имени данных организаций.

Исследование бразильского рынка труда, подготовленное Всемирным банком, показывает, что расхождения в оценке неформальной занятости в зависимости от выбранного определения могут достигать до 10 процентных пунктов общей численности занятых в экономике. Выбор подхода к определению неформальной занятости оказывает существенное влияние не только на количественные оценки, но и на социально-демографический профиль неформальной занятости [14]. По мнению Р. И. Капелюшникова, самыми высокими оказываются оценки, оперирующие критерием наличия (отсутствия) официального трудового договора, самыми низкими – оценки, оперирующие критерием размера предприятий [7].

Несмотря на описанные выше проблемы, обзор литературы подтверждает гипотезу о том, что неформальная занятость

связана с широким кругом вопросов социально-экономического развития.

Система статистических показателей для изучения взаимного влияния неформальной занятости и уровня социально-экономического развития стран и регионов

Проведенный анализ документов стратегического планирования и обзор литературы позволяют сформировать систему статистических показателей, подходящую для решения конкретной статистической задачи – изучения взаимного влияния неформальной занятости и уровня социально-экономического развития стран и регионов.

Ориентация на национальные проекты, принятые на период до 2024 г., позволит провести наиболее актуальную интерпретацию результатов исследования, а также обеспечить полноту и содержательную целостность информационного массива.

Структура системы статистических показателей для изучения взаимного влияния неформальной занятости и уровня социально-экономического развития стран и регионов приведена на рис. 2.

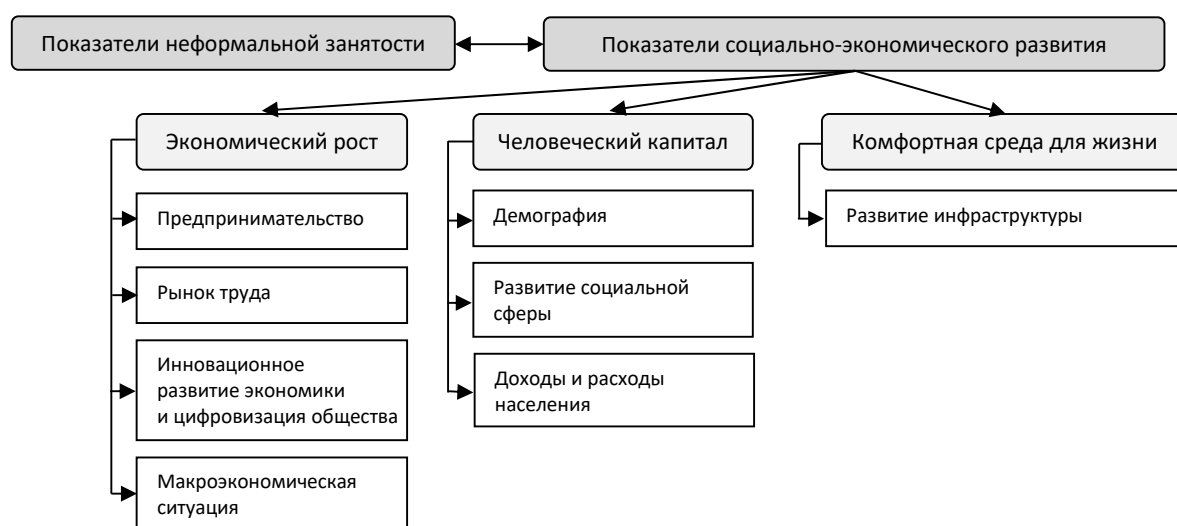


Рис. 2. Система статистических показателей для изучения взаимного влияния неформальной занятости и уровня социально-экономического развития стран и регионов

Признаки, описывающие социально-экономическое развитие регионов и неформальную занятость, связаны между со-

бой и образуют систему показателей для проведения исследования статистической взаимосвязи между показателями нефор-

мальной занятости и показателями социально-экономического развития.

Заключение

Одной из ключевых задач развития страны и регионов является устойчивое социально-экономическое развитие, которое находится во взаимосвязи с неформальной занятостью. Взаимосвязь данных явлений подтверждена исследованиями как зарубежных, так и отечественных авторов. В то же время существующие в литературе исследования количественной оценки взаимосвязи неформальной занятости и социально-экономического развития не всегда могут быть использованы для

целей государственного регулирования из-за ряда методологических недостатков (только в 9,3% работ используется статистически корректное определение неформальной занятости, соответствующее методологии МОТ) и отсутствия регионального уровня.

Предложенная система показателей позволяет получить количественную оценку влияния неформальной занятости на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, необходимую для принятия управленческих решений по регулированию рынка труда на региональном уровне.

Список литературы

1. Ганченко Д. Н., Тарзанова Ю. А. Комфортная городская среда: инновация или трансформация термина // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами. – 2019. – № 8. – С. 81–85.
2. Гимпельсон В. Е., Зудина А. А. Бойцы невидимого фронта: кто они и сколько их? История на основе данных ОНПЗ // В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда / под общ. ред. В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников. – М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2014.
3. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. Жить «в тени» или умереть «на свету»: неформальность на российском рынке труда // Вопросы экономики. – 2013. – № 11. – С. 65–88.
4. Дубравская Э. И. Логика и методология статистического исследования и его отличия от качественного анализа // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2019. – № 2 (26). – С. 15–25.
5. Дубравская Э. И. Проблемы учета неформальной занятости в интегральной статистической оценке социально-экономического развития региона // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2019. – № 4-1. – С. 785–788.
6. Ильшева М. А., Поташикова С. А. Эволюция систем показателей в анализе управления // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 39. – С. 45–51.
7. Капелюшников Р. И. Неформальная занятость в России: что говорят альтернативные определения. – Препринт WP3/2012/04. – М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2012.
8. Кашенов А. В. Рынок труда: проблемы и решения. – М. : Научный эксперт, 2008.
9. Лайкам К. Э. О развитии системы статистических показателей заработной платы // Вопросы статистики. – 2016. – № 10. – С. 3–11.
10. Поликарпова М. Г., Иванова Т. А. О системе статистических показателей интеграционной активности в российской экономике // Вопросы статистики. – 2014. – № 11. – С. 24–37.
11. Салин В. Н., Нарбут В. В. Неформальная занятость населения России: оценка масштаба и влияния на государственные финансы страны // Финансы: теория и практика. – 2017. – № 6 (21). – С. 60–69.

12. Шашлова Н. В., Клевакина М. П., Репин И. А., Думнов А. Д. Комплексная система статистических показателей охраны окружающей природной среды в Российской Федерации // Вопросы статистики. – 2018. – № 7 (25). – С. 3–12.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008.
14. Arabsheibani G. R., Carneiro F. G., Henley A. On Defining and Measuring the Informal Sector. – Washington, D.C. : The World Bank, 2006.
15. Becker G. S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – New York : Columbia University Press, 1964.
16. Bernabè S. Measuring Informal Employment in Transition Countries. – Leuven : University of Leuven, 2008.
17. Bu J., Cuervo-Cazurra A. Informality Costs: Informal Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies // Strategic Entrepreneurship Journal. – 2020. – N 3 (14). – P. 329–368.
18. Charmes J. Women Working in the Informal Sector in Africa: New Methods and New Data. – New York : United Nations Statistics Division, 1998.
19. Gershuny J. Social Innovation and the Division of Labour. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 1983.
20. Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism // Journal of Public Economics. – 2000. – N 3 (76). – P. 495–520.
21. Kim I.-H., Muntaner C., Vahid Shahidi F. et al. Welfare States, Flexible Employment, and Health: a Critical Review // Health policy. – 2012. – N 2 (104). – P. 99–127.
22. La Porta R., Shleifer A. Informality and Development // Journal of Economic Perspectives. – 2014. – N 3 (28). – P. 109–126.
23. Leibfritz W. Undeclared Economic Activity in Central and Eastern Europe: How Taxes Contribute and How Countries Respond to the Problem // Policy Research Working Papers. – 2011. – N 5923.
24. Loayza N. V., Rigolini J. Informality Trends and Cycles // Policy Research Working Paper. – 2006. – N 4078.
25. Maligalig D. S., Guerrero M. F. How Can We Measure the Informal Sector? – URL: https://www.researchgate.net/publication/237423070_How_Can_We_Measure_The_Informal_Sector
26. Mireia J., Tarafa G., O'Campo P. et al. Informal Employment in High-Income Countries for a Health Inequalities Research: A Scoping Review // Work. – 2016. – N 2 (53). – P. 347–356.
27. Moreno-Monroy A. I., Posada H. M. The Effect of Commuting Costs and Transport Subsidies on Informality Rates // Journal of Development Economics. – 2018. – N 130. – P. 99–112.
28. Moreno-Monroy A. I., Ramos F. R. The Impact of Public Transport Expansions on Informality: The Case of the São Paulo Metropolitan Region. – URL: http://www.iza.org/conference_files/worldb2015/moreno-monroy_a8297.pdf
29. Nussbaum M., Sen A. The Quality of Life. – Oxford : Clarendon Press, 1993.
30. Packard T. G., Koettl J., Montenegro C. In from the Shadow: Integrating Europe's Informal Labor. – Washington, D.C. : The World Bank, 2012.
31. Renooy P. H. The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. – Amsterdam : Regioplan, 1990.
32. Santana V. Informal Jobs: Another Occupational Hazard for Women's Mental Health? // International Journal of Epidemiology. – 1997. – N 6 (26). – P. 1236–1242.
33. Sethuraman S. V. Gender, Informality and Poverty: A Global Review. – Washington, D.C. : Banco Mundial, 1998.

34. Shultz T. Human Capital in the international encyclopedia of the social sciences. – New York, 1968.
35. Stemming Russia's Informality: Unearthing Causes and Developing Solutions. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/31883/Stemming-Russia-s-Informality-Unearthing-Causes-and-Developing-Solutions.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
36. Thomas J. J. Informal Economic Activity. – Ann Arbor, MI : University of Michigan Press, 1992.
37. Ullah S., Williams C. C., Arif B. W. The Impacts of Informality on Enterprise Innovation, Survival and Performance: Some Evidence from Pakistan // Journal of Developmental Entrepreneurship. – 2019. – N 03 (24). – P. 1950015.
38. Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture. – Geneva : International Labour Organization, 2002.
39. Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture. – 2nd ed. – Geneva : International Labour Office, 2013.
40. Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture. – Geneva : International Labour Office, 2018.

References

1. Ganchenko D. N., Tarzanova Yu. A. Komfortnaya gorodskaya sreda: innovatsiya ili transformatsiya termina [Comfortable City Environment: Innovation or Transformation of the Term]. *Razvitie teorii i praktiki upravleniya sotsialnymi i ekonomicheskimi sistemami* [Developing Theory and Practice of Managing Social and Economic Systems], 2019, No. 8, pp. 81–85. (In Russ.).
2. Gimpelson V. E., Zudina A. A. Boytsy nevidimogo fronta: kto oni i skolko ikh? Istoriya na osnove dannyykh ONPZ [Soldiers of the Invisible Front: Who are they and what is their Number? Story on the Basis of ONPZ Data]. *V teni regulirovaniya: neformalnost na rossiyskom rynke truda* [In the Shadow of Regulation: In formality of Russian Labour Market], edited by V. E. Gimpelson, R. I. Kapelyushnikov. Moscow, Izdatelskiy dom NIU VSHE, 2014. (In Russ.).
3. Gimpelson V. E., Kapelyushnikov R. I. Zhit «v teni» ili umeret «na svetu»: neformalnost na rossiyskom rynke truda [To Live 'in the Shadow' or to Die 'in the Day Light': Informality on Russian Labour Market]. *Voprosy ekonomiki*, 2013, No. 11, pp. 65–88. (In Russ.).
4. Dubravskaya E. I. Logika i metodologiya statisticheskogo issledovaniya i ego otlichiya ot kachestvennogo analiza [Logics and Methodology of Statistic Research and How it Differs from High-Quality Analysis]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova. Vstuplenie. Put v nauku* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science], 2019, No. 2 (26), pp. 15–25. (In Russ.).
5. Dubravskaya E. I. Problemy ucheta neformalnoy zanyatosti v integralnoy statisticheskoy otsenke sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regiona [Registration of Informal Employment in Integral Statistic Estimation of Social and Economic Development of the Region]. *Rossiya: tendentsii i perspektivy razvitiya* [Russia: Trends and Prospects of Development], 2019, No. 4-1, pp. 785–788. (In Russ.).
6. Ilsheva M. A., Potashnikova S. A. Evolyutsiya sistem pokazateley v analize upravleniya [Evolving System of Indicators in Management Analysis]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2010, No. 39, pp. 45–51. (In Russ.).
7. Kapelyushnikov R. I. Neformalnaya zanyatost v Rossii: chto govoryat alternativnye opredeleniya [Informal Employment in Russia: What Alternative Definitions Say]. Preprint WP3/2012/04. Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics, 2012. (In Russ.).

8. Kashepov A. V. Rynok truda: problemy i resheniya [Labour Market: Problems and Solutions]. Moscow, Scientific Expert, 2008. (In Russ.).
9. Laykam K. E. O razvitii sistemy statisticheskikh pokazateley zarabotnoy platy [Concerning the Development of Statistic Indicator System of Remuneration]. *Voprosy statistiki* [Issues of Statistics], 2016, No. 10, pp. 3–11. (In Russ.).
10. Polikarpova M. G., Ivanova T. A. O sisteme statisticheskikh pokazateley integratsionnoy aktivnosti v rossiyskoy ekonomike [Concerning the System of Statistic Indicators of Integration Activity in Russian Economy]. *Voprosy statistiki* [Issues of Statistics], 2014, No. 11, pp. 24–37. (In Russ.).
11. Salin V. N., Narbut V. V. Neformalnaya zanyatost naseleniya Rossii: otsenka masshtaba i vliyaniya na gosudarstvennyye finansy strany [Informal Employment of Russian Population: Evaluation of Scale and Impact on State Finance of the Country]. *Finansy: teoriya i praktika* [Finance: Theory and Practice], 2017, No. 6 (21), pp. 60–69. (In Russ.).
12. Shashlova N. V., Klevakina M. P., Repin I. A., Dumnov A. D. Kompleksnaya sistema statisticheskikh pokazateley okhrany okruzhayushchey prirodnoy sredy v Rossiyskoy Federatsii [The Complex System of Statistic Indicators of Environment Protection in the Russian Federation]. *Voprosy statistiki* [Issues of Statistics], 2018, No. 7 (25), pp. 3–12. (In Russ.).
13. Shumpeter J. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. Moscow, Directmedia Publishing, 2008. (In Russ.).
14. Arabsheibani G. R., Carneiro F. G., Henley A. On Defining and Measuring the Informal Sector. Washington, D.C., The World Bank, 2006.
15. Becker G. S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. New York, Columbia University Press, 1964.
16. Bernabè S. Measuring Informal Employment in Transition Countries. Leuven, University of Leuven, 2008.
17. Bu J., Cuervo-Cazurra A. Informality Costs: Informal Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2020, No. 3 (14), pp. 329–368.
18. Charmes J. Women Working in the Informal Sector in Africa: New Methods and New Data. New York, United Nations Statistics Division, 1998.
19. Gershuny J. Social Innovation and the Division of Labour. Oxford; New York, Oxford University Press, 1983.
20. Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 2000, No. 3 (76), pp. 495–520.
21. Kim I.-H., Muntaner C., Vahid Shahidi F. et al. Welfare States, Flexible Employment, and Health: a Critical Review. *Health policy*, 2012, No. 2 (104), pp. 99–127.
22. La Porta R., Shleifer A. Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 2014, No. 3 (28), pp. 109–126.
23. Leibfritz W. Undeclared Economic Activity in Central and Eastern Europe: How Taxes Contribute and How Countries Respond to the Problem. *Policy Research Working Papers*, 2011, No. 5923.
24. Loayza N. V., Rigolini J. Informality Trends and Cycles. *Policy Research Working Paper*, 2006, No. 4078.
25. Maligalig D. S., Guerrero M. F. How Can We Measure the Informal Sector? Available at: https://www.researchgate.net/publication/237423070_How_Can_We_Measure_The_Informal_Sector
26. Mireia J., Tarafa G., O'Campo P. et al. Informal Employment in High-Income Countries for a Health Inequalities Research: A Scoping Review. *Work*, 2016, No. 2 (53), pp. 347–356.
27. Moreno-Monroy A. I., Posada H. M. The Effect of Commuting Costs and Transport Subsidies on Informality Rates. *Journal of Development Economics*, 2018, No. 130, pp. 99–112.

28. Moreno-Monroy A. I., Ramos F. R. The Impact of Public Transport Expansions on Informality: The Case of the São Paulo Metropolitan Region. Available at: http://www.iza.org/conference_files/worldb2015/moreno-monroy_a8297.pdf
29. Nussbaum M., Sen A. The Quality of Life. Oxford, Clarendon Press, 1993.
30. Packard T. G., Koettl J., Montenegro C. In from the Shadow: Integrating Europe's Informal Labor. Washington, D.C., The World Bank, 2012.
31. Renooy P. H. The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam, Regioplan, 1990.
32. Santana V. Informal Jobs: Another Occupational Hazard for Women's Mental Health? *International Journal of Epidemiology*, 1997, No. 6 (26), pp. 1236–1242.
33. Sethuraman S. V. Gender, Informality and Poverty: A Global Review. Washington, D.C., Banco Mundial, 1998.
34. Shultz T. Human Capital in the international encyclopedia of the social sciences. New York, 1968.
35. Stemming Russia's Informality: Unearthing Causes and Developing Solutions. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/31883/Stemming-Russia-s-Informality-Unearthing-Causes-and-Developing-Solutions.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
36. Thomas J. J. Informal Economic Activity. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press, 1992.
37. Ullah S., Williams C. C., Arif B. W. The Impacts of Informality on Enterprise Innovation, Survival and Performance: Some Evidence from Pakistan. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 2019, No. 03 (24), pp. 1950015.
38. Women and Men in the Informal Economy: a statistical picture. Geneva, International Labour Organization, 2002.
39. Women and Men in the Informal Economy: a statistical picture, 2nd ed. Geneva, International Labour Office, 2013.
40. Women and Men in the Informal Economy: a statistical picture. Geneva, International Labour Office, 2018.

Сведения об авторе

Эльвира Ивановна Дубравская
аспирантка кафедры статистики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: elvira.dubravskaya@yandex.ru

Information about the author

Elvira I. Dubravskaya
Post-Graduate Student of the Department
for Statistics of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: elvira.dubravskaya@yandex.ru

К ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОБОСНОВАНИЯМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА

К. Н. Цеслик

Калининградский государственный технический университет,
Калининград, Россия

В статье рассмотрены теоретические аспекты системы управления охраной труда (СУОТ), а также проведен анализ убытков, связанных с состоянием условий труда как в России, так и ряде других стран. В ходе исследования было выявлено, что экономические потери, вызванные опасными и вредными условиями труда, с 2012 по 2019 г. в России имели тенденцию к снижению, однако были достаточно высокими. Результаты анализа позволяют сделать вывод, что предприятия несут большие потери из-за неблагоприятных условий труда, а также сокрытия происшедших несчастных случаев на производстве. В статье представлены инструменты расчета выгодности специальной оценки условий труда (СОУТ), скидок по страховым тарифам и экономической выгоды от проведения мероприятий по охране труда, которые могут быть использованы работниками служб охраны труда. Автором предложена модифицированная формула расчета индекса (И), который используется при расчете скидки по страховым тарифам (t). Приведено экономическое обоснование целесообразности совершенствования организации системы управления охраной труда.

Ключевые слова: управление охраной труда, экономическое обоснование, страховые тарифы, скидки, профилактические мероприятия.

ECONOMIC BASIS OF THE CONTROL SYSTEM OF LABOUR PROTECTION

Kirill N. Tseslik

Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, Russia

The article studies theoretical aspects of the control system of labour protection and analyzes losses connected with working conditions both in Russia and some other countries. In the research it was found that economic losses in Russia caused by dangerous and harmful working conditions from 2012 to 2019 showed the trend to decline, however they were rather high. The analysis shows that enterprises suffer losses due to unfavorable working conditions and concealed accidents at work. The article provides tools for calculating profitability of special estimation of working conditions, discounts on insurance tariffs and economic advantages of measures aimed at labour protection, which can be used by employees of labour protection services. The author puts forward a modified formula for calculating index (I), which is used for discounts on insurance tariffs (t). The author provides the economic basis of expediency to upgrade the organization of the control system of labour protection.

Keywords: labour protection control, economic basis, insurance tariffs, discounts, preventive measures.

Законодательством установлена ответственность работодателя за здоровье и жизнь персонала.

Система управления охраной труда (СУОТ) – это совокупность:

- организационных структур управления работодателя с фиксированными обязанностями его должностных лиц;
- процедур и порядков функционирования СУОТ, планирования и реализации

мероприятий по улучшению условий труда и организации работ по охране труда;

– устанавливающей и фиксирующей документации [9. – С. 248].

Важно подчеркнуть, что в качестве цели экономического обоснования СУОТ выступает создание материальной заинтересованности работодателя в оптимизации производственной среды, сокращении производственного травматизма и профес-

сиональной заболеваемости. Для этого важно знать убытки, связанные с опасными и вредными условиями труда (табли-

ца). Динамика экономических потерь представлена на рисунке.

Потери, связанные с условиями охраны труда в России*

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экономические потери, трлн руб.	2,10	1,96	1,29	1,36	1,62	1,55	1,68	1,72
Потери ВВП, %	2,48	2,79	1,80	1,70	1,80	1,70	1,60	1,60
Фактические расходы на компенсации и средства индивидуальной защиты работникам, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, трлн руб.	0,14	0,15	0,10	0,11	0,19	0,11	0,12	0,12
Расходы Пенсионного фонда Российской Федерации на выплату досрочных пенсий за работу с вредными и (или) опасными условиями труда, трлн руб.	0,60	0,66	0,70	0,78	0,80	0,83	0,90	0,94
Расходы Фонда социального страхования Российской Федерации на выплаты обеспечения по страхованию в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями, трлн руб.	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07
Экономические издержки вследствие потерь рабочего времени, трлн руб.	1,31	1,10	0,43	0,41	0,56	0,54	0,59	0,59

* Составлено по данным Единой общероссийской справочно-информационной системы по охране труда. – URL: <https://eisot.rosmintrud.ru/monitoring-uslovij-i-okhrany-truda>

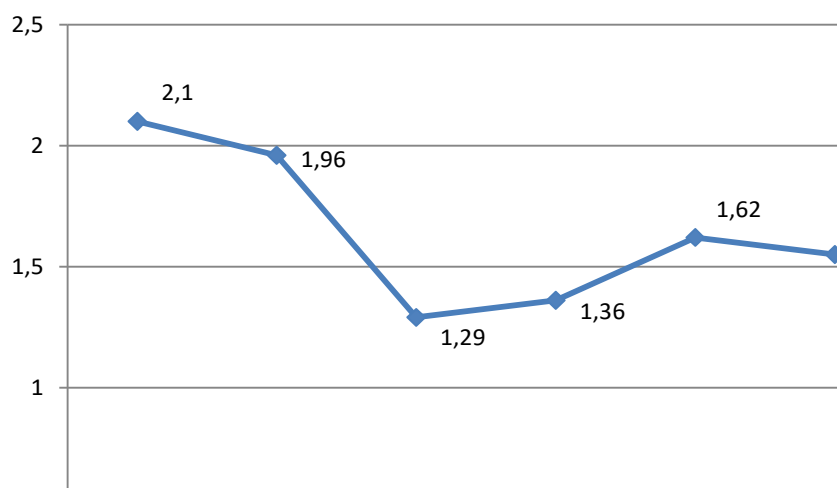


Рис. Динамика экономических потерь, связанных с условиями охраны труда в России (в трлн руб.)

На графике видно, что хотя в целом экономические потери с 2012 по 2019 г. снижаются, однако они остаются достаточно высокими.

Международная организация труда (МОТ) еще в 2004 г. разработала простейшую программу определения затрат, связанных с несчастными случаями, основан-

ную на теории «айсберга», согласно которой косвенные затраты, связанные с несчастными случаями (упущенная выгода, государственные затраты, ущерб имуществу, возмещение невыходов на работу, снижение производительности, расследование несчастного случая и т. п.) чаще значительно больше прямых (заработная пла-

та за недоработанную часть смены, пособие по временной нетрудоспособности, компенсация морального вреда пострадавшему, стоимость медицинского обслуживания и т. п.).

К сожалению, российские работодатели не учитывают косвенные затраты, однако соотношение прямых и косвенных затрат составляет 1 : 6.

Можно воспользоваться опытом США, где общий ежегодный ущерб, вызванный производственным травматизмом, оценивается в 400 млрд долларов. Только на выплаты, связанные с несчастными случаями и заболеваниями на производстве, американские компании тратят 170,9 млрд долларов в год (данные Управления охраны и гигиены труда США), а российские предприятия платят 116,7 млрд рублей в год (1,84 млрд долларов в год) [3. – С. 25].

В странах Европейского союза ежегодные потери от несчастных случаев на производстве достигают 20 млрд евро, а общие потери, связанные с неблагоприятными условиями труда, – 50,4 млрд евро [4. – С. 391].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что заниматься охраной труда выгодно как для компании, так и государству в целом [10. – С. 779].

СУОТ позволяет придать необходимую системность проводимым мероприятиям, снижающим производственный травматизм до 25% и улучшающим общеотраслевые показатели. Это дает возможность рассчитывать на получение скидки по страховому тарифу, а следовательно, получить экономический эффект от внедрения мероприятий по охране труда.

Проведенная специальная оценка условий труда (СОУТ) является одним из обязательных требований для получения скидки по страховому тарифу и соответственно экономии на страховых выплатах. Размер скидки может быть до 40%. Кроме того, расходы на СОУТ могут быть частично покрыты из 20% сумм страховых взносов, которые страхователи, т. е. организации, перечисляют в Фонд социального

страхования Российской Федерации [1. – С. 46]. Если в предыдущем финансовом году у страхователя произошел страховой несчастный случай со смертельным исходом, то скидка на очередной финансовый год ему не устанавливается [2. – С. 51].

Предположим, что компания запланировала проведение СОУТ. Тогда общие затраты Q на СОУТ определяем по формуле

$$Q = mN, \quad (1)$$

где m – стоимость СОУТ одного рабочего места, руб.;

N – число рабочих мест в организациях.

Если, например, предприятие оплатило годовой страховой взнос в сумме y рублей и ей разрешено 20% этого взноса направить на СОУТ, то затраты организации составят

$$Q_{\text{орг}} = mN - 0,2y. \quad (2)$$

Предположим, что работы будут проведены в течение года. В таком случае начиная со следующего года компания может рассчитывать на скидку по страховому тарифу. СОУТ будет экономически выгодна при условии $\mathcal{E}_c > Q_{\text{орг}}$, где $\mathcal{E}_c$ – экономия (уменьшение) страховых взносов, которая в расчете на M лет рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_c = M \frac{T}{100} Y \frac{t}{100}, \quad (3)$$

где T – страховой тариф, изменяющийся от 0,2 до 8,5%;

Y – годовой фонд оплаты труда в организации, руб.;

t – скидка по страховому тарифу (не может быть больше 40%).

Согласно формуле (3), если $t = 0$, то и $\mathcal{E}_c = 0$.

Экономическая выгода от мероприятий по СОУТ определяется разностью величин $\mathcal{E}_c$ и $Q_{\text{орг}}$. Если обозначить указанную разницу через B , то получим

$$B = N \left[\left(\frac{T}{100} a_1 \left(M \frac{t}{100} + 0,2 \right) - m \right) \right], \quad (4)$$

где a_1 – средняя заработная плата всех работников, занятых на одном рабочем месте.

Примем во внимание, что $Y = a_1 \cdot N$, а страховой взнос $y = (T / 100)Y$.

Из полученного выражения (4) следует, что СОУТ может дать прямой экономический эффект при следующем условии:

$$\frac{T}{100} a_1 \left(M \frac{t}{100} + 0,2 \right) > m. \quad (5)$$

Рассмотрим пример.

Пусть в компании имеется $N = 150$ рабочих мест. Работа ведется в две смены, т. е. на каждом рабочем месте заняты два человека, в сумме за год их общая заработная плата $a_1 = 420\,000$ рублей. Организации установлен страховой тариф $T = 1,2\%$. Возможная скидка по страховому тарифу $t = 30\%$. Организация рассчитывает на получение этой скидки в течение трех лет. Также компания получила право на использование 20% своего страхового взноса для частичного финансирования предупредительных мероприятий. Стоимость СОУТ одного рабочего места (m) по данным привлеченной для СОУТ организации составляет 2 800 рублей. Необходимо оценить выгодность СОУТ.

Прежде всего проверяем условие (5). Подставляя указанные данные в это условие, получаем

$$\frac{1,2}{100} 420\,000 \left(3 \frac{30}{100} + 0,2 \right) = 5\,544.$$

Таким образом, условие (5) соблюдается, СОУТ экономически выгодна. По формуле (4) рассчитаем экономический эффект, который может дать СОУТ за три года:

$$B = 150 (5\,544 - 2\,800) = 411\,600 \text{ руб.}$$

Важное экономическое значение имеет снижение потерь в результате несчастных случаев, профессиональных и профессионально обусловленных заболеваний. Улучшение условий труда позволяет снижать текучесть кадров. Важно создать правовой механизм, согласно которому рассчитывать на госзаказы могли бы только организации с высоким уровнем охраны труда. Также разработаны методики, применение которых при учете неизбежных

финансовых ограничений, связанных с затратами на мероприятия по охране труда, ведет к получению максимального социального эффекта. Все изложенное повышает экономическую заинтересованность компаний в оценке и снижении профессиональных рисков.

Скидка t по страховым тарифам рассчитывается по формуле

$$t = \left(1 - \frac{I}{3} \right) q_1 q_2 100\%, \quad (6)$$

где I – индекс, определяемый по модифицированной автором статьи формуле

$$I = \frac{a_c}{a_{вэд}} + \frac{K_{чс}}{K_{чвэд}} + \frac{K_{тс}}{K_{твэд}}, \quad (7)$$

где a_c , $a_{вэд}$ – отношения суммы выплат по страховым несчастным случаям за три предыдущих года к сумме страховых взносов за три года для компании (a_c) и для вида экономической деятельности компании ($a_{вэд}$);

$K_{чс}$, $K_{чвэд}$ – коэффициенты частоты страховых несчастных случаев за три предшествующих года для компании ($K_{чс}$) и для вида экономической деятельности компании ($K_{чвэд}$);

$K_{тс}$, $K_{твэд}$ – коэффициенты тяжести страховых несчастных случаев за три предшествующих года для компании ($K_{тс}$) и для вида экономической деятельности компании ($K_{твэд}$).

Коэффициент частоты страховых несчастных случаев вычисляется по формуле

$$K_{ч} = \frac{CHC}{P} 1000, \quad (8)$$

где CHC – число страховых несчастных случаев за анализируемый период;

P – среднесписочная численность работников в рассматриваемом периоде [5. – С. 152].

Коэффициент тяжести страховых несчастных случаев рассчитывается по формуле

$$K_{т} = \frac{\sum D}{CHC}, \quad (9)$$

где $\sum D$ – количество дней временной нетрудоспособности, которая вызвана несчастными случаями за отчетный период [6. – С. 182].

Коэффициенты уровня проведения компанией СОУТ (q_1) и уровня проведения медицинских осмотров работников компании (q_2) вычисляются по следующим формулам:

$$q_1 = (q_{11} - q_{13}) / q_{12}, \quad (10)$$

$$q_2 = q_{21} / q_{22}, \quad (11)$$

где q_{11} – количество рабочих мест с проведенной СОУТ на 1 января текущего календарного года;

q_{12} – количество всех рабочих мест;

q_{13} – количество вредных или опасных рабочих мест;

q_{21} – число работников, прошедших медосмотры на 1 января текущего календарного года;

q_{22} – число работников, которым необходимо пройти медосмотры [7. – С. 123–128].

Рассмотрим следующий пример.

Пусть сумма начисленных годовых взносов на случай травматизма на предприятии составила 1 500 000 рублей, среднесписочная численность работников – 1 400 человек. В течение предшествующего трехлетнего периода у компании были два страховых случая по данному виду страхования, по которым было 70 дней нетрудоспособности и страховая выплата в размере 20 000 рублей. На 1 января 2019 г. в компании была проведена СОУТ. Было аттестовано 1 300 рабочих мест из 1 400. Мест с опасными и вредными условиями труда не было. Обязательный медосмотр прошли 1 200 человек из 1 400. Какой размер скидки положен компании?

Предположим, отраслевые показатели таковы: $a_{вэд} = 0,05$; $K_{чвэд} = 2,09$; $K_{твэд} = 49,65$.

Показатели страхователя рассчитываются следующим образом:

$$a_c = 20\,000 / 1\,500\,000 = 0,01,$$

$$K_{чс} = 2 / 1\,400 \cdot 1\,000 = 1,42,$$

$$K_{тс} = 70 / 2 = 35.$$

Сравним значения отраслевых и страховых величин:

$$a_c (0,01) < a_{вэд} (0,05),$$

$$K_{чс} (1,42) < K_{чвэд} (2,09),$$

$$K_{тс} (35) < K_{твэд} (49,65).$$

Так как все страховые величины меньше отраслевых значений, предприятию должна быть установлена скидка к страховому тарифу.

Вычисляем индекс И по формуле (7):

$$И = \frac{0,01}{0,05} + \frac{1,42}{2,09} + \frac{35}{49,65} = 1,58.$$

Рассчитаем коэффициент специальной оценки условий труда (q_1) по формуле (10) и коэффициент проведения обязательных медосмотров (q_2) по формуле (11):

$$q_1 = (1\,300 - 0) / 1\,400 = 0,93,$$

$$q_2 = 1\,200 / 1\,400 = 0,86.$$

По имеющимся данным рассчитаем величину скидки (t), которую получит предприятие, по формуле (6):

$$t = \left(1 - \frac{1,58}{3}\right) 0,93 \cdot 0,86 \cdot 100\% = 37,59\%.$$

Экономическая выгода Э за один год определяется по формуле

$$\begin{aligned} \mathcal{E} &= Y - \left(\frac{\text{СОУТ}}{5} N + \text{МО} \right) = \\ &= N \left[\frac{T}{100} a_1 \left(\frac{t}{100} + 0,2 \right) - \frac{\text{СОУТ}}{5} \right] - \text{МО}, \end{aligned} \quad (12)$$

где Y – уменьшение годового страхового взноса, руб.;

$\frac{\text{СОУТ}}{5}$ – затраты на проведение СОУТ

на одном рабочем месте по отношению к одному году;

МО – затраты на медосмотры работников в расчете на год, руб.;

0,2 – коэффициент, который указывает на то, что компания может до 20% страховых взносов использовать для финансирования СОУТ и медосмотров работников.

Рассмотрим еще один пример.

Пусть на предприятии не было несчастных случаев со смертельным исходом, полностью проведены СОУТ и медосмотры работников, $q_1 = q_2 = 1$, $N = 250$ рабочих мест; $T = 1,5\%$; $a_1 = 500\,000$ рублей; $t = 30\%$;

$$\frac{\text{СОУТ}}{5} = 360 \text{ рублей; } \text{МО} = 600\,000 \text{ рублей.}$$

По формуле (12) получаем

$$\begin{aligned} \Xi = 250 \left[\frac{1,5}{100} 500\,000 \left(\frac{30}{100} + 0,2 \right) - 360 \right] - \\ - 600\,000 = 247\,500. \end{aligned}$$

Экономическая выгода данных мероприятий имеет место в том случае, когда в расчете на одно рабочее место (РМ) выполняется следующее условие:

$$\frac{T}{100} a_1 \left(\frac{t}{100} + 0,2 \right) > \frac{\text{СОУТ}_{\text{РМ}}}{5} + \text{МО}_{\text{РМ}},$$

где $\text{СОУТ}_{\text{РМ}}$ – затраты на СОУТ на РМ, руб.;

$\text{МО}_{\text{РМ}}$ – затраты на медосмотры работников на РМ, руб. [8. – С. 5].

Полученные результаты исследования показывают необходимость разработки полномасштабной СУОТ.

В настоящее время в нашей стране имеет место тенденция сокрытия работодателями происшедших несчастных случаев (в

основном легких) на производстве. Вместе с тем необходимо не скрывать их, а реализовывать предупредительно-профилактические мероприятия по охране труда. Это не даст компании понести убытки и испортить свой имидж.

Первостепенная задача специалиста по охране труда – заинтересовать руководство предприятия с экономической точки зрения в проведении мероприятий по соблюдению условий труда. Он должен донести до руководства компании, что реализация данных мероприятий позволит снизить производственный травматизм, получить скидки по страховым тарифам и не понести убытки от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний благодаря их предотвращению с помощью системы управления охраной труда. Таким образом, экономика страны также не понесет данные убытки.

Следовательно, заниматься охраной труда на предприятии выгодно как для компании, так и для государства в целом.

Список литературы

1. Абитова Ш. Ю. Порядок формирования скидок и надбавок к страховому тарифу за травматизм // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства : сборник научных трудов. – Симферополь, 2020. – С. 45–47.
2. Анисимов И. М., Фомин А. И. Анализ потерь при получении работником травмы // Вестник Научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. – 2020. – № 2. – С. 50–53.
3. Грехэм Я. Охрана труда в цифрах и фактах направления совершенствования глобальной культуры охраны труда : пер. с англ. – М. : Международная организация труда, 2010.
4. Камышиникова И. И. Специальная оценка условий труда как инструмент совершенствования условий и охраны труда // Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. – 2014. – Т. 1. – С. 389–394.
5. Курков Ю. Б. Оценка уровня производственного травматизма при определении размера страховых взносов // Строительство и природообустройство: проблемы и решения : материалы всероссийской научно-практической конференции. – Благовещенск : Дальневосточный государственный аграрный университет, 2019. – С. 152–155.
6. Лукина К. В. Оценка вероятности возникновения промышленных рисков в металлургических предприятиях региона // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2017. – № 1–1. – С. 182–183.

7. Минько В. М., Евдокимова Н. А. Численные методы в охране труда. – Калининград : Издательство ФГОУ ВПО «КГТУ», 2017.

8. Минько В. М., Евдокимова Н. А., Бакарягина А. К совершенствованию экономических механизмов управления охраной труда // Безопасность жизнедеятельности. – 2017. – № 9 (201). – С. 3–7.

9. Плеханова Е. А., Приходько А. Н. Система управления охраной труда в организации // Трибуна ученого. – 2020. – № 1. – С. 247–251.

10. Цеслик К. Н. Анализ производственного травматизма и профессиональной заболеваемости // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику : материалы VII Международной заочной научно-практической конференции. – Тюмень : Тюменский государственный университет, 2018. – С. 775–780.

References

1. Abitova Sh. Yu. Poryadok formirovaniya skidok i nadbavok k strakhovomu tarifu za travmatizm [The Procedure of Forming Discounts and Additional Charges to Insurance Tariff for Injuries]. *Natsionalnye ekonomicheskie sistemy v kontekste formirovaniya globalnogo ekonomicheskogo prostranstva, sbornik nauchnykh trudov* [National Economic Systems in the Context of Shaping Global Economic Space: collection of academic works]. Simferopol, 2020, pp. 45–47. (In Russ.).

2. Anisimov I. M., Fomin A. I. Analiz poter pri poluchenii rabotnikom travmy [Analyzing Losses Caused by Worker's Injury]. *Vestnik Nauchnogo tsentra po bezopasnosti rabot v ugolnoy promyshlennosti* [Bulletin of the Research Center on Work Safety in Coal-Mining Industry], 2020, No. 2, pp. 50–53. (In Russ.).

3. Graham Ya. Okhrana truda v tsifrah i faktakh napravleniya sovershenstvovaniya globalnoy kultury okhrany truda [Labour Protection in Figures and Facts. Lines of Upgrading Global Culture of Labour Protection], translated from English. Moscow, The International Labour Organization, 2010. (In Russ.).

4. Kamyshnikova I. I. Spetsialnaya otsenka usloviy truda kak instrument sovershenstvovaniya usloviy i okhrany truda [Special Evaluation of Working Conditions as a Tool of Upgrading Working Conditions and Labour Protection]. *Trudy Bratskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Estestvennye i inzhenernye nauki* [Works of the Bratsk State University. Series: Natural and Engineering Science], 2014, Vol. 1, pp. 389–394. (In Russ.).

5. Kurkov Yu. B. Otsenka urovnya proizvodstvennogo travmatizma pri opredelenii razmera strakhovykh vnzosov [Estimating the Rate of Industrial Injuries for Calculating Insurance Premium]. *Ctroitelstvo i prirodoobustroystvo: problemy i resheniya, materialy vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Construction and Nature Arrangement: Problems and Solutions: materials of the All-Russian Conference]. Blagoveshchensk, Far-East State Agrarian University, 2019, pp. 152–155. (In Russ.).

6. Lukina K. V. Otsenka veroyatnosti vozniknoveniya promyshlennykh riskov v metallurgicheskikh predpriyatiyakh regiona [Estimating Possibility of Industrial Risks at Steel-Making Enterprises of the Region]. *Novaya nauka: problemy i perspektivy* [New Science: Challenges and Prospects], 2017, No. 1-1, pp. 182–183. (In Russ.).

7. Minko V. M., Evdokimova N. A. Chislennyye metody v okhrane truda [Numerical Methods in Labour Protection]. Kaliningrad, Publishing House FGOU VPO 'KGTU', 2017. (In Russ.).

8. Minko V. M., Evdokimova N. A., Bakaryagina A. K sovershenstvovaniyu ekonomicheskikh mekhanizmov upravleniya okhranoy truda [Concerning Development of Economic Mechanisms of Controlling Labour Protection]. *Bezopasnost zhiznedeyatelnosti* [Life Safety], 2017, No. 9 (201), pp. 3–7. (In Russ.).

9. Plekhanova E. A., Prihodko A. N. Sistema upravleniya okhranoy truda v organizatsii [The System of Labour Protection Control in the Organization]. *Tribuna uchenogo* [Scientist Forum], 2020, No. 1, pp. 247–251. (In Russ.).

10. Tseslik K. N. Analiz proizvodstvennogo travmatizma i professionalnoy zabolevaemosti [Analyzing Industrial Injuries and Professional Illnesses]. *Teoreticheskie i prikladnye issledovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem v usloviyakh integratsii Rossii v mirovuyu ekonomiku, materialy VII Mezhdunarodnoy zaachnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Theoretical and Applied Research of Social and Economic Systems in Conditions of Russian Integration into Global Economy: materials of the 7th International On-Line Conference]. Tyumen, Tyumen' State University, 2018, pp. 775–780. (In Russ.).

Сведения об авторе

Кирилл Николаевич Цеслик

аспирант кафедры техносферной безопасности КГТУ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», 236022, Калининград, Советский проспект, д. 1.
E-mail: tseslik1994@mail.ru

Information about the author

Kirill N. Tseslik

Post-Graduate Student of the Department for Technosphere Security of the KSTU.

Address: Kaliningrad State Technical University, 1 Sovetsky Avenue, Kaliningrad, 236022, Russian Federation.
E-mail: tseslik1994@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

С. Б. Баурина

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

В настоящее время функционирование малого бизнеса осуществляется в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Такая ситуация неопределенности присуща российской бизнес-среде в значительно большей степени, чем странам с относительной социально-экономической и политической стабильностью. Современное кризисное состояние экономики оказывает существенное воздействие на функционирование малого бизнеса, обуславливая изменения в стратегиях развития его представителей. В статье определены меры государственной поддержки малого бизнеса в период пандемии. Проведена оценка предпочтений представителей малого бизнеса по мерам господдержки в кризисный период. Выявлены сферы бизнеса, наиболее пострадавшие в современных условиях: туризм, гостинично-ресторанный бизнес (HoReCa), сфера досуга, развлечений и спорта. Обоснована необходимость быстрого реагирования и приспособления к негативным условиям внешней среды для малых предприятий. Представлены варианты стратегий развития малого бизнеса в России: усиление рыночных позиций, расширение рынка, выход существующего продукта на новый рынок, диверсификация. Дана краткая характеристика обозначенных стратегий и определены факторы, определяющие их. Кроме этого, рассматриваются возможные стратегии роста бизнеса, ориентированные на увеличение продаж: продажи действующим клиентам, расширение клиентской базы, ввод новых предложений (новых продуктов или услуг). Быстрый и одновременно глубокий анализ текущей ситуации требует наличия кризисной команды, сфокусированной на решении ключевой проблемы.

Ключевые слова: малый бизнес, предприниматель, неопределенность, бизнес-среда, кризисное состояние экономики, стратегия развития, пандемия, меры государственной поддержки, расширение клиентской базы, ввод новых предложений, новые продукты.

STRATEGIC LANDMARKS FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN PANDEMIC

Svetlana B. Baurina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Today small business functions in conditions of continuously changing external environment. This situation of uncertainty is more typical of Russian business environment than of countries with relatively stable social, economic and political structure. Today's crisis standing of economy seriously influences small business functioning and stipulates changes in strategies of its development. The article identifies measures of state support of small business in the period of pandemic. Preferences of small business representatives concerning state support during pandemic were assessed. Sectors of business, which were damaged most of all in present conditions: tourism, hospitality and restaurant business, sphere of leisure, entertainment and sport. The necessity to respond quickly and adapt to negative conditions of external environment was grounded for small enterprises. Different variants of strategy for small business development in Russia were proposed, such as strengthening market positions, extension of market, entering the new market with existing product, diversification. The article gives a brief characteristic of these strategies and identifies factors of choosing them. Apart from that it studies possible strategies of business growth oriented to sale increase: selling to effective clients, extension of the client base, introduction of new offers (new products or services). Brief and at the same time deep analysis of the current situation requires the availability of the crisis team focusing on key problem solving.

Keywords: small business, entrepreneur, uncertainty, business environment, crisis standing of the economy, strategy of development, pandemic, measures of state support, extension of the client base, introduction of new offers, new products.

В современных условиях для малого бизнеса на первый план выдвигается задача быстрого реагирования и приспособления к негативным условиям внешней среды. основополагающими факторами, обеспечивающими эффективную деятельность компании, ее долговременное и успешное существование на рынке, выступают степень эффективности применяемых стратегий малого бизнеса и их адаптационные возможности [1].

COVID-19 стал призывом к ускорению цифровой трансформации экономики. Многие отрасли уже приспособились к новым рыночным реалиям, планируя серьезные изменения в посткризисном мире.

Эпидемия коронавируса вынудила правительства большинства стран использовать различные политические меры для смягчения экономического удара. К примеру, правительства Канады и Великобритании предложили временные (ограниченные) субсидии на заработную плату, правительство США – пакет мер экономического стимулирования в сфере кредитования малых и средних предприятий.

Правительством Российской Федерации принят ряд законодательных актов и выделено порядка 3 трлн рублей на поддержку бизнеса и граждан в условиях пандемии (рис. 1).



Рис. 1. Общие меры поддержки малого бизнеса в период пандемии

В результате принято решение о продлении на весь 2021 г. моратория на плановые проверки малого бизнеса (отменено 100 тыс. плановых проверок); выдано 58,6 млрд рублей на беспроцентные кредиты на поддержку занятости; заключено более 30 тыс. соглашений по отсрочке арендной платы; объем реструктурированных кредитов бизнесу составил 529 млрд рублей. Для предприятий малого

бизнеса вдвое снижены страховые взносы (с 30 до 15%) на постоянной основе, т. е. не только на текущий кризисный период. Для малых предприятий, которые работают в отраслях экономики, в наибольшей степени пострадавших от коронавируса, предоставлена отсрочка по уплате налогов и страховых взносов с уплаты за первый квартал 2020 г. Продолжительность отсрочки достигает полугода.

Предпочтения малого бизнеса по мерам господдержки в кризис включают отсрочку и отмену налогов, предоставление субсидий/финансовой поддержки, арендные и кредитные каникулы, беспроцентные кредиты на поддержание бизнеса, снижение

или отмену обязательных взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС) (рис. 2). Сумма ответов превышает 100%, так как респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.



Рис. 2. Предпочтения малого бизнеса по мерам господдержки в кризис (в %)

Составлено по: URL: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes--koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyani-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potrebe/>

Стоит отметить, что бизнес не должен рассчитывать лишь на государственную поддержку и стимулирование. В связи с этим многие предприниматели самостоятельно подбирают способы адаптации к новой непредсказуемой экономической среде и быстро меняющемуся рынку.

Главная проблема малого бизнеса – недостаток резерва наличности, который остается ключевым показателем его жизнеспособности. Если гигантские транснациональные компании (Apple, Starbucks и пр.) в состоянии оплачивать труд работников во время пандемии, то большинство малых предприятий не могут этого делать без какого-либо дополнительного денежного потока, поскольку они, как правило, работают на весьма малой прибыли и не имеют резервных сбережений [2].

Более половины владельцев малого бизнеса заявляют, что их бизнес не сможет функционировать более трех месяцев из-за существующей экономической напряженности. Наиболее пострадавшими и уязви-

мыми сферами являются туризм и гостинично-ресторанный бизнес (HoReCa), сфера досуга, развлечений и спорта. Порядка 80,0% предпринимателей несут убытки, 12,7% – серьезно не ощутили влияния кризиса и лишь 7,9% – имеют рост продаж (бизнеса). Сведения о влиянии пандемии на уровень продаж в зависимости от отрасли бизнеса представлены на рис. 3. Внутри отрасли торговли в среднем продажи упали на 59%, архитектуры – на 45%, строительства – на 80%, производства – на 73%, ИТ – на 32,5%, образования – на 75%, HoReCa – на 84%¹.

В частности, в строительстве возросла доля предпринимателей, оценивших состояние портфеля заказов своих организаций ниже нормального уровня².

¹ URL: <https://xn--80aesfpebagmfbIc0a.xn--p1ai/what-to-do/business/>

² Нормальный уровень – достаточный (допустимый) для сложившихся условий в период обследования.

При этом доля строительных компаний, в которых наблюдается процесс сокращения числа заключенных договоров (недо-

статок заказов на работы), сокращения физического объема работ, увеличилась (рис. 4).

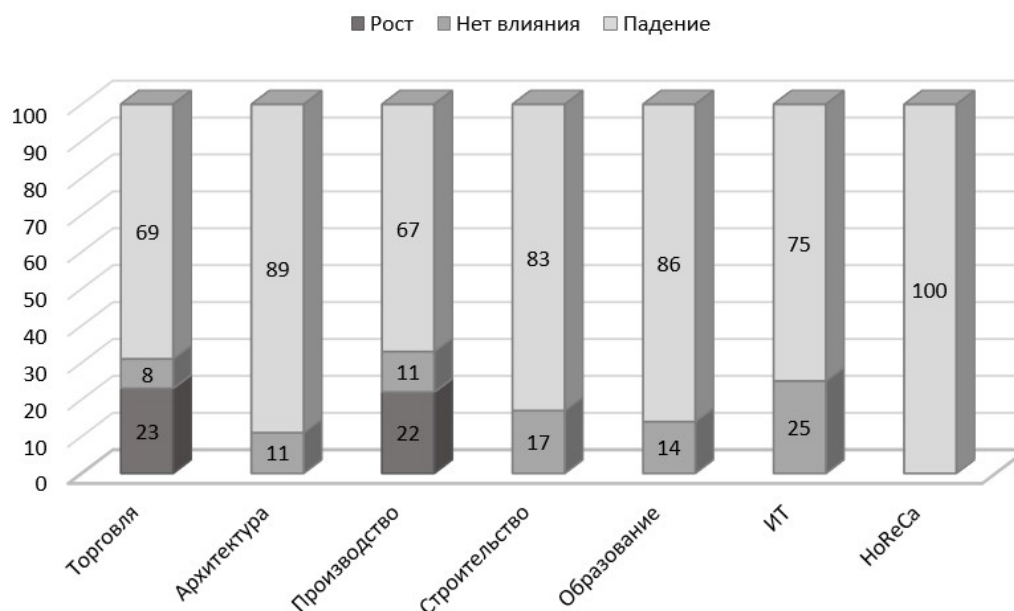


Рис. 3. Сведения о влиянии пандемии на уровень продаж в зависимости от отрасли бизнеса (в %)

Составлено по: URL: <http://covid.economy.gov.ru/malyy-biznes>

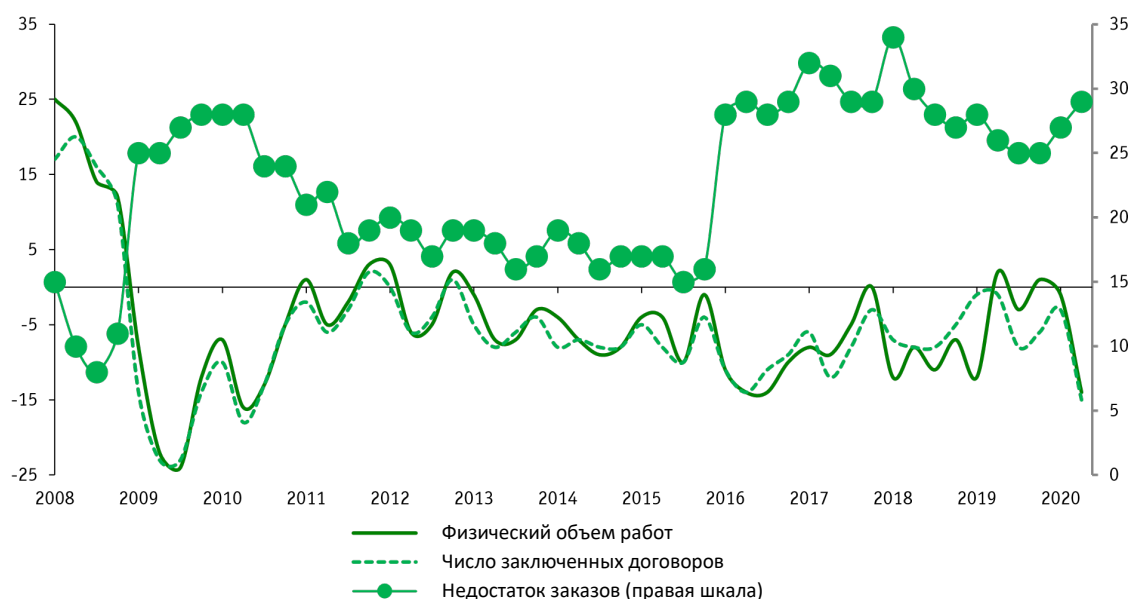


Рис. 4. Динамика оценок числа заключенных договоров, физического объема работ и лимитирующего фактора (недостаток заказов) в строительстве (в %)

В сложившейся ситуации существенная доля представителей малого бизнеса при наличии возможности выбрала стратегию

полного перехода в онлайн; некоторые вынуждены были полностью остановить работу. В своем большинстве это строи-

тельные компании, салоны красоты, HoReCa. Сведения о реакции малого биз-

неса на кризисные явления экономики представлены на рис. 5.



Рис. 5. Сведения о реакции малого бизнеса на кризисные явления экономики (в %)

Аренда офисных помещений – одна из главных статей затрат, которую оперативно пересматривают бизнесмены. Опыт показал, что удаленная работа – это не просто возможность работать дальше, а во многом более эффективный и экономически выгодный подход к деятельности. Сложная ситуация помогла освоить и использовать в ускоренном режиме облачные сервисы, телеконференции и виртуальные глобальные рабочие пространства. Пандемия положила начало движению нахождения баланса между офлайн- и онлайн-работой.

Реинвестирование ресурсов в цифровой маркетинг является очевидным весьма востребованным решением для сегодняшнего бизнеса. Хотя кризис в той или иной степени затронул все области бизнеса, на микроуровне существенно возрос спрос на цифровые технологии, такие как услуги удаленной связи, электронная коммерция B2C, социальные медиа и пр.

Сегодня сверхважно иметь четкую картину главных вызовов и четкое видение их преодоления, без чего однозначно явно не гарантирован успех компании. Важно сосредоточить усилия на главных приорите-

тах деятельности. Стратегия поможет удержать фокус на результатах. В условиях кризиса стратегия нуждается в постоянном обновлении, а пересмотр стратегии – залог выживания. Предприниматель должен постоянно держать руку на пульсе: где компания сегодня и где должна быть завтра.

Многие предприниматели, работающие в условиях неопределенности, опасаются, что стратегические исследования задержат коммерциализацию. Поэтому они идут с первой практической стратегией, которая приходит на ум, избегая размышлений и планирования, которые сопровождают тщательную стратегию.

Конечно, бывают случаи, когда такой подход работает. Но все же таких специальных экспериментов следует избегать, даже если для этого требуется мало ресурсов. Предприниматели, которые идут по первому перспективному, на их взгляд, пути, оставляют свои стартапы уязвимыми для конкурентов; иные выбирают менее очевидный, но в конечном итоге более мощный путь к коммерциализации и клиентам. Например, Шай Агасси потратил почти один миллиард долларов на создание экосистемы для поддержки Better Place

(подход с заменяемой батареей) в бизнесе электромобилей. Более обдуманый, поэтапный подход Илона Маска к разработке интегрированного, высоконадежного Tesla оказался более разумной стратегией.

И это не единственная проблема с философией, ориентированной на действие. Учредители являются более уверенными и более убедительными для инвесторов, сотрудников и партнеров, когда они могут

продемонстрировать потенциал идеи в нескольких стратегиях, подтверждая основные предположения и силу самой идеи.

Нет единого способа вырастить малый бизнес. Любому владельцу малого бизнеса следует рассмотреть свои варианты, чтобы увидеть, что подходит именно ему.

На рис. 6 представлены варианты возможных стратегий развития в малом бизнесе.

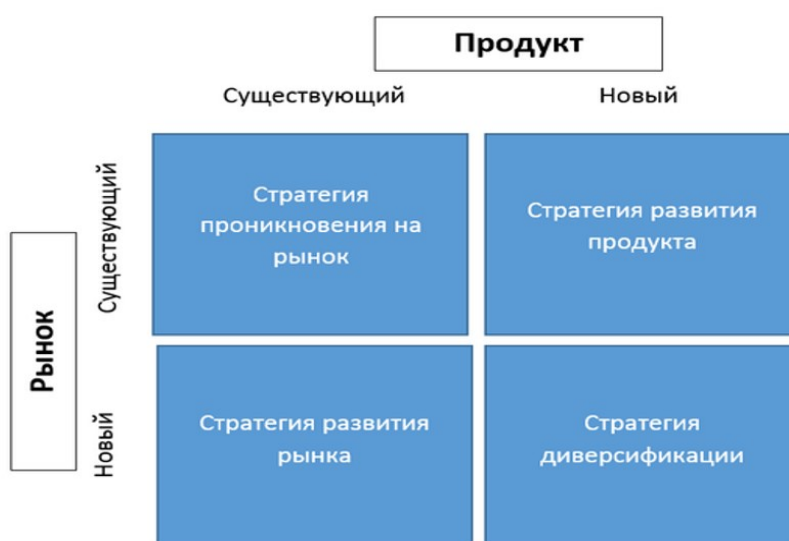


Рис. 6. Варианты стратегий развития в малом бизнесе (матрица Ансоффа)

Усиление рыночных позиций предполагает развитие на существующем рынке существующего продукта. Большинство игроков рынка будут придерживаться именно такой стратегии [8].

Необходимо вести работу в следующих направлениях:

- привлечение новых клиентов, при этом важно не пытаться искусственно расширять рынок и не навязывать продукцию;
- увеличение частоты использования продукта/услуги (разработка программ лояльности, скидки и пр.);
- открытие новых сфер применения продукта.

Яркий пример усиления позиций на рынке – деятельность компании Johnson & Johnson. Компания укрепила позиции, когда начала выпускать средства по уходу за телом для мам и затем вообще для женщин.

Под расширением рынка понимается появление нового продукта на существующем рынке. Если выбор падает на эту стратегию, в первую очередь следует обратить внимание на новые свойства продукта/услуги (можно использовать репозиционирование), разработку продукта нового поколения, пересмотр ассортимента. Примером расширения рынка может служить выпуск новой серии витаминизированных йогуртов с необычными вкусами вроде «свекла – чернослив» с акцентом на их полезности.

Движущей силой стратегии выхода существующего продукта на новый рынок являются следующие факторы: поиск новых каналов сбыта и дистрибьюторов с соблюдением статуса (географическое расширение рынка); исключение реализации товаров премиум-класса в ларьке; отбор новых групп потребителей.

Диверсификация – одна из самых сложных и рискованных стратегий для малого бизнеса, поскольку предполагает выход с принципиально новым продуктом на принципиально новый рынок. Такая модель рекомендована компании только в том случае, когда в существующих условиях у нее нет вариантов развития по предыдущим трем стратегиям. Скорость – главный фактор перехода на эту стратегию. Важно перейти быстро, чтобы занять нишу на зарождающемся рынке [9]. Данная стратегия оправдана, когда:

- перестройка не потребует серьезных затрат, например, производство новой продукции на базе существующих производственных мощностей;
- новый вектор развития обещает принести гораздо большую прибыль, чем существующий.

Так, например, рязанский завод по производству изделий из кожи в результате исследования занял свободную нишу рынка. Выяснилось, что в России практически нет производителей кожаной обивки для диванов и кресел. Руководители воспользовались этим «окном» и за девять месяцев перестроили производство на изготовление мебели из кожи.

Рассмотрим стратегии роста бизнеса, способные увеличить продажи:

1. *Продажи действующим клиентам.* Маркетинг для существующих клиентов является отличным примером плана развития бизнеса для увеличения продаж без затрат на приобретение. Усиление взаимодействия со своей текущей клиентской базой, с тем чтобы узнать, какие другие потребительские проблемы можно было бы решить, – это один из вариантов. Можно обратиться к существующим клиентам, чтобы объявить о скидках, событиях и новостях, происходящих в компании.

2. *Выход на новые клиентские базы.* Необходимо сделать анализ рынка, чтобы продумать маркетинговую стратегию. Важно также поддерживать общение с потенциальными клиентами, которые соответствуют целевой аудитории, через социаль-

ные сети, сайт и вывески. Некоторые стратегии роста для малого бизнеса включают предложение специальных льгот для новых клиентов, а также существующих клиентов, приводящих новых.

3. *Ввод новых предложений.* Можно развивать свой бизнес, добавляя новые продукты или услуги. Важно найти предложения, которые дополняют занимаемую нишу. Следует узнать, какие проблемы необходимо решить на текущем рынке и что компания может предложить для их устранения.

Расширение своего рынка может помочь развитию малого бизнеса. Можно искать другие ниши, которые соответствуют текущим предложениям. Например, если у кого-то есть маникюрный салон, возможно, имеет смысл предложить услуги парикмахера или можно открыть второе место для бизнеса.

Целевой рынок может не совпадать с тем, в котором предприниматель впервые начал свой бизнес. Предложения меняются, предприниматель узнает, что работает, а что нет и видит, кто заинтересован в его бизнесе. Оценка текущих клиентов позволяет понять детали, которые являются наиболее востребованными [2]. Кроме того, необходимо искать новые ниши, которые могли быть пропущены изначально. Эти области рынка могут быть возможностями для роста.

Предприниматель должен знать все, что возможно, о своем идеальном клиенте: каковы его интересы, какие вопросы нужно решать, сколько он готов потратить. Эта информация может быть использована для продвижения на рынок.

Для того чтобы расти, компания должна быть убедительной для потребителей, т. е. демонстрировать клиентам ценность своей продукции. Потенциальные стратегии роста бизнеса должны исходить только из уникального торгового предложения. То, что делает бизнес уникальным, стимулирует продажи. Важно знать, почему потребители предпочитают тот или иной бизнес.

Клиентам нравится, когда учитывается их мнение. Очень важно поговорить со своими клиентами в точке продажи и выяснить, нашли ли они то, что искали [3]. Стоит поощрять клиентов за просмотр сайта.

Многие идеи для стратегий роста бизнеса начинаются с создания базы постоянных клиентов. Важно демонстрировать клиентам внимание к их интересам и заботу, создавая удобные процессы. Возможно использование для этого социальных сетей. Для развития любого бизнеса нужны деньги. Сокращение текущих расходов даст больше капитала для возможности роста. Также важно формирование долгосрочных отношений со своими поставщиками. Та же идея касается и кредиторов.

Для бизнеса важно быстро реагировать на кризисные ситуации. Главная задача менеджмента компании – привлечение всех возможных ресурсов для оперативного принятия решений. Быстрый и одновременно глубокий анализ текущей ситуации требует наличия кризисной команды, сфокусированной на решении ключевой проблемы. В случае непредсказуемого сценария развития событий без настоящих лидеров не выстоять. Роль личности сегодня является определяющей.

Бизнес во время кризиса имеет шанс проверить лидерские способности своих управленцев. Кризис, как лакмусовая бумага, помогает выявить хороших работников, настоящих лидеров. В случае непредвиденных кризисных обстоятельств бизнес должен полагаться исключительно на своих лидеров. Правильная интерпретация кризисных обстоятельств и скорость принятия грамотных решений – первостепенны.

Мир меняется, и то, что происходит в нем, бизнес воспринимает по-разному. Определение ключевой аудитории клиентов и формирование полного представления о их потребностях, запросах и вызовах их сегодняшней жизни – первый шаг. Исследование и анализ рынка позволят помочь клиентам в решении их проблем.

Важно определить возможности бизнеса и доступные ресурсы для удовлетворения

приоритетных запросов клиента. Для определения лучшего плана действий важно смоделировать последствия каждой возможной альтернативы, оценить предполагаемые результаты и выбрать более предпочтительный вариант будущего. Анализируя риски, важно сопоставить риск потерпеть неудачу с риском потерять возможность.

Таким образом, одна из наиболее важных частей стратегии развития малого бизнеса – это набор целей. Необходимо создать несколько ключевых целей для работы, продумать определенный период времени для их достижения и изучить результаты своих усилий в конце периода.

Стоит использовать две-три количественные цели для отслеживания прогресса. Зачастую цель роста – это процент увеличения продаж. Например, компания заработала 50 000 долларов в прошлом году и хочет увеличить продажи на 10%. Ее цель роста будет состоять в том, чтобы заработать 55 000 долларов в следующем году.

Можно использовать различные метрики для измерения эффективности стратегий развития малого бизнеса. Общие показатели включают увеличение вовлеченности клиентов, количества клиентов, предложений и пр. Стоит использовать отчеты в своем бухгалтерском программном обеспечении для точного измерения показателей роста бизнеса.

Предпринимательская стратегия не устраняет и не сводит к минимуму неопределенность, присущую запуску стартапа. Она обеспечивает целостную структуру для избежания воспринимаемых реалий существующей среды и определения возможных новых сред для выбора. Когда стартап конкурирует с новыми продуктами в отсутствие значительных инноваций, его успех во многом определяется тем, как его стратегический выбор определяется окружающей средой. Среди устоявшихся предприятий победителем обычно становится компания, которая лучше понимает окружающую среду.

Список литературы

1. Балдина Ю. А. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. – 2016. – Т. 26. – № 4. – С. 7–10.
2. Баурина С. Б., Худяков С. В. Реализация бизнес-процессов на промышленных предприятиях: от теории к практике : монография. – Саранск : Полиграф, 2018.
3. Гнатюк А. Н. Адаптационные стратегии малого бизнеса в условиях финансово-экономического кризиса в современной России : дис. ... канд. социол. наук. – Ростов н/Д., 2017.
4. Грачёва К. М., Петер Е. В. Государственная поддержка развития малого предпринимательства в Российской Федерации // Научный альманах. – 2016. – № 7-1 (21). – С. 59–62.
5. Демцура С. С., Федорова К. А., Ракчеева Е. С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития // Новая наука: современное состояние и пути развития. – 2016. – № 9. – С. 223–225.
6. Кокин А. Н. Формирование системы инфраструктурного предпринимательства: цели развития, ключевые бизнес-функции и параметры устойчивости : монография. – М. : РИОР : Инфра-М, 2016.
7. Литвинова А. Г. Формы и методы управления в малом предпринимательстве // Наука и бизнес: пути развития. – 2016. – № 2 (56). – С. 23–26.
8. Массеров Д. А. Экологическая деятельность предприятий для повышения их деловой репутации и конкурентоспособности // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2015. – Т. 4. – № 2. – С. 14–18.
9. Пиньковецкая Ю. С. Малое и среднее предпринимательство в регионах: уровень насыщения // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – № 2-1. – С. 132–142.
10. Полетаев В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект : монография. – М. : Инфра-М, 2016.
11. Чеботарев В. С. Малое и среднее предпринимательство как стратегический фактор экономической безопасности России // Юридическая наука и практика. Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2016. – № 2 (34). – С. 225–230.

References

1. Baldina Yu. A. Rol i mesto subektov malogo i srednego predprinimatelstva v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh [The Role and Place of Entities of Small and Medium Entrepreneurship in Current Economic Conditions]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya: Ekonomika i pravo* [Bulletin of the Udmurt University. Series: Economics and Law], 2016, Vol. 26, No. 4, pp. 7–10. (In Russ.).
2. Baurina S. B., Khudyakov S. V. Realizatsiya biznes-protsessov na promyshlennykh predpriyatiyakh: ot teorii k praktike, monografiya [Business-Processes Realization at Industrial Enterprises: from Theory to Practice, monograph]. Saransk, Poligraf, 2018. (In Russ.).
3. Gnatyuk A. N. Adaptatsionnye strategii malogo biznesa v usloviyakh finansovo-ekonomicheskogo krizisa v sovremennoy Rossii. Dis. kand. sotsiol. nauk [Adaptation Strategies of Small Business in Conditions of Finance and Economic Crisis in Today's Russia. PhD social. sci. diss.]. Rostov-na-Donu, 2017. (In Russ.).
4. Gracheva K. M., Peter E. V. Gosudarstvennaya podderzhka razvitiya malogo predprinimatelstva v Rossiyskoy Federatsii [State Support of Small Business Development in

the Russian Federation]. *Nauchnyy almanakh* [Academic Anthology], 2016, No. 7-1 (21), pp. 59–62. (In Russ.).

5. Demtsura S. S., Fedorova K. A., Rakcheeva E. S. Maloe predprinimatelstvo: rol i problemy razvitiya [Small Entrepreneurship: Role and Challenges of Development]. *Novaya nauka: sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya* [New Science: Current Situation and Ways of Development], 2016, No. 9, pp. 223–225. (In Russ.).

6. Kokin A. N. Formirovanie sistemy infrastruktornogo predprinimatelstva: tseli razvitiya, klyuchevye biznes-funktsii i parametry ustoychivosti, monografiya [Shaping the System of Infrastructure Entrepreneurship: Goals of Development, Key Business-Functions and Parameters of Sustainability, monograph]. Moscow, RIOR, Infra-M, 2016. (In Russ.).

7. Litvinova A. G. Formy i metody upravleniya v malom predprinimatelstve [Forms and Methods of Management in Small Entrepreneurship]. *Nauka i biznes: puti razvitiya* [Science and Business: Ways of Development], 2016, No. 2 (56), pp. 23–26. (In Russ.).

8. Masserov D. A. Ekologicheskaya deyatel'nost' predpriyatiy dlya povysheniya ikh delovoy reputatsii i konkurentosposobnosti [Ecological Work of Enterprises Aimed at Raising their Business Reputation and Competitiveness]. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy* [Academic Research and Development. Economics of the Firm], 2015, Vol. 4, No. 2, pp. 14–18. (In Russ.).

9. Pinkovetskaya Yu. S. Maloe i srednee predprinimatelstvo v regionakh: uroven nasyshcheniya [Small and Medium Entrepreneurship in Regions: the Level of Saturation]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki* [Izvestiya of the Tula State University. Economic and Juridical Sciences], 2016, No. 2-1, pp. 132–142. (In Russ.).

10. Poletaev V. E. Biznes v Rossii: innovatsii i modernizatsionnyy proekt, monografiya [Business in Russia: Innovation and Modernizing Project, monograph]. Moscow, Infra-M, 2016. (In Russ.).

11. Chebotarev V. S. Maloe i srednee predprinimatelstvo kak strategicheskiy faktor ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii [Small and Medium Entrepreneurship as a Strategic Factor of Economic Security of Russia]. *Yuridicheskaya nauka i praktika. Vestnik Nizhegorodskoy akademii MVD Rossii* [Legal Science and Practice. Bulletin of the Nizhegorodskaya Academy of MVD Russia], 2016, No. 2 (34), pp. 225–230. (In Russ.).

Сведения об авторе

Светлана Борисовна Баурина

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: baurinaaa@yandex.ru

Information about the author

Svetlana B. Baurina

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: baurinaaa@yandex.ru

СПЕЦИФИКА ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКОЙ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММ ДПО В УНИВЕРСИТЕТАХ: РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-НАУЧНЫХ ЦЕНТРОВ

М. Н. Кулапов, П. А. Карасев, М. А. Фатеев

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

И. Слонец

Люблинский технологический университет,
Люблин, Польша

В статье рассматриваются особенности организации системы дополнительного образования в российских университетах в условиях современных реалий – ускорения смены профессий, становления концепции «Образование через всю жизнь», цифровизации всех сфер жизнедеятельности общества, включая сферу образования, а также влияния наличия в образовательном портфеле университета стабильного сегмента программ дополнительного профессионального образования (ДПО) как фактора его устойчивой конкурентоспособности. В качестве примера новых для российской практики управления образованием и перспективных форм организации учебного и научного процесса (в их синтезе) в статье выступает образовательно-научный центр (ОНЦ) университета как объединение профильных кафедр и научных подразделений в соответствующей предметной области, структурно отделенный от формы классического факультета с единоначальным или линейно-функциональным управлением. Приводится пример ОНЦ «Менеджмент» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова как реально стабильного подразделения университета, имеющего лидирующие позиции в системе внутренней рейтинговой оценки по КРП (КПР) и стабильный портфель заказов научных работ и программ ДПО для корпоративного сегмента, обеспечивающий выполнение планов поступлений финансовых средств. Авторами даются обобщенные практические рекомендации по выстраиванию процессов разработки, продвижения и реализации программ ДПО с учетом дифференциации по базовым целевым группам потребителей-слушателей, технологий их обучения и создания базовых вариантов продуктов ДПО.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование; цифровая трансформация; университет; образовательно-научный центр; образовательные технологии; продукт ДПО; технологии личностно ориентированного, проблемного и проектного обучения; педагогический дизайн; слушатель; кафедра.

SPECIFICS OF PROJECT MANAGEMENT OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF DPO PROGRAMS IN UNIVERSITIES: ROLE OF EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC CENTERS

Mikhail N. Kulapov, Petr A. Karasev, Maksim A. Fateev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Jolanta Słonec

Lublin University of Technology, Lublin, Poland

In the article the features of organization of the system of supplementary education in Russian universities in the conditions of modern reality are considered. Among them are the accelerating shift of professions, the concept of "long life learning", the digitalization of all spheres, including education, as well as a stable segment of the programs of professional education in the educational portfolio of a university is needed for its of sustainable competitiveness.

As an example, there are proposed some perspective forms of organization of educational and scientific process which are new for the Russian practice of managing education. One of these forms could be an educational-scientific center in a university as a union of the departments and research units in the relevant subject area, structurally separated from the classical forms of faculty and completely different from it. The last one is classically managed individually, collegially or on the basis of linear-functional approach, especially in Russia. The education & science center of Management in the Plekhanov Russian University of Economics is given as an example. It is a really successful division of the university, which has a confidently leading position in the internal rating system for KPI and a stable portfolio of orders for research and vocational programs for the corporate segment, which ensures the implementation of financial plans and guarantees the sustainability of a university's budget. The article provides generalized practical recommendations for building the processes of development, promotion and implementation of vocational programs, taking into account the differentiation by basic target groups of consumers (students), diverse technologies for their training and creating basic versions of the educational products.

Keywords: additional professional education; digital transformation; university; educational and scientific center; educational technologies; the additional program as a product, technologies of personal-oriented learning; technologies of problem and project training, pedagogical design; student; department.

В настоящее время программы дополнительного профессионального образования (ДПО) университетов являются одним из наиболее оптимальных ответов на требования внешней среды, в частности, грядущей четвертой промышленной революции, а также интенсивной цифровизации экономики. Изменения в мире происходят практически в режиме онлайн: автомобильные компании тестируют беспилотные автомобили, сами автомобили и другая техника производятся на высокоавтоматизированных заводах. Китайское правительство стимулирует развитие «безлюдных» производств, криптовалюты продолжают занимать значимое место на мировых биржах, крупнейший в России банк совершает одну цифровую акцию за другой и т. д. Концепция обучения «Образование через всю жизнь» становится реальностью подавляющего большинства работников, независимо от их возраста и положения. Выпускники вузов через 1–2 года профессиональной карьеры начинают осознавать, что одного полученного ими в начале жизненного пути образования становится недостаточно. Дело дошло до возникновения неудачно сформулированной инициативы об упразднении дипломов, выданных более 10 лет назад.

Уходят в прошлое рутинные профессии, заменяемые программами и робототехникой. В России свой вклад вносит фактическая деиндустриализация экономики,

приведшая к сокращению значительного количества рабочих профессий и способствующая сжатию национальной системы образования.

Необходимости цифровизации используемых вузами образовательных технологий в системе подготовки кадров, соответствующих требованиям рынка труда, посвящен целый ряд научных работ [1; 4; 6].

В обществе формируются запросы не только на новые профессии, но и на дополнительное образование специалистов с практическим опытом. В динамично меняющейся экономической ситуации ведущие российские университеты имеют уникальную возможность предложить под маркой своего бренда программы ДПО, адекватные духу времени.

Идущие и предстоящие объективные изменения в экономике и, как следствие, в системе высшего и дополнительного профессионального образования, очевидно, приведут к изменению парадигмы менеджмента. В этой связи представляется, что именно новые перспективные формы организации управления учебным и научным процессом в их синтезе в состоянии выступить проводниками и в развитии систем ДПО в университетах, без которой, по мнению авторов, невозможна ни долгосрочная конкурентоспособность образовательного портфеля вуза, ни его (вуза) финансовая устойчивость. Особенно это актуально в последние два года продолжающегося недофинансирования по линии

федерального бюджета и невозможности предсказания влияния макрофакторов на выпадение доходной части внебюджетных источников, таких как, например, влияние распространения коронавирусной инфекции на деятельность образовательных организаций (COVID-19).

Непрерывное обучение уже давно используется в системах образования. Однако особое значение оно приобрело накануне четвертой промышленной революции. Пример Польши как члена Европейского союза показывает, что эта страна участвует в реализации Программы непрерывного обучения (LLP), установленной Решением № 1720/2006/ ЕС Европейского парламента и Совета от 15 ноября 2006 г. Программа была реализована в 2007–2013 гг. В Польше функцию Национального агентства программы выполняет Фонд развития системы образования, который является фондом Государственного казначейства. Основная цель Фонда – широкая поддержка деятельности по развитию образования в Польше посредством координации программ и образовательной инициативы [7; 8].

В качестве такого проводника новой концепции организации допобразования в РЭУ им. Г. В. Плеханова может выступать образовательно-научный центр «Менеджмент» (равно как и другие образовательно-научные центры) совместно с кафедрами и научно-исследовательскими подразделениями, входящими в его состав [5].

Если необходимость программ ДПО для потребителей более очевидна, то для чего они необходимы вузам? На этот вопрос может быть несколько ответов, наиболее важными из которых, по нашему мнению, являются следующие:

- 1) потребность в развитии профпригодности преподавателей вуза при проведении переподготовки слушателей-практиков;

- 2) естественная необходимость повышения доходности деятельности университетов как фактора их конкурентоспособно-

сти в эпоху цифровой трансформации образования.

Первый тезис обосновывается тем, что обучение слушателей ДПО, имеющих практический опыт, отличается от процесса обучения студентов-бакалавров, для которых важен авторитет преподавателя. Однако и преподавание студентам по программам бакалавриата, как это уже стало очевидным, также должно соответствовать практическим реалиям. В этом контексте разработка и в определенном смысле «продажа» программ ДПО являются конкретной проверкой способности всей образовательной структуры университета генерировать программы, соответствующие современной экономической практике. Зачастую имеется определенная связь между конкурентоспособностью программ уровня магистратуры и программ ДПО в одних и тех же университетах.

Второй тезис обусловлен тем, что для частных вузов прибыльность является условием существования, а успех деятельности университетов, зависящих от государственного финансирования, обусловлен их позициями в международных рейтингах, которые также во многом определяются популярностью среди студентов и слушателей, характеристикой которых в свою очередь является объем привлеченных средств. Более того, в Российской Федерации с 2020 г. применяется новая методика распределения контрольных цифр приема между вузами, в перечень показателей которой входит контингент выпускников программ ДПО по соответствующему направлению (области подготовки).

Опираясь на предложенный подход, зададимся рядом вопросов. Первый – какие именно структурные подразделения в российских университетах способны создавать наиболее востребованные и адекватные времени программы ДПО? И второй – каким образом должна функционировать система разработки и реализации программ ДПО?

Очевидно, что ДПО вуза как система должно базироваться на знаниях и компе-

тенциях его преподавателей, т. е. на первый план выходят кафедры, объединенные на основе предметной области в образовательно-научные центры (ОНЦ). Для того чтобы определить оптимальную технологию ДПО вуза, рассмотрим эту систему подробнее.

Как известно, универсальных программ ДПО не существует, поскольку все они различаются как по своему содержанию, так и по технологиям обучения. Этот тезис важен для понимания перспектив развития университета и, следовательно, для разработки стратегии экономического вуза в направлении расширения линейки продуктов ДПО. Эта проблема актуальна и для сегмента основного образования – программ бакалавриата, специалитета и магистратуры [2].

Как следует из Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации (в редакции от 19 декабря 2016 г.), дополнительное профессиональное¹ образование адресовано людям, имеющим базовое среднее или высшее профессиональное образование и/или которые находятся в процессе получения такового, и «направлено на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие человека, обеспечение соответствия его квалификации интенсивно меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды. Дополнительное профессиональное образование осуществляется посредством реализации дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки)».

Следовательно, дополнительные профессиональные программы должны разрабатываться с учетом профессиональных стандартов, квалификационных требова-

ний, указанных в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям, или квалификационных требований к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации о государственной службе.

Программы профессиональной переподготовки в свою очередь базируются на установленных квалификационных требованиях, профессиональных стандартах и параметрах, соответствующих ФГОС среднего профессионального и (или) высшего образования, к результатам освоения образовательных программ.

Университетская система ДПО, как известно, включает в себя следующие виды обучения:

- 1) дополнительное к высшему образованию с выдачей диплома о дополнительном (к высшему) образовании;
- 2) профессиональная переподготовка с выдачей государственного диплома о профессиональной переподготовке;
- 3) повышение квалификации с выдачей удостоверения о краткосрочном повышении квалификации по программам от 72 до 100 академических часов и свидетельства о повышении квалификации по программам от 100 до 500 академических часов;
- 4) стажировки с выдачей удостоверения о краткосрочном повышении квалификации;
- 5) курсы, тренинги, семинары и мастер-классы с выдачей сертификата.

Систематизируя приведенные начальные требования, получаем привязку ДПО к целевым группам, представленным в табл. 1.

Опираясь на эту классификацию, при разработке программ ДПО необходимо учитывать следующие требования:

- 1) определение уникальности программы для каждой целевой группы;

¹ В соответствии с действующим законодательством страны термин «профессиональное» выпал из характеристики высшего образования, но в контексте статьи его использование представляется важным и обоснованным.

- 2) разработка технологий обучения;
 3) создание онлайн-версии программы для проектного обучения;
- 4) обеспечение возможности дистанционного общения со слушателями в процессе обучения.

Т а б л и ц а 1

Распределение ДПО по базовым целевым группам

Наименование программы ДПО	Формат организации	Базовая целевая группа (у кого есть средства на оплату)
1. Дополнительное к высшему образованию	Центр дополнительного образования, имеющий свои программы специализации, например, «Менеджмент в торговле (услугах, промышленности и др.)» или «Менеджмент в малом бизнесе»	Граждане – физические лица. Индивидуальные предприниматели
2. Профессиональная переподготовка	Программа в соответствии с профстандартами	Госслужащие, вузы
3. Повышение квалификации	Программа в соответствии с профстандартами	Госслужащие, вузы
4. Стажировки	Программа в соответствии с профстандартами	Владельцы, руководители и специалисты малых предприятий
5. Лекции, курсы, тренинги, семинары и мастер-классы	Программа в соответствии с профстандартами	Владельцы, руководители и специалисты малых предприятий

Значимым фактором в этой цепочке является технология ДПО. В настоящее время значительная часть вузовских преподавателей способна использовать лишь традиционные технологии обучения, а новейшие разработки применяются в меньшей степени. Однако без современных технологий программу ДПО практически не «продать», поскольку это во многом и есть продукт, его главная содержательная часть.

Современная технология ДПО – это такое построение процесса обучения, в котором деятельность слушателей должна быть представлена в определенной последовательности, способствующей достижению прогнозируемого гарантированного результата. В ДПО, в отличие от бакалавриата и магистратуры, должны быть созданы все условия для разделения слушателей по их индивидуальным особенностям и интересам; их необходимо учить по-разному, корректируя содержание и методы обуче-

ния в зависимости от уровня подготовленности.

Приведем основные технологии, применение которых может повысить вероятность достижения максимального успеха в реализации программы ДПО.

1. *Технология личностно ориентированного обучения* – максимальное развитие (а не формирование заранее заданных) индивидуальных компетенций слушателя на основе использования имеющегося у него опыта жизнедеятельности.

В соответствии с данной технологией для каждого слушателя составляется персонализированная образовательная программа, которая носит индивидуальный характер, основывается на компетенциях, присущих данному слушателю, гибко приспособляется к его возможностям и динамике развития.

2. *Технология индивидуализации обучения (адаптивная)* – индивидуальный подход и индивидуальная форма обучения являются приоритетными.

В ДПО допустимо применение нескольких вариантов учета индивидуальных особенностей и возможностей слушателей:

- комплектование учебных групп однородного состава (по полу, возрасту, должности в организации);
- внутригрупповая дифференциация для организации обучения на разном уровне при невозможности сформировать полную группу по направлению;
- профильное обучение (маркетинг, финансы, менеджмент и др.).

3. *Групповые технологии* – предполагают организацию совместных действий, коммуникацию, общение, взаимопонимание, взаимопомощь, взаимокоррекцию. В ДПО можно применить несколько уровней коллективной деятельности в группе:

- одновременная работа со всей группой;
- работа в парах;
- групповая работа на принципах дифференциации.

Особенности групповой технологии заключаются в том, что группа делится на подгруппы для решения конкретных задач. Задание выполняется таким образом, чтобы был виден вклад каждого слушателя. Состав группы может меняться в зависимости от цели деятельности.

4. *Использование интерактивной модели обучения* – моделирование бизнес-ситуаций, использование ролевых игр, совместное решение проблем. Исключается доминирование какого-либо участника учебного процесса или какой-либо идеи.

5. *Технология коллективной творческой деятельности* – предполагает такую организацию совместной деятельности, при которой все члены коллектива участвуют в планировании, подготовке, осуществлении и анализе бизнес-задания.

6. *Технология исследовательского (проблемного) обучения* – создание проблемных ситуаций и активная деятельность обучаемых по их разрешению, в результате чего происходит овладение знаниями, умениями и навыками, а образовательный про-

цесс строится как поиск новых познавательных ориентиров.

7. *Технология проектного обучения* – альтернативная технология, которая противопоставляется классно-урочной системе, т. е. не даются готовые знания, а используется технология защиты индивидуальных проектов. В проектном обучении ценен не столько результат, сколько в большей мере сам процесс.

На этой основе необходимо сделать продукт ДПО, корректно применив технологию обучения к конкретной целевой группе слушателей.

Представляется, что здесь возможны следующие базовые варианты продуктов ДПО:

1. Оперативное реагирование на наиболее популярные локальные запросы экономики.

2. Разработка продолжительных по времени проектов, предполагающих программы обучения, сформированные для решения наиболее насущных проблем заказчика.

3. «Коробочные» программные продукты, разработанные для решения конкретной задачи и предполагающие самостоятельное использование заказчиком.

В первом случае продукты ДПО должны ориентироваться на массового потребителя, стремящегося получить дополнительные знания по самым современным и, следовательно, востребованным направлениям (п. 1–3 табл. 1). В динамично меняющихся мировой и национальной экономиках постоянно возникают новые товары и услуги, появляются новые технологии. Их применение дает значительный коммерческий эффект бизнесменам, первым раскрутившим новый продукт. Вслед за пионерами устремляются наиболее пассивные члены общества, стремящиеся получить прибыль, норма которой превышает среднюю на рынке. Именно на эту аудиторию необходимо ориентироваться при оперативном создании краткосрочных программ ДПО.

В случае если университет не располагает необходимыми ресурсами для формирования таких продуктов, следует привлекать сторонних экспертов, обладающих знаниями в новой узкой сфере деятельности. Примером может служить программа «Основы инвестиций в Blockchain и ICO», предлагаемая РЭУ им. Г. В. Плеханова в рамках программы «Лаборатория цифровой экономики».

Значительное количество бизнесменов, частных инвесторов и руководителей хотели бы ознакомиться и вникнуть в смысл понятий, характеризующих криптовалюты. Здесь университет выступает интегратором, предоставляющим площадку в удобное для занятых людей время – субботу и воскресенье. То есть с точки зрения организации программы ДПО в рамках одной длинной программы могут выделяться ДПО-модули в виде мастер-классов, проектных сессий или интенсивов с привлечением другой, более обширной аудитории, нежели та, которая была набрана на длинную программу. Важным фактором в данном случае является приемлемая на рынке цена, т. е. вопросы ценообразования. Как правило, такие ДПО-модули являются вполне приемлемыми по стоимости или вовсе бесплатными, если это предполагает концепция продвижения программы как нового образовательного продукта.

Во втором случае речь идет о проектах, в которых заказчиком могут выступать крупные предприятия, государственные корпорации, органы государственной власти или органы местного самоуправления (п. 2 и 3 табл. 1). Перед большинством из них стоит, как правило, несколько задач, которые им необходимо решать в целях реализации своих основных функций. Даже в том случае, если руководству понятны механизмы наиболее оптимального достижения поставленной перед ними цели, часто возникает проблема доведения наиболее эффективных технологий до основной части исполнителей. Таких исполнителей в рамках большой системы может

быть много, поскольку в их число входят как менеджеры, так и непосредственные исполнители. В этом случае продукты ДПО должны разрабатываться с учетом технологий обучения, упомянутых выше.

Примерами здесь могут служить программы повышения квалификации для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, реализуемые в РЭУ им. Г. В. Плеханова для сотрудников правительства Москвы и региональных органов власти в субъектах Российской Федерации. Продолжительность таких проектов, как правило, составляет не менее одного года и предполагает использование технологии iSpring – программной системы, позволяющей эффективно разрабатывать образовательные продукты.

В третьем случае имеет место опосредованное применение ДПО: продажа «коробочного» продукта – самостоятельной программы, разработанной для решения конкретных задач заказчика.

В качестве примера можно привести проект кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий по автоматизации бизнес-процессов энергетических компаний на основе программной оболочки «1С:Предприятие» и, в частности, автоматизации процессов управления взаимоотношениями с потребителями электроэнергии, процессов расчета тарифов и формирования первичной документации, процессов получения необходимой информации от гарантирующего поставщика. Проект «Разработка алгоритмов ценообразования на оптовом рынке электроэнергии и формирования финансовых результатов работы энергокомпаний» реализуется в течение трех месяцев и предполагает использование технологий Business Studio (построение систем управления) и MS Visio (визуализация архитектур систем управления).

Резюмируя, можно предложить последовательность действий по созданию продукта ДПО в университете, представленную в табл. 2.

Предложения по организации ДПО в университете

Задача	Ответственное подразделение
1. Определить содержание программ ДПО по каждой целевой группе слушателей и сформировать проектную группу при кафедре для разработки и постоянного методического сопровождения (в концепции педагогического дизайна) программы ДПО	Кафедры
2. Отобрать из имеющихся предложений кафедр те программы, которые уже реализуются в той или иной мере и имеют высокую степень готовности	ОНЦ и кафедры
3. Подготовить план действий по созданию продукта программы ДПО (учебный план и программа не являются продуктами для продажи)	ОНЦ и кафедры
4. Получить финансирование на создание продукта и подготовить образовательные ресурсы (электронные материалы, интерактивные задания и т. п.)	ОНЦ
5. Разработать план продвижения продукта ДПО к целевым группам	ОНЦ и профильные кафедры
6. Объявить набор и начать реализацию	Кафедры

Еще одним важным аспектом является процесс администрирования обучения по программам ДПО. В предлагаемой нами схеме эту роль лучше всего смогут выполнять образовательно-научные центры, объединяющие профильные кафедры на предметной основе. Такой подход даст возможность создать гибкую систему, позволяющую не только выбирать лучшие программы, но и производить объективный отбор профессорско-преподавательского состава.

На основе отзывов слушателей, а также мониторинга роста или падения популярности программ ДПО университет получит объективные критерии при проведении конкурсного отбора, а преподаватели – дополнительные стимулы для собственного развития. Такая во многом естествен-

ная селекция лучших кадров неизбежно приведет к синергетическому эффекту – к росту качества и, соответственно, популярности базовых для университета программ высшего образования.

Безусловно, предложенный подход является лишь одним из вариантов, но можно предположить, что при такой постановке задача расширения линейки продуктов ДПО в университете получает конкретную схему ее решения, при которой кафедрам будет проще предлагать варианты реализации собственных наработок, а ОНЦ смогут не только выбирать из имеющихся продуктов самые перспективные, но и совместно с научными подразделениями университета определять наиболее актуальные направления развития ДПО.

Список литературы

1. Власов Д. А. Электронные образовательные ресурсы в контексте подготовки кадров для цифровой экономики // Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды : сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Брянск, 2019. – С. 119–123.

2. Карасев П. А., Чайковская Л. А. Совершенствование программ высшего образования в контексте современных требований рынков образовательных услуг и профессионального сообщества // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 3. – № 2. – С. 3–9.
3. Катабай П. Х., Курбатова И. В., Пачина Н. Н. Новый взгляд на заочные конференции в рамках цифровизации образования // Факторы успеха. – 2019. – № 2 (13). – С. 51–57.
4. Копылова Н. А. О вызовах цифровизации образования // Цифровизация образования: вызовы современности : материалы Всероссийской научной конференции с международным участием (Чебоксары, 16 ноября 2020 г.). – Чебоксары : ИД «Среда», 2020.
5. Кулапов М. Н., Масленников В. В., Шкляев А. Е. Образовательно-научный центр «Менеджмент» как управленческая инновация: опыт и проблемы // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 1 (91). – С. 93–104.
6. Синчуков А. В. Преподавание математических дисциплин в условиях цифровизации // Электронные библиотеки. – 2020. – Т. 23. – № 1-2. – С. 177–186.
7. Maniak G. Kształcenie przez całe życie – idea i realizacja. Polska na tle unii europejskiej, Studia Ekonomiczne // Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. – 2015. – N 214. – S. 128–139.
8. Rolnik M., Atlas A. Program uczenia się przez całe życie w Polsce. – URL: http://czytelnia.frse.org.pl/media/Raport_LL2009.pdf

References

1. Vlasov D. A. Elektronnyye obrazovatelnye resursy v kontekste podgotovki kadrov dlya tsifrovoy ekonomiki [E-Education Resources in the Context of Training Personnel for Digital Economy]. *Vyzovy tsifrovoy ekonomiki: itogi i novye trendy, sbornik statey II Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Challenges of Digital Economy: Results and New Trends: collection of articles of the 2nd All-Russian Conference]. Bryansk, 2019, pp. 119–123. (In Russ).
2. Karasev P. A., Chaykovskaya L. A. Sovershenstvovanie programm vysshego obrazovaniya v kontekste sovremennykh trebovaniy rynkov obrazovatelnykh uslug i professionalnogo soobshchestva [Developing Programs of Higher Education in the Context of Today's Requirements of Education Service Market and Professional Community]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya* [Economics and Management: Problems and Solutions], 2017, Vol. 3, No. 2, pp. 3–9. (In Russ).
3. Katabay P. Kh., Kurbatova I. V., Pachina N. N. Novyy vzglyad na zaochnye konferentsii v ramkakh tsifrovizatsii obrazovaniya [New View on Distant Conferences within the Frames of Education Digitalization]. *Faktory uspekha* [Success Factors], 2019, No. 2 (13), pp. 51–57. (In Russ).
4. Kopylova N. A. O vyzovakh tsifrovizatsii obrazovaniya [Concerning Challenges of Education Digitalization]. *Tsifrovizatsiya obrazovaniya: vyzovy sovremennosti, materialy Vserossiyskoy nauchnoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem (Cheboksary, 16 noyabrya 2020 g.)* [Education Digitalization: materials of the All-Russian Conference with International Participation (Cheboksary, November 16, 2020)]. Cheboksary, Publishing house 'Sreda', 2020. (In Russ).
5. Kulapov M. N., Maslennikov V. V., Shklyaev A. E. Obrazovatelno-nauchnyy tsentr «Menedzhment» kak upravlencheskaya innovatsiya: opyt i problemy [Education-Research Center 'Management' as Managerial innovation: Experience and Problems]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 1 (91), pp. 93–104. (In Russ).

6. Sinchukov A. V. *Prepodavanie matematicheskikh distsiplin v usloviyakh tsifrovizatsii* [Teaching Mathematics in Conditions of Digitalization]. *Elektronnye biblioteki* [E-Libraries], 2020, Vol. 23, No. 1-2, pp. 177–186. (In Russ).

7. Maniak G. *Kształcenie przez całe życie – idea i realizacja. Polska na tle unii europejskiej*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 2015, No. 214, ss. 128–139. (In Poland).

8. Rolnik M., Atlas A. *Program uczenia się przez całe życie w Polsce*. (In Poland). Available at: http://czytelnia.frse.org.pl/media/Raport_LL2009.pdf

Сведения об авторах

Михаил Николаевич Кулапов

доктор экономических наук, профессор,
руководитель научной школы
«Теория и технологии менеджмента»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Kulapov.MN@rea.ru

Петр Александрович Карасев

кандидат экономических наук,
доцент кафедры высшей математики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Karasev.PA@rea.ru

Максим Альбертович Фатеев

кандидат экономических наук,
доцент, заведующий базовой кафедрой
Торгово-промышленной палаты РФ
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Fateev.MA@rea.ru

Иоланта Слонiec

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой организации
предприятия Люблинского технологического
университета.
Адрес: Люблинский технологический
университет, 20-618, Республика Польша,
Люблин, ул. Надбыстрицка, д. 38.
E-mail: j.slonec@pollub.pl
ORCID: 0000-0002-8869-5059

Information about the authors

Mikhail N. Kulapov,

Doctor of Economics, Professor,
the Head of the Academic School
‘Theory and Technology of Management’
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Kulapov.MN@rea.ru

Petr A. Karasev

PhD, Assistant Professor of the Department
for Higher Mathematics
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Karasev.PA@rea.ru

Maksim A. Fateev

PhD, Assistant Professor,
the Head of the Basic Department
of the Trade and Industry Chamber RF
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Fateev.MA@rea.ru

Jolanta Słonec

D.Sc., Professor,
Head of the Department of Enterprise
Organization of the Lublin University
of Technology.
Address: Lublin University of Technology,
38 Nadbystrzycka Str., Lublin,
20-618, Poland.
E-mail: j.slonec@pollub.pl
ORCID: 0000-0002-8869-5059

МОДЕЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ЦИФРОВОЙ КОМПАНИИ

И. В. Манахова

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия

Е. В. Левченко

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.,
Саратов, Россия

А. Р. Есина

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

В настоящее время современные предприятия и организации все более активно используют и развивают цифровые технологии, такие как искусственный интеллект, Интернет вещей, чат-боты, виртуальная и дополненная реальность, блокчейн, что формирует новый ландшафт хозяйственной деятельности и меняет характер взаимоотношений в системе менеджмента качества (СМК). В условиях цифровизации бизнеса происходит перенос физической хозяйственной деятельности организации в виртуальную среду. В статье исследуются трансформационные процессы в системах менеджмента качества компаний под воздействием цифровых технологий, рассматриваются механизмы и направления повышения качества продукции, роста эффективности и результативности в системах менеджмента качества и формировании конкурентных преимуществ цифровой компании. Авторами предпринята попытка изучения трех аспектов в области развития систем менеджмента качества компаний в условиях цифровизации: первый аспект – изучение изменения характера кооперации стейкхолдеров цифровой компании в СМК; второй аспект – развитие инструментов оценки стоимости данных транзакций цифровой компании; третий аспект – исследование методов повышения эффективности формирования конкурентных преимуществ цифровой компании при новых формах кооперации стейкхолдеров в системе менеджмента качества. В результате исследования выявлены модели трансформации систем менеджмента качества цифровых компаний и показан характер кооперации стейкхолдеров; предложено совершенствование инструментов оценки стоимости транзакций цифровой компании; разработаны пути повышения конкурентоспособности цифровой компании в различных моделях трансформации системы менеджмента качества.

Ключевые слова: цифровые технологии, конкурентные преимущества компании, транзакционные издержки, добавленная стоимость.

MODELS OF TRANSFORMING QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS IN THE DIGITAL COMPANY

Irina V. Manakhova

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Ekaterina V. Levchenko

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russia

Alla R. Esina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Today enterprises and organizations use and develop digital technologies more and more intensively, for example, artificial intellect, the Internet of things, chat-bots, virtual and augmented reality, block-chain, which shapes a new landscape in economic activity and changes nature of interrelations in the quality management

system (QMS). In conditions of business digitalization physical economic activity is shifted to the virtual environment. The article studies transformation processes in quality management systems of companies under the influence of digital technologies, analyzes mechanisms and directions of raising product quality, growth in efficiency and effectiveness in quality management systems and reaching competitive advantages of digital company. The authors tried to investigate three aspects in the field of developing QMS in companies in conditions of digitalization: 1) studying changing character of stakeholders' cooperation in digital company QMS; 2) designing tools for assessing cost of these transformations in digital company; 3) analyzing methods of raising efficiency of competitive advantages creation in digital company with new forms stakeholders' cooperation in QMS. The research identifies models of transforming QMS in digital companies and shows character of stakeholders' cooperation, it also proposes upgrading tools for assessing the cost of digital company transformation and works out ways of raising competitiveness of digital company in different models of transforming QMS.

Keywords: digital technologies, competitive advantages of the company, transaction costs, added value.

Введение

Цифровые компании являются движущими силами цифровой трансформации экономики. Термин «цифровая компания» появился сравнительно недавно и первоначально использовался применительно к IT-бизнесу. В настоящее время цифровой компанией можно назвать такую организацию, у которой главным источником роста прибыльности и конкурентоспособности выступает компьютерный капитал.

Компьютерный капитал является обеспечивающим и связующим звеном между другими капиталами компании (организационным, финансовым и человеческим) на основе формирования платформ для ведения хозяйственной деятельности (ПО, информационных систем, систем хранения и обработки, а также защиты информации). Важнейшим атрибутом цифровой компании является создание информационного двойника предприятия или организации в сети, в отличие от автоматизации, которая позволяла упростить работу компании. С помощью цифровизации компании осуществляется перенос физической хозяйственной деятельности в цифровое пространство [1].

Вместе с тем существует ряд проблем, препятствующих цифровизации компаний: во-первых, разрыв в скорости цифровой трансформации экономики и компаний [3. – С. 24]; во-вторых, проблемы внутри компаний, связанные с недостаточной зрелостью процессов автоматизации, отсутствием необходимой инфраструктуры,

низким уровнем IT-грамотности сотрудников [4. – С. 184]. Ликвидация перечисленных дисбалансов цифрового развития внутри компании, а также между различными субъектами хозяйственной и общественной жизни – главная задача эффективной реализации программы развития цифровой экономики.

Цифровая трансформация компаний прежде всего затрагивает систему менеджмента качества. Появление новых цифровых технологий меняет потребительские предпочтения, способы приобретения, хранения, использования и утилизации продукции и услуг, а также способы их производства и доставки. В настоящее время современные предприятия и организации все более активно используют и развивают цифровые технологии, такие как искусственный интеллект, Интернет вещей, чат-боты, виртуальная и дополненная реальность, блокчейн, формируя новый ландшафт хозяйственной деятельности и меняя характер взаимоотношений в системе менеджмента качества (СМК), а также структуру транзакционных издержек.

В ходе изучения трансформационных процессов в системах менеджмента качества компаний под воздействием цифровых технологий можно выделить несколько научных теорий, которые дают понимание их сущности и содержания:

– теория ноономики объясняет общую тенденцию в развитии производства продукции, которая заключается в существенном снижении привлечения материальных

ресурсов (природных, сырья и материалов, натуральной энергии) для его изготовления. Одновременно в структуре продукции резко возрастает роль все более сложных орудий труда и знаний, необходимых и применяемых при его производстве;

- *теория викиномики* описывает возникновение новых форм массового сотрудничества при изобретении, производстве, продвижении и дистрибуции товаров на разных уровнях рынка, используя низкозатратные инструменты сотрудничества (интернет-телефонию, программы с открытым доступом и т. д.) [7. – С. 25–78];

- *теория эконотроники* и «ячейки экономики» формирует институциональный дизайн транзакций в цифровой компании и методы их институционального моделирования [5. – С. 4–7];

- *теория долевой экономики* представляет модель разумного хозяйствования, при которой потребители продукции или услуг активно участвуют (формируют долю своего участия) в развитии данной продукции или услуг [6. – С. 767];

- *теория декамлинга*, объясняющая тенденции дематериализации производства, необходимость сокращения потребления материальных ресурсов в деятельности хозяйствующих субъектов.

Выделенные современные концепции и теории объясняют, что применение цифровых технологий способствует замещению отношений между компанией и потребителем, а также другими заинтересованными сторонами на формирование экономических транзакций между равноправными участниками отношений. Таким образом, можно заключить, что данное направление научных исследований представляет огромный интерес. В частности, вопрос изучения изменения транзакций формирует необходимость дополнительного изучения трех аспектов:

- характера кооперации стейкхолдеров цифровой компании в системе менеджмента качества;

- инструментов оценки стоимости данных транзакций цифровой компании;

- методов повышения эффективности формирования конкурентных преимуществ цифровой компании при новых формах кооперации стейкхолдеров в системе менеджмента качества.

Теоретическо-эмпирический анализ

Современный стандарт менеджмента качества ИСО 9000-2015 выделяет несколько заинтересованных сторон (стейкхолдеров), участвующих в процессе создания качества продукции или услуги: владельцев; потребителей; поставщиков; сотрудников; регулирующих органов власти и банков; рынок труда; партнеров или конкурирующих сообществ; научное сообщество; инвесторов. Стейкхолдеры представляют собой ресурсовладельцев в начинающей команде, созданной путем заключения оформленных и неоформленных договоров, цель которых – получение кооперативного дохода через реализацию отдельной транзакции посредством соответствующей постоянно действующей формы управления.

В цифровой компании качество продукции формируется в большей мере техносферой, чем природными и материальными компонентами. Техносфера включает в себя условия осуществления производственной деятельности – знания, умения, навыки, отношения между стейкхолдерами в процессе производства. Качество продукта в цифровой компании может определяться его сложностью, определяемой множественностью стадий его производства и переработки и соответствующим объемом воплощенных в нем знаний.

В этих условиях процесс взаимодействия стейкхолдеров в процессе создания качества продукции цифровой компании существенно изменяется. Можно выделить четыре модели трансформации систем менеджмента качества цифровых компаний: модель поставщика; модель омниканальности; модель модульного производителя; модель драйвера экосистемы (рисунок) [2. – С. 18–25]. В каждой из них имеются специфические особенности взаимо-

действия стейкхолдеров, разграничения их приоритетности для компании, а также разные способы формирования финансо-

вых показателей цифровой компании (табл. 1).

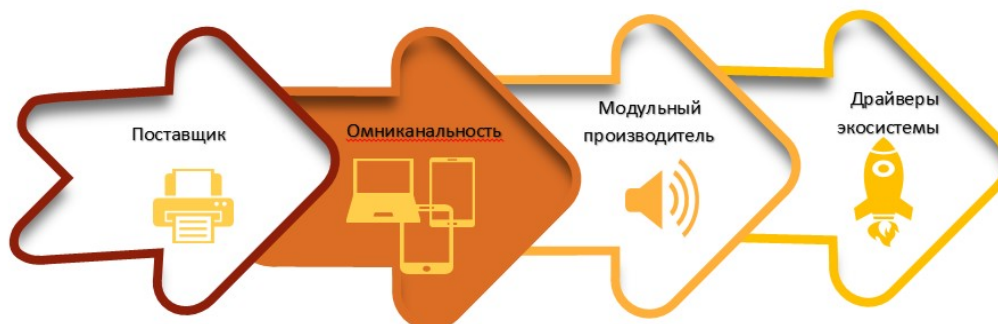


Рис. Направления трансформации систем менеджмента качества цифровых компаний

Т а б л и ц а 1

Приоритетность стейкхолдеров в разных моделях систем менеджмента качества цифровых компаний

Стейкхолдер	Категория стейкхолдеров в моделях СМК цифровой компании			
	Поставщик	Омниканальность	Модульный производитель	Драйвер экосистемы
Владелец бизнеса	Definitional			
Сотрудники	Instrumental	Definitional		
Потребители				
Поставщики	Definitional			
Регулирующие органы	Instrumental	Definitional		
Банки				
Партнеры и научное сообщество				
Инвесторы	Definitional			

Выделенные на рисунке модели трансформации систем менеджмента качества цифровых компаний в своей классификационной основе содержат две составляющие: осведомленности о потребителе, его целях, потребностях, особенностях и уровне контроля над цепочками создания добавленной стоимости.

Модель поставщика используют компании-производители, продающие свои товары через другие компании. При этом влияние на потребителя и количество транзакций минимально (например, продажа бытовой техники через дилерскую сеть).

В модели омниканальности используется интегрированная цепочка добавленной стоимости, создается многопродуктовый,

многоканальный клиентский опыт на основании анализа событий из жизни потребителя. В таких компаниях происходит присвоение отношений с потребителем (например, продажа страховых, банковских услуг).

Компании с моделью модульного производителя используют омниканальность и способны адаптироваться к любой системе экономических отношений и встроиться в нее (например, система электронных платежей PayPal).

Самой развитой с точки зрения использования клиентского опыта и контроля цепочки создания ценности является модель драйвера экосистемы. Являясь драйвером экосистемы, цифровая компания сама

формирует базу знаний о клиенте, подбирает поставщика под запросы клиента, регламентирует порядок взаимодействия стейкхолдеров внутри цепочки создания ценности и распределяет кооперативный доход между участниками отношений (например, интернет-магазины).

В цифровой компании развитие систем менеджмента качества движется в направлении перехода от модели поставщика к модели драйвера экосистемы. Изменение осуществляется в двух плоскостях. Происходит концентрация контроля над цепочками создания добавленной стоимости от сетевого взаимодействия стейкхолдеров и повышение осведомленности о потребителе, его запросах и этапах жизненного цикла, что ведет к лучшему контакту с ним. В модели драйвера экосистемы возникает необходимость индивидуализации потребительских свойств товара или услуги, что влечет переход от простого предложения продукции или услуг к решению проблем и удовлетворению запросов конкретного потребителя.

В СМК цифровой компании стейкхолдеры соединяют вместе свои индивидуальные производственные преимущества и таким путем за счет кооперации достигают более высокого уровня прибыли, чем если бы распоряжались своими ресурсами индивидуально. Совместное производство продукции или услуги означает, что стейкхолдеры через специфическое слияние ресурсов и компетенций получают конкурентное преимущество, в свою очередь приводящее к тому, что кооперативный доход может и должен распределяться среди стейкхолдеров в соответствии с вкладом ресурсов, приносимым каждым из них.

При рассмотрении вопроса об идентификации и установлении приоритетности в отношениях стейкхолдеров возникает проблема идентификации всех тех, кто оказывается потенциально вовлеченным [8]. Согласно концепции Фримена, стейкхолдеры разделяются на первичных (definitional), с которыми у компании есть контрактные отношения и которые несут

ответственность за формирование добавленной стоимости, и вторичных (instrumental), с которыми может быть установлен контракт или которые потенциально могут участвовать в формировании добавленной стоимости [10; 11].

Как видно из табл. 1, в рамках перехода от модели поставщика к модели драйвера экосистемы в цифровой компании происходит перевод стейкхолдеров категории instrumental (вторичных) в категорию definitional (первичных). Проведенная категоризация приоритетности в отношениях со стейкхолдерами в разных моделях СМК цифровой компании позволяет провести более объективную оценку стоимости транзакционных издержек.

Выделяют следующие виды транзакционных издержек при переходе от модели поставщика к модели драйвера экосистемы СМК цифровой компании:

- *издержки работы с информационными потоками* – увеличиваются, требуется более детальный и масштабный анализ рынка и потребностей клиентов для более полного их удовлетворения и подбора поставщика;
- *издержки на заключение контрактов* – могут снижаться за счет экономии юридических расходов оформления сделки, расходов на переговоры при использовании цифровых каналов связи, онлайн-презентаций для участников экосистемы;
- *издержки на производство и продвижение продукта или услуги* – могут возрастать ввиду разработки и обновления каналов взаимодействия с потребителем, обновления программ и модернизации самой продукции или услуги;
- *издержки оппортунистического поведения участников экосистемы* – снижаются ввиду более полного понимания и отражения вклада каждого участника в конечный результат;
- *издержки контроля и мотивации* – могут снижаться за счет экономии от снижения оппортунистического поведения стейкхолдеров;

– издержки цифровой компании на стратегическое планирование – возрастают, поскольку постоянно необходимо мониторить потребности клиентов, модернизировать системы использования технических ресурсов для повышения качества работы, внедрять новые технологии и оборудование, обучать специалистов.

Согласно полученным данным с теоретической точки зрения при переходе компании к модели драйвера экосистемы происходит в большей мере повышение транзакционных издержек участников отношений. Одновременно с практической точки зрения актуализируется вопрос о разработке показателей эффективности применения той или иной модели систем менеджмента качества цифровых компаний с учетом стоимости транзакционных издержек. Рассмотрение компании как единство ресурсов стейкхолдеров, их эффективная идентификация, установка приоритетов и управление этими ресурсами и знаниями становятся необходимыми условиями конкурентоспособности компании и ее способности создавать добавленную стоимость и кооперативный доход.

При оценке эффективности модели системы менеджмента качества цифровых компаний следует рассчитывать коэффициент добавленной стоимости продукции *VAC* (*value added coefficient*). Именно рост добавленной стоимости продукции является индикатором повышения эффективности производства и, как следствие, доходности и конкурентоспособности компании. Повышению добавленной стоимости продукции способствует снижение затрат на ее производство.

Коэффициент добавленной стоимости материальных (компьютерный капитал) и нематериальных (человеческий капитал) ресурсов предлагается исчислять по формуле

$$VAC = CEE + HCE + SCE, \quad (1)$$

где *CEE* (*capital employed efficiency*) – добавленная стоимость физического капитала, измеряемая путем отношения добавлен-

ной стоимости к инвестиционному капиталу и показывающая размер добавочной стоимости одной единицы физического капитала;

HCE (*human capital efficiency*) – добавленная стоимость человеческого капитала, определяемая путем деления добавочной стоимости на затраты на труд и показывающая способность рабочей силы создавать добавочную стоимость;

SCE (*structural capital efficiency*) – структурный капитал, имеющий обратную зависимость к человеческому капиталу и исчисляемый отношением разницы между добавочной стоимостью и человеческим капиталом к добавленной стоимости.

При расчете коэффициента добавленной стоимости следует понимать, что скорость роста должна быть максимальной и увеличиваться из года в год. По результатам исследования компании КРМГ выявлена прямая корреляция между объемом инвестиций и сроками ожидания возврата. Чем больше инвестировано ресурсов, тем выше ожидаемая скорость возврата. Средний срок окупаемости вложений должен составлять не более 3 лет. Так, данное соотношение транзакционных издержек и валового дохода можно выразить формулой

$$\max(R; IC) = \frac{\Delta R}{\Delta IC} = 1, \quad (2)$$

где ΔR – скорость прироста транзакционных издержек;

ΔIC – скорость прироста валового дохода.

Согласно формуле (2) скорость прироста транзакционных издержек должна быть равна скорости прироста валового дохода. Таким образом, увеличение издержек *IC* на 1% должно приводить к росту дохода на 1% [5].

Результаты расчета коэффициента добавленной стоимости при различных моделях систем менеджмента качества в разных видах цифровых компаний представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Результаты расчета VAC в СМК цифровых компаний

Наименование компании	Основной вид деятельности	Примерная модель СМК	VAC	
			2018	2019
АО «НПП «Контакт»	Выпуск мощных вакуумных электронных приборов телевидения, дальней космической связи	Поставщик	-1,84	-1,86
ПАО «Сбербанк России»	Денежное посредничество	Оmnikanальность	4,49	5,35
ООО «ЯНДЕКС»	Разработка компьютерного программного обеспечения	Модульный производитель	0,21	0,29
ООО «ВАЙЛДБЕРРИЗ»	Розничная торговля, осуществляемая при помощи ИКТ – сети Интернет	Драйвер экосистемы	5,10	6,20

По нашему мнению, проводить сравнение эффективности моделей системы менеджмента качества по коэффициенту добавленной стоимости нецелесообразно ввиду того, что представленные компании отличаются разными размерами, спецификой деятельности и другими характеристиками. Однако результаты расчета показывают, что скорость роста VAC при каждой модели системы менеджмента качества цифровой компании возрастает.

Заключение

Таким образом, в настоящем исследовании получены следующие теоретические и практические результаты:

- во-первых, показано, что в цифровой компании развитие систем менеджмента качества движется в направлении перехода от модели поставщика к модели драйвера

экосистемы в двух плоскостях – посредством концентрации контроля над цепочками создания добавленной стоимости от сетевого взаимодействия стейкхолдеров и повышения осведомленности о потребителе, его запросах и этапах жизненного цикла, что ведет к лучшему контакту с ним;

- во-вторых, при переходе компании к модели драйвера экосистемы происходит повышение транзакционных издержек участников отношений;

- в-третьих, скорость роста добавленной стоимости при каждой модели системы менеджмента качества цифровой компании возрастает. Следовательно, наблюдается положительный эффект роста скорости окупаемости издержек и получения дохода.

Список литературы

1. Ананьин В. И., Зимин К. В., Лугачев М. И., Гимранов Р. Д., Скрипкин К. Г. Цифровое предприятие: трансформация в новую реальность // Бизнес-информатика. – 2018. – № 2 (44). – С. 45–54.
2. Вайл П., Ворнер С. Цифровая трансформация бизнеса: изменение бизнес-модели для организации нового поколения : пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2019.
3. Левченко Е. В. Развитие системы менеджмента качества цифровой компании // Экономическая безопасность и качество. – 2019. – № 4 (37). – С. 24–28.
4. Манахова И. В., Левченко Е. В., Быстров А. В., Есина А. Р. Развитие механизма обеспечения экономической безопасности предприятий при внедрении цифровых технологий // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 6 (108). – С. 183–190.
5. Попов Е. В. Теория эконотроники. Препринт № 04 (18). – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2018.

6. Семячков К. А. Инструментарий развития институциональной среды в условиях цифровизации // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2019. – Т. 18. – № 6. – С. 766–782.
7. Тапскотт Д., Уильямс Э. Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. – М. : BestBusinessBooks, 2009. – (Advanced Management Institute).
8. Харчилава Х. П. Менеджмент заинтересованных сторон в системе корпоративного управления // Вестник университета. – 2013. – № 22. – С. 59–65.
9. Щербakov А. Г. Новая модель функционирования оборонно-промышленного предприятия при внедрении цифровых технологий // Экономические аспекты развития промышленности при переходе к цифровой экономике, 12/2018 : материалы Международной научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 232–234.
10. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – 1st edition. – Boston : Harpercollins College Div, 1984.
11. Freeman R. E. The Stakeholder Approach Revisited // Zeitschrift für Wirtschafts und Unternehmensethik. – 2004. – Vol. 5. – P. 228–241.

References

1. Ananin V. I., Zimin K. V., Lugachev M. I., Gimranov R. D., Skripkin K. G. Tsifrovoye predpriyatie: transformatsiya v novuyu realnost [Digital Enterprise: Transformation into New Reality]. *Biznes-informatika* [Business-Informatics], 2018, No. 2 (44), pp. 45–54. (In Russ.).
2. Wile P., Worner S. Tsifrovaya transformatsiya biznesa: izmenenie biznes-modeli dlya organizatsii novogo pokoleniya [Digital Transformation of Business: Changing Business-Model for the Organization of New Generation], translated from English. Moscow, Alpina Publisher, 2019. (In Russ.).
3. Levchenko E. V. Razvitie sistemy menedzhmenta kachestva tsifrovoy kompanii [Developing the System of Quality Management in Digital Company]. *Ekonomicheskaya bezopasnost i kachestvo* [Economic Security and Quality], 2019, No. 4 (37), pp. 24–28. (In Russ.).
4. Manakhova I. V., Levchenko E. V., Bystrov A. V., Esina A. R. Razvitie mekhanizma obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiy pri vnedrenii tsifrovyykh tekhnologiy [Developing the Mechanism of Providing Economic Security during Introducing Digital Technologies]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 6 (108), pp. 183–190. (In Russ.).
5. Popov E. V. Teoriya ekonotroniki [Theory of Econotronics]. Preprint № 04 (18). Ekaterinburg, Institute of Economics UrO RAN, 2018. (In Russ.).
6. Semyachkov K. A. Instrumentariy razvitiya institutsionalnoy sredy v usloviyakh tsifrovizatsii [Instruments of Developing Institutional Environment in Conditions of Digitalization]. *Vestnik UrFU. Seriya: Ekonomika i upravlenie* [Bulletin of UrFU: Series: Economics and Management], 2019, Vol. 18, No. 6, pp. 766–782. (In Russ.).
7. Tapscott D., Williams E. D. Vikinomika. Kak massovoe sotrudnichestvo izmenyaet vse [How Mass Cooperation Can Change Everything]. Moscow, BestBusinessBooks, 2009. (Advanced Management Institute). (In Russ.).
8. Kharchilava Kh. P. Menedzhment zainteresovannykh storon v sisteme korporativnogo upravleniya [Management of Concerned Parties in the System of Corporate Management]. *Vestnik universiteta* [Bulletin of the University], 2013, No. 22, pp. 59–65. (In Russ.).
9. Shcherbakov A. G. Novaya model funktsionirovaniya oboronno-promyshlennogo predpriyatiya pri vnedrenii tsifrovyykh tekhnologiy [New Model of Defense Enterprise Functioning during Introduction of Digital Technologies]. *Ekonomicheskie aspekty razvitiya*

promyshlennosti pri perekhode k tsifrovoy ekonomike, 12/2018, materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii [Economic Aspects of Developing Industry during Shift to Digital Economy, 12/2018: materials of the International Conference]. Moscow, 2019, pp. 232–234. (In Russ.).

10. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. 1st edition. Boston, Harpercollins College Div, 1984

11. Freeman R. E. The Stakeholder Approach Revisited. *Zeitschrift für Wirtschafts und Unternehmensethik*, 2004, Vol. 5, pp. 228–241.

Сведения об авторах

Ирина Викторовна Манахова

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры политической экономики
МГУ имени М. В. Ломоносова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М. В. Ломоносова»,
119991, Москва, Ленинские горы, д. 1.
E-mail: manakhovaiv@mail.ru

Екатерина Вячеславовна Левченко

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической безопасности
СГТУ имени Гагарина Ю. А.

Адрес: ФГБОУ ВО «Саратовский
государственный технический университет
имени Гагарина Ю. А., 410054, Саратовская
область, Саратов, Политехническая ул., д. 77.
E-mail: limonovaev@bk.ru

Алла Ростиславовна Есина

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: Esina.AR@rea.ru

Information about the authors

Irina V. Manakhova

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department
for Political Economy
of Lomonosov Moscow State University.
Address: Lomonosov Moscow State University,
1 Leninskiye gory, Moscow, 119991,
Russian Federation.
E-mail: manakhovaiv@mail.ru

Ekaterina V. Levchenko

PhD, Assistant Professor
of the Department
for Economic Security of the SSTU.
Address: Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 77 Polytechnic Str.,
Saratov, Saratov region, 410054,
Russian Federation.
E-mail: limonovaev@bk.ru

Alla R. Esina

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: Esina.AR@rea.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ¹

Р. Р. Вейнберг

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

А. С. Скотченко

Российский государственный университет правосудия, Москва, Россия

А. А. Григорьев

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

Москва, Россия

А. Б. Ярошук

Государственный университет управления, Москва, Россия

В современных условиях экономические прогнозы необходимы для определения возможных целей развития бизнеса и общества в целом. Имеющиеся модели информационных процессов функционирования экономических систем весьма разнятся по методам использования математического аппарата. Степень сложности используемых алгоритмов с учетом преимуществ и недостатков не всегда дает возможность остановиться на каком-либо методе без определенных изменений. Так, при построении линии тренда традиционно используют всего один экономический показатель, однако, как показывает практика, при прогнозировании необходимо учитывать несколько взаимовлияющих факторов. Стандартные прикладные программные продукты достаточно дороги и для решения поставленных задач требуют дополнительных инструментальных средств, настроек и обучения пользователей. В статье предлагается метод построения линии тренда сразу для нескольких экономических показателей с использованием инструментов широко распространенного программного обеспечения. Приведены результаты применения метода для нахождения общей линии тренда для курса евро по отношению к российскому рублю и стоимости барреля нефти (3D). Изложен математический аппарат для n -мерного случая, что в дальнейшем позволит оперативно оценивать возможности изменения сразу нескольких экономических показателей и анализировать в перспективе их взаимное влияние.

Ключевые слова: линия тренда, экономическое прогнозирование, экономико-математические модели.

FORECASTING ECONOMIC INDICATORS BY APPLIED TECHNOLOGIES OF DATA PROCESSING

Roman R. Veynberg

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Andrey S. Skotchenko

Russian State University of Justice, Moscow, Russia

Anatoly A. Grigorev

HSE University, Moscow, Russia

Anatoly B. Yaroshyk

State University of Management, Moscow, Russia

Today economic forecasts are necessary to identify possible goals of business and society development in general. Available models of information processes of economic system functioning differ by methods of mathematic tools

¹ Статья подготовлена в рамках внутреннего гранта РЭУ им. Г. В. Плеханова «Разработка научно обоснованных предложений по развитию российского рынка финансовых технологий и альтернативных денег как элемента инновационного развития страны».

usage. The degree of algorithm complexity with regard to their advantages and drawbacks cannot give an opportunity to choose one method without certain changes. For example, when the trend line is plotted usually only one economic indicator is used, however practice shows that in forecasting it is necessary to take into account several interdependent factors. Standard applied software products are rather expensive and to resolve the set tasks some additional instrumental means, tuning and users' training are needed. The article proposes a method of plotting the trend line for several economic indicators simultaneously by using tools of widely spread software. The results of using the method for finding the common trend line for the rate of Euro to Russian ruble and the cost of oil barrel (3D) were shown. Apart from that the mathematic instrument for n -dimension case, which later could allow us to assess the possibility of changing several economic indicators at once and analyze their mutual impact.

Keywords: trend line, economic forecasting, economic and mathematic models.

Прогнозы позволяют выявить наиболее вероятные и экономически эффективные варианты долгосрочных, среднесрочных и текущих планов, обосновать основные направления экономической и технической политики, предвидеть последствия принимаемых решений и спланировать мероприятия, осуществляемые в данный момент. Поэтому прогнозирование становится одним из решающих факторов формирования стратегии и тактики развития общества.

Очевидна также необходимость предвидения вероятного исхода поведения экономических составляющих в части спроса, предложения, стоимостных показателей и т. д. Особенно это важно для бизнесменов, предпринимателей, менеджеров, так как большинство из них не имеют должного экономического образования, особенно те, кто занят в сфере среднего и малого бизнеса. Информацию о развитии экономической ситуации они черпают из СМИ, из различных ресурсов Интернета. Для краткосрочного прогноза некоторые из них используют популярные прикладные программы.

Так, например, программа Excel, входящая в стандартный пакет Office компании Microsoft, позволяет использовать классический статистический инструмент – линию тренда (экспоненциальную, линейную, логарифмическую, полиномиальную, степенную), наиболее популярную при анализе динамики финансовых рынков (рис. 1). Можно также использовать для прогнозирования специальную функцию ПРЕДСКАЗ.ETS (FORECAST.ETS), которая, помимо предсказания, позволяет

получить еще и привязки низкой и высокой вероятности при заданном доверительном интервале.

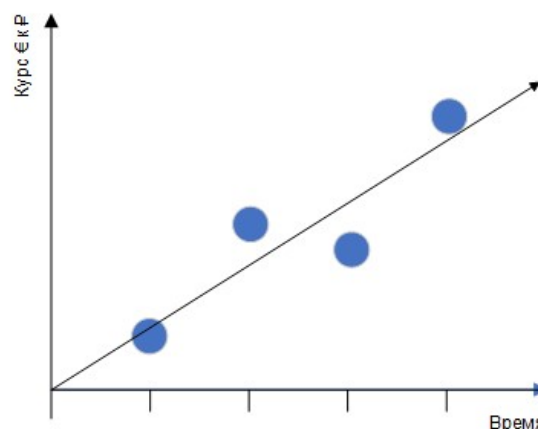


Рис. 1. Линия тренда

ПРЕДСКАЗ.ETS – это одна из статистических функций, с помощью которой возможно прогнозирование будущего значения на основе существующих (ретроспективных) данных с использованием версии AAA алгоритма экспоненциального сглаживания (ETS). Например, при известных данных курса евро к российскому рублю с 06.07.2020 по 30.07.2020 можно с помощью вышеуказанной функции построить график прогноза курса евро вплоть до 30.08.2020 при доверительном интервале 95% (рис. 2). При этом необходимо, чтобы в качестве одного из входных параметров выступал параметр в формате «дата».

В подобных прогнозах используются только данные статистики по одному конкретному показателю без привязки к другим экономическим показателям. Экономический показатель рассматривался как функция от времени. С точки зрения

мгновенной оценки этот инструмент может быть применен, однако для более глубокого анализа следует рассматривать

именно функциональные зависимости между ключевыми экономическими показателями.

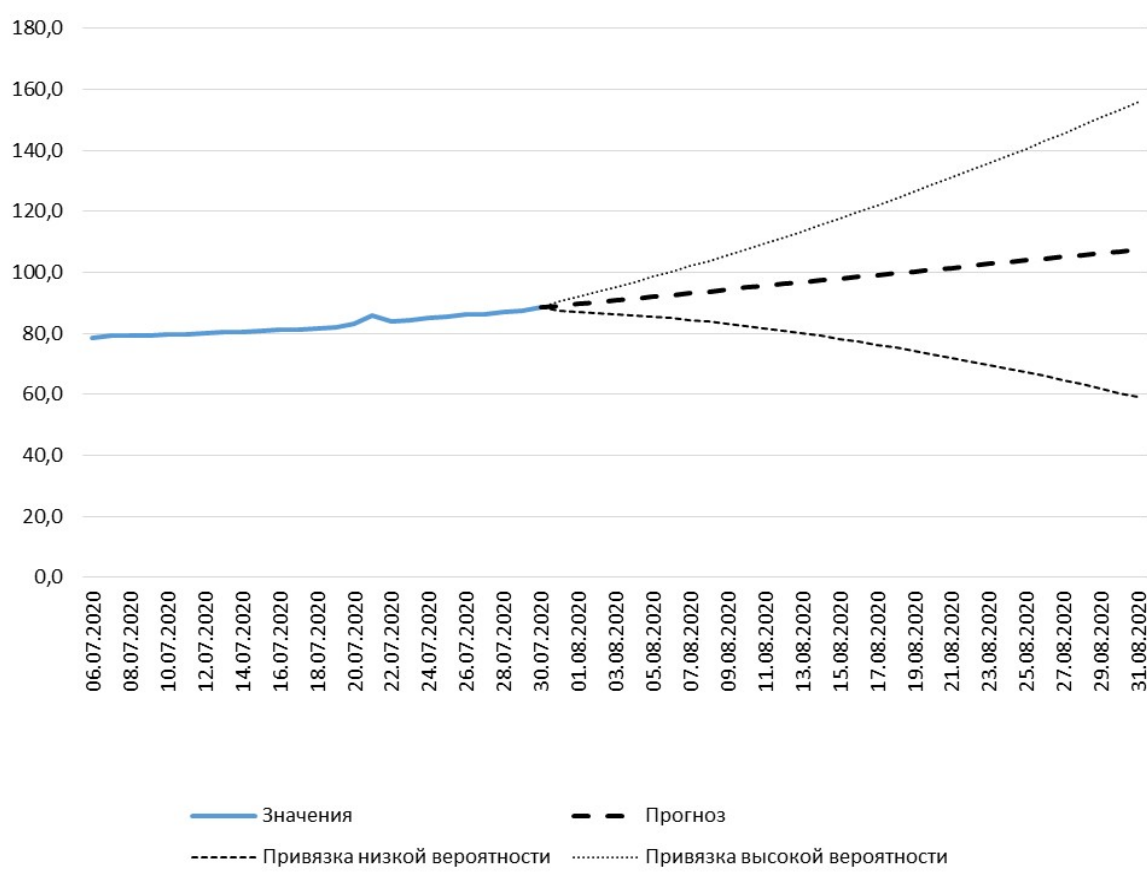


Рис. 2. График прогноза курса евро (в руб.)

Что представляет собой линейная линия тренда? Это прямая на графике изменения во времени какой-то величины, расстояние до которой всех существующих (ретроспективных) точек минимально. Найти уравнение такой прямой можно с помощью метода наименьших квадратов. В MS Excel имеется подобная функция для расчета значения по методу наименьших квадратов. Это функция ТЕНДЕНЦИЯ. Синтаксис у нее следующий:

ТЕНДЕНЦИЯ

(известные значения Y; известные значения X; новые значения X; конст),

где известные значения Y – массив зависимых переменных, в нашем случае – это курс евро к российскому рублю;

известные значения X – массив независимых переменных, в нашем случае – это время (конкретная дата);

новые значения X – новые значения X (дата), для которых функция ТЕНДЕНЦИЯ возвращает ожидаемое значение зависимых переменных (курс евро к российскому рублю);

конст – необязательный параметр.

Вместе с тем эта функция опять рассматривает только функцию одной переменной и не позволяет нам учитывать несколько ключевых показателей.

Рассмотрим два экономических показателя: стоимость барреля нефти и курс евро к российскому рублю. Если взять их значения в конкретный момент времени, то два плоских случая можно совместить в одном

трехмерном пространстве (рис. 3), т. е. рассматривать теперь будем точечную функцию двух переменных. Очевидно, что точки такой функции не будут совпадать, поскольку каждому значению времени соответствует единственный параметр эконо-

мического показателя. Можно в данном случае опять воспользоваться методом наименьших квадратов и найти уравнение трендовой прямой в пространстве.

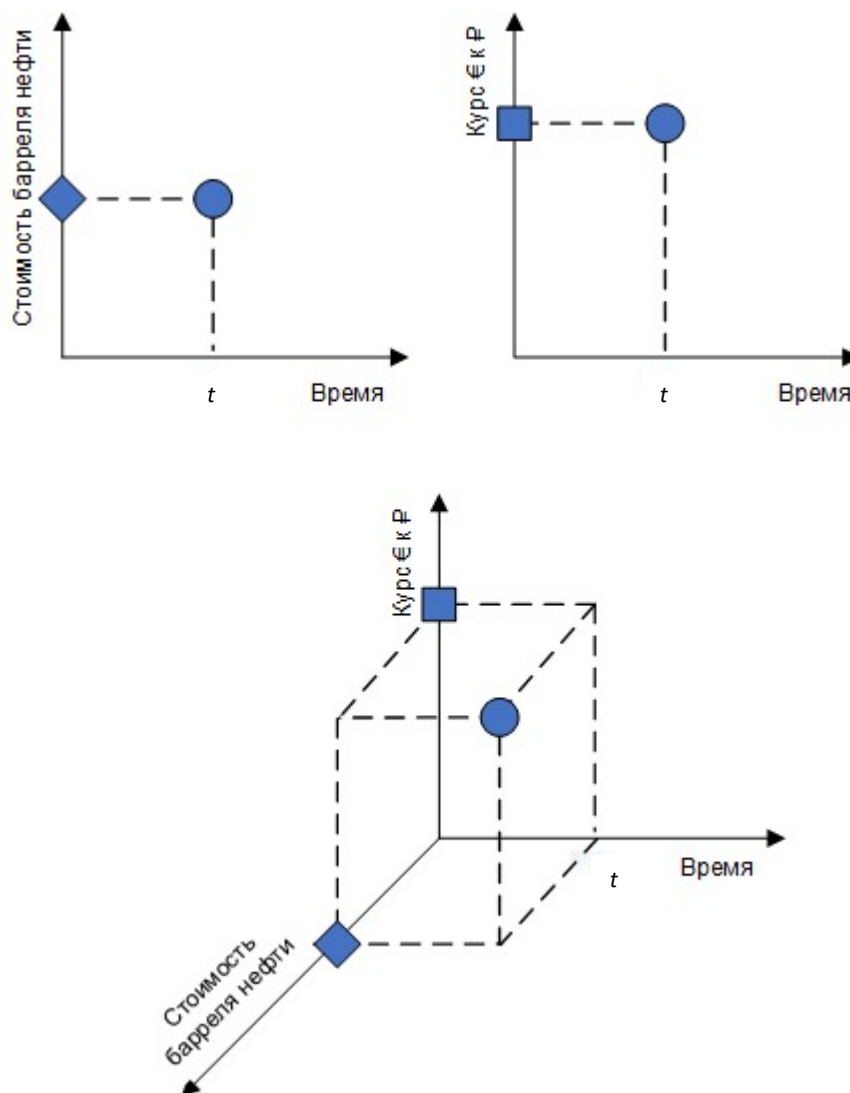


Рис. 3. Система координат для функции двух переменных

Точечная функция двух переменных по своей сути является множеством точек в пространстве, по координатным осям которого отложены сама функция и два ее аргумента. Построение линии тренда для точечной функции двух переменных можно свести к процессу нахождения уравнения пространственной прямой. При этом

сумма расстояний от каждой точки функции до этой прямой должна быть минимальной. По сути, это и будет метод наименьших квадратов для пространственного случая.

Уравнение прямой в пространстве часто записывают в каноническом виде:

$$\frac{x-x_0}{p_x} = \frac{y-y_0}{p_y} = \frac{z-z_0}{p_z},$$

где x_0, y_0, z_0 – точка, принадлежащая прямой;

p_x, p_y, p_z – направляющий вектор прямой.

В рассматриваемом примере (системе координат) x – стоимость барреля нефти, y – время, z – курс евро по отношению к российскому рублю.

Таким образом, для построения линии тренда необходимо найти координаты направляющего вектора и координаты любой точки, лежащей на линии тренда. Всего получается шесть переменных. Чтобы система уравнений была совместной, необходимо составить шесть линейно независимых уравнений.

Решим задачу, прибегнув к линейному программированию, т. е. определим целевую функцию и ограничения, которые необходимо учесть.

Целевой функцией при использовании метода наименьших квадратов будет яв-

ляться сумма квадратов расстояний от каждой из n известных точек точечной функции до искомой прямой тренда. Напомним, что квадраты длин традиционно используются для того, чтобы избавиться от знака, который получается при работе с векторами:

$$\sum_{i=1}^n d_i^2 = \sum_{i=1}^n \left(\frac{|\overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p}|}{|\vec{p}|} \right)^2,$$

где d_i – расстояние от точки функции до линии тренда;

$\overline{M_0 M_i}$ – вектор, образованный точкой на линии тренда и i -й точкой $M_i \{x_i, y_i, z_i\}$, принадлежащей точечной функции f ;

$\overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p}$ – векторное произведение;

$|\overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p}|, |\vec{p}|$ – длины соответствующих векторов.

Векторное произведение $\overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p}$ определим по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p} &= \begin{vmatrix} \vec{l} & \vec{j} & \vec{k} \\ x_i - x_0 & y_i - y_0 & z_i - z_0 \\ p_x & p_y & p_z \end{vmatrix} = \\ &= \vec{l} \begin{vmatrix} y_i - y_0 & z_i - z_0 \\ p_y & p_z \end{vmatrix} - \vec{j} \begin{vmatrix} x_i - x_0 & z_i - z_0 \\ p_x & p_z \end{vmatrix} + \vec{k} \begin{vmatrix} x_i - x_0 & y_i - y_0 \\ p_x & p_y \end{vmatrix} = \\ &= \vec{l}(p_z(y_i - y_0) - p_y(z_i - z_0)) - \vec{j}(p_z(x_i - x_0) - p_x(z_i - z_0)) + \vec{k}(p_y(x_i - x_0) - p_x(y_i - y_0)). \end{aligned}$$

Длину вектора $\vec{p} \{p_x, p_y, p_z\}$ определим как корень из суммы квадратов координат:

$$|\vec{p}| = \sqrt{p_x^2 + p_y^2 + p_z^2}.$$

Аналогично определим и длины векторов $|\overline{M_0 M_i} \cdot \vec{p}|$.

Оптимизировать целевую функцию с помощью инструмента MS Excel «поиск решения» можно в соответствии с единственным существенным ограничением: длина направляющего вектора должна быть строго больше нуля. Для упрощения дальнейших расчетов введем еще требование, чтобы направляющий вектор был

единичным. Результаты расчетов в MS Excel представлены в таблице.

Очевидно, производить вычисления, в которых используется формат «дата», т. е. «день, месяц, год», очень трудно, поэтому в колонке «у» статистических данных была использована функция «день», которая возвращает количество между двумя датами. Уже на данном этапе получился интересный результат: $p_z = 0$, т. е. трендовая прямая лежит в плоскости, параллельной плоскости XOY и пересекающей ось OZ (стоимость барреля нефти) на отметке 44,82. Таким образом, на данном времен-

ном промежутке колебания стоимости стоимости евро по отношению к российской нефти не влияют на поведение скому рублю.

Оптимизация целевой функции для нахождения пространственной линии тренда

					линия тренда							
					x ₀	y ₀	z ₀	p _x	p _y	p _z	p	
					86,15	0,00	44,82	0,087	0,996	0,000	1,00	
статистические данные												
	евро	день	баррель		M ₀ M _i			M ₀ M _i *p				
дата	x	y	z		x	y	z	x	y	z	M ₀ M _i *p	di*di
05.08.2020	86,50	0	44,43		0,35	0,00	-0,39	0,39	0,03	0,35	0,52	0,27
06.08.2020	86,63	1	45,17		0,47	1,00	0,35	-0,34	-0,03	0,38	0,51	0,26
07.08.2020	86,62	2	45,09		0,46	2,00	0,27	-0,26	-0,02	0,29	0,39	0,15
08.08.2020	87,17	3	44,40		1,02	3,00	-0,42	0,42	0,04	0,75	0,86	0,75
11.08.2020	86,83	6	44,99		0,67	6,00	0,17	-0,16	-0,01	0,15	0,22	0,05
12.08.2020	85,92	7	44,50		-0,23	7,00	-0,32	0,32	0,03	-0,84	0,90	0,81
13.08.2020	85,96	8	45,43		-0,20	8,00	0,61	-0,60	-0,05	-0,89	1,08	1,17
14.08.2020	87,04	9	44,96		0,88	9,00	0,14	-0,13	-0,01	0,10	0,17	0,03
15.08.2020	86,41	10	44,93		0,25	10,00	0,11	-0,10	-0,01	-0,62	0,63	0,39
18.08.2020	86,47	13	45,37		0,31	13,00	0,55	-0,54	-0,05	-0,82	0,99	0,97
19.08.2020	87,34	14	45,46		1,19	14,00	0,64	-0,63	-0,06	-0,04	0,64	0,41
20.08.2020	87,40	15	45,37		1,25	15,00	0,55	-0,54	-0,05	-0,06	0,55	0,30
21.08.2020	87,43	16	44,90		1,27	16,00	0,08	-0,07	-0,01	-0,13	0,15	0,02
22.08.2020	87,73	17	44,35		1,58	17,00	-0,47	0,47	0,04	0,09	0,48	0,23
25.08.2020	87,90	20	45,01		1,75	20,00	0,19	-0,18	-0,02	0,00	0,19	0,03
26.08.2020	88,06	21	45,86		1,90	21,00	1,04	-1,03	-0,09	0,07	1,04	1,08
27.08.2020	89,23	22	45,64		3,07	22,00	0,82	-0,81	-0,07	1,14	1,40	1,97
28.08.2020	89,00	23	45,60		2,84	23,00	0,78	-0,77	-0,07	0,83	1,13	1,28
29.08.2020	88,74	24	45,05		2,59	24,00	0,23	-0,22	-0,02	0,49	0,54	0,29
01.09.2020	87,83	27	45,55		1,67	27,00	0,73	-0,72	-0,06	-0,69	1,00	1,00
02.09.2020	88,15	28	45,58		2,00	28,00	0,76	-0,75	-0,07	-0,45	0,88	0,77
03.09.2020	87,74	29	44,43		1,58	29,00	-0,39	0,39	0,03	-0,95	1,03	1,06
04.09.2020	89,14	30	43,99		2,98	30,00	-0,83	0,83	0,07	0,35	0,91	0,82
05.09.2020	89,04	31	42,66		2,88	31,00	-2,16	2,16	0,19	0,17	2,17	4,72
08.09.2020	89,48	34	41,90		3,32	34,00	-2,92	2,91	0,25	0,35	2,95	8,67
											сумма	27,52
											целевая функция	

ся x и z , т. е. курс евро к российскому рублю и стоимость барреля нефти.

Для прогнозирования в данном случае были использованы формулы аналитической геометрии, математический аппарат которых разработан не только для «понятных и осязаемых» в плоскости и трехмерного пространства, но и для многомерных пространств. Исходя из этого можно осуществлять прогнозирование как традиционно для одного, так и нескольких экономических показателей одновременно, при этом учитывая целый ряд факторов, которые могут повлиять на изменение экономической ситуации в целом.

Определим в n -мерном пространстве расстояние d между точкой M_i и прямой k с направляющим вектором $\vec{p}$ (рис. 4).

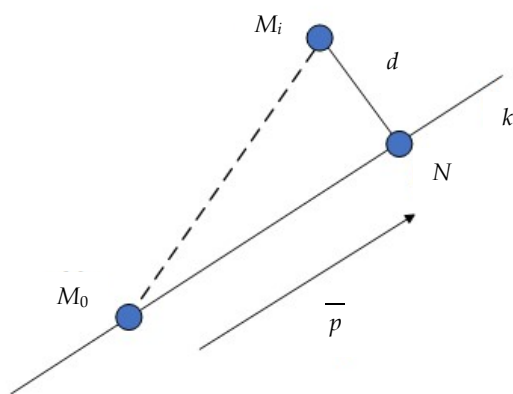


Рис. 4. Расстояние от точки до прямой

Найдем $\overline{NM_0}$ – векторную проекцию $\overline{M_iM_0}$ на прямую k :

$$\overline{NM_0} = \vec{p} \frac{(\overline{M_iM_0}, \vec{p})}{\vec{p}^2},$$

где $(\overline{M_iM_0}, \vec{p})$ – скалярное произведение соответствующих векторов.

Найдем квадрат расстояния d :

$$\begin{aligned} d^2 &= (\overline{NM_0})^2 = (\overline{M_iM_0})^2 - (\overline{NM_0})^2 = \\ &= (\overline{M_iM_0})^2 - \frac{(\overline{M_iM_0}, \vec{p})^2}{\vec{p}^2}. \end{aligned}$$

Скалярное произведение векторов $(\overline{M_iM_0}, \vec{p})$ определяется как сумма произведений соответствующих координат. Квадраты длин векторов определяются как сумма квадратов всех их координат.

Таким образом, при построении линии тренда можно использовать математический аппарат аналитической геометрии и линейного программирования, который используется в программных продуктах обработки данных и позволяет учитывать сразу множество экономических показателей: одновременное прогнозирование стоимости барреля нефти, курса национальной валюты, стоимости продовольственной корзины и т. д.

Предложенный метод позволяет с точки зрения методического подхода в определенной степени рекомендовать к изучению и использованию решение задач в области прогнозирования изменения состояния экономических систем. Вместе с тем необходимо более корректно определять степень влияния факторов внешнего воздействия.

Список литературы

1. Борисов Р. С., Ефименко А. А. Оптимизация размеров блоков элементарных заданий в задачах планирования параллельных вычислений // Прикладная информатика. – 2018. – Т. 13. – № 3 (75). – С. 77–82.
2. Иваницкий В. П., Татьянников В. А. Информационная асимметрия на финансовых рынках: вызовы и угрозы // Экономика региона. – 2018. – № 14 (4). – С. 1156–1167.
3. Кулина О. К., Михайлова Е. А., Яхина А. С. Программно-математическое обеспечение прогнозирования локальных показателей // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2015. – № 11 (126). – С. 97–104.

4. Литвишко О. В., Голикова О. М. Эффективная бизнес-модель как основа прироста инвестиционной стоимости профессионального спортивного клуба // Вестник университета. – 2019. – № 5. – С. 159–166.
5. Литвишко О. В., Кесян В. Г. Финансово-правовые основы управления инвестиционными рисками профессионального спорта // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2019. – № 1 (103). – С. 179–186.
6. Хубулава Н. М., Скотченко А. С. Интегрированная модель стратегического роста применительно к российским условиям (версия 1) // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – № 4 (77). – С. 218–226.
7. Das S. R., Ostrov D. N., Radhakrishnan A., Srivastav D. A New Approach to Goals-Based Wealth Management // SSRN Electronic Journal. – 2018. – DOI: 10.2139/ssrn.3117765
8. De Giorgi E. G. Loss Aversion with Multiple Investment Goals // Mathematics and Financial Economics. – 2011. – N 5 (3). – P. 203–227. – DOI: 10.1007/s11579-011-0057-y
9. De Giorgi E. G., Hens T. Prospect Theory and Mean-Variance Analysis: Does it Make a Difference in Wealth Management? // Investment Management and Financial Innovations. – 2009. – N 6 (1). – P. 122–129. – DOI: 10.5167/uzh-50736
10. De Giorgi E. G., Mahmoud O. Naive Diversification Preferences and their Representation // SSRN Electronic Journal. – 2016. – DOI: 10.2139/ssrn.2864231

References

1. Borisov R. S., Efimenko A. A. Optimizatsiya razmerov blokov elementarnykh zadaniy v zadachakh planirovaniya parallelnykh vychisleniy [Optimizing Sizes of Elementary Buildings in Tasks of Parallel Calculation Planning]. *Prikladnaya informatika* [Applied Information Science], 2018, Vol. 13, No. 3 (75), pp. 77–82. (In Russ.).
2. Ivanitskiy V. P., Tatyannikov V. A. Informatsionnaya asimmetriya na finansovykh rynkakh: vyzovy i ugrozy [Information Asymmetry on Finance Markets: Challenges and Threats]. *Ekonomika regiona* [Economy of Region], 2018, No. 14 (4), pp. 1156–1167. (In Russ.).
3. Kuklina O. K., Mikhaylova E. A., Yakhina A. S. Programmno-matematicheskoe obespechenie prognozirovaniya lokalnykh pokazateley [Software and Mathematic Support for Forecasting Local Indicators]. *Vestnik Zabaykalskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Zabaykal'skiy State University], 2015, No. 11 (126), pp. 97–104. (In Russ.).
4. Litvishko O. V., Golikova O. M. Effektivnaya biznes-model kak osnova prirosta investitsionnoy stoimosti professionalnogo sportivnogo kluba [Efficient Business-Model as a Basis of Growing Investment Value of the Professional Sport Club]. *Vestnik universiteta* [Bulletin of the University], 2019, No. 5, pp. 159–166. (In Russ.).
5. Litvishko O. V., Keshchyan V. G. Finansovo-pravovye osnovy upravleniya investitsionnymi riskami professionalnogo sporta [Finance and Legal Basis of Managing Investment Risks in Professional Sport]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2019, No. 1 (103), pp. 179–186. (In Russ.).
6. Khubulava N. M., Skotchenko A. S. Integrirovannaya model strategicheskogo rosta primenitelno k rossiyskim usloviyam (versiya 1) [Integrated Model of Strategic Growth as Applied to Russian Situation (Variant 1)]. *Vestnik Universiteta Rossiyskoy akademii obrazovaniya* [Bulletin of the University of the Russian Academy of Education], 2015, No. 4 (77), pp. 218–226. (In Russ.).
7. Das S. R., Ostrov D. N., Radhakrishnan A., Srivastav D. A New Approach to Goals-Based Wealth Management. *SSRN Electronic Journal*, 2018. DOI: 10.2139/ssrn.3117765

8. De Giorgi E. G. Loss Aversion with Multiple Investment Goals. *Mathematics and Financial Economics*, 2011, No. 5 (3), pp. 203–227. DOI: 10.1007/s11579-011-0057-y
9. De Giorgi E. G., Hens T. Prospect Theory and Mean-Variance Analysis: Does it Make a Difference in Wealth Management? *Investment Management and Financial Innovations*, 2009, No. 6 (1), pp. 122–129. DOI: 10.5167/uzh-50736
10. De Giorgi E. G., Mahmoud O. Naive Diversification Preferences and their Representation. *SSRN Electronic Journal*, 2016. DOI: 10.2139/ssrn.2864231

Сведения об авторах

Роман Рафаилович Вейнберг

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры информатики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

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

E-mail: Veynberg.RR@rea.ru

Андрей Сергеевич Скотченко

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры информационного права,
информатики и математики РГУП.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
государственный университет правосудия»,
117418, Москва, Новочеремушкинская ул., д. 69.
E-mail: skotchenko@rambler.ru

Анатолий Алексеевич Григорьев

кандидат технических наук, доцент кафедры
управления информационными системами
и цифровой инфраструктурой
Национального исследовательского
университета «Высшая школа экономики».
Адрес: ФГАОУ ВО «Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 101000,
Москва, ул. Мясницкая, д. 20.
E-mail: aagstat@gmail.com

Анатолий Борисович Ярошук

доктор экономических наук, профессор,
действительный член
Академии военных наук, профессор кафедры
«Финансы и кредит» ГУУ.
Адрес: ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления»,
109542, Москва, Рязанский проспект, д. 99.
E-mail: yab.58@mail.ru

Information about the authors

Roman R. Veynberg

PhD, Assistant Professor, Assistant Professor
of the Department for Informatics
of the PRUE.

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

E-mail: Veynberg.RR@rea.ru

Andrey S. Skotchenko

PhD, Assistant Professor, Assistant Professor
of the Department for Information Law,
Computer Science and Mathematics of the RSUJ.
Address: The Russian State University of Justice,
69 Novocheremushkinskaya Str.,
117418, Moscow, Russian Federation.
E-mail: skotchenko@rambler.ru

Anatoly A. Grigorev

PhD, Assistant Professor
of the Department for Information Systems
and Digital Infrastructure Management
of the HSE University.
Address: National Research University
Higher School of Economics,
20 Myasnitskaya Str.,
101000, Moscow,
Russian Federation.
E-mail: aagstat@gmail.com

Anatoly B. Yaroshyk

Doctor of Economics, Professor,
Member of the Academy of Military Sciences,
Professor of the Department for
Finance and Credit of the SUM.
Address: State University of Management,
99 Ryazansky Prospekt, 109542, Moscow,
Russian Federation.
E-mail: yab.58@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ СОЗДАНИИ И РАЗВИТИИ НИШЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С. Ю. Казанцева

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

В статье исследованы общие и частные характеристики двух российских компаний, функционирующих в сегменте органических продуктов питания. Автором были проанализированы компании «ВкусВилл» и «ЭкоНива», одна из которых является чисто торговой компанией, а вторая – агропромышленной с переходом в последнее время в сферу ретейла. Рассмотрены моменты, касающиеся сотрудничества исследуемых компаний. Особое внимание уделено основным этапам развития данных компаний с целью демонстрации последовательности действий при создании и развитии исследуемых видов деятельности. Также показана роль личности в создании и развитии бизнеса. Данные компании характеризуются тем, что их основатели – сильные и креативные личности, которые являются руководителями с момента создания компаний по настоящий момент. Рассмотрено в динамике, какие этапы проходили сами компании в своем развитии в параллели с этапами профессионального и личностного роста лидеров этих компаний. Данная статья будет особенно интересна предпринимателям, которые предполагают ведение бизнеса в сфере продуктов здорового питания как в качестве их производителя, так и в качестве ретейлера.

Ключевые слова: органические продукты, агрохолдинг, менеджмент, лидер.

SPECIFIC FEATURES OF MANAGEMENT IN SETTING-UP AND DEVELOPING NICH ORGANIZATIONS

Svetlana Yu. Kazantseva

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

The article studies general and particular characteristics of two Russian companies functioning in the segment of organic food. The author analyzed companies 'VkusVill' and 'EcoNiva', one of them is a trade company and the other is an agro-industrial company, which lately is moving towards retail. Aspects dealing with cooperation of these companies were investigated. Special attention was paid to key stages of the companies' development in order to show the sequence of steps during setting-up and developing operations being analyzed. The role of individual in developing business was demonstrated. These companies are characterized by the fact that their founders are strong and creative personalities, who have been executives since companies' setting-up to the present moment. The author studied the stages of companies' development in parallel with stages of professional and personality growth of their leaders. This article can be interesting for entrepreneurs, who plan to do business in the sphere of healthy food both as producers and retailers.

Keywords: organic food, agro-holding, management, leader.

Ни для кого не секрет, что в России лидером среди ретейлеров, которые занимаются продажей продуктов здорового питания, считается компания «ВкусВилл». Но на рынке суще-

ствуют и иные игроки, которые не столь известны, но в последнее время активно наступают на пятки лидерам в данном направлении. Одной из них является компания «ЭкоНива».

Компания «ВкусВилл» начала свою историю в 2009 г., когда открылся первый магазин «Избенка» [7], в котором продавались только молочные продукты. В 2010 г. компания стала получать обратную связь от покупателей с просьбами расширить ассортимент, и в 2012 г. руководство компании сделало прорыв в своей стратегии, открыв магазины под названием «ВкусВилл», в которых стали продаваться товары из других категорий продуктов здорового питания.

В период 2012–2013 гг. магазины «ВкусВилл» были убыточными и даже стоял вопрос об их закрытии. 2014 г. стал переломным в жизни компании, магазины стали приносить прибыль.

Магазины «Избенка» перестали субсидировать «ВкусВилл» и стали не столь важны для общего бизнеса. В 2017 г. компанией был запущен бот в Telegram, с помощью которого, используя смартфон, стало возможным выполнять много функций. В 2018 г. был запущен сервис доставки. Именно в 2018 г. расширилась география магазинов «ВкусВилл»: были открыты магазины в Санкт-Петербурге, Твери, Иваново, Смоленске и других городах. В 2019 г. «ВкусВилл» стал экспериментировать с форматами, открыв микромаркеты (опять же данная идея была получена при помощи обратной связи от потребителей) [3]. Также на станциях МЦК и в офисах появились вендинговые аппараты компании «ВкусВилл».

Если говорить про эмоциональную составляющую бизнеса, то компания «ВкусВилл» по сути является очень открытой. Она с удовольствием делится как своими победами, так и неудачами. В рамках такой открытости был создан онлайн-музей «Избенки» – сайт с воспоминаниями о пути с первой «Избенки» до 1 000-го магазина «ВкусВилл».

Что касается упомянутой компании «ЭкоНива», то годом ее создания является 1994 г., что намного ранее, чем более известная российским потребителям компания «ВкусВилл». Основными направлени-

ями деятельности при создании «ЭкоНива» были заявлены экологическое земледелие, консультирование сельхозпредприятий по вопросам экологического агропроизводства и др. [8].

В 1995 г. компания произвела и экспортировала экологически чистую гречку в страны Западной Европы, что было первым опытом поставки органической сельскохозяйственной продукции из России в Западную Европу [4].

В 1998 г. «ЭкоНива» занималась поставкой сельскохозяйственной техники и семян, начала участвовать в издании совместного российско-германского журнала под названием «Новое сельское хозяйство», а также с этого года издает брошюру «Политика семеноводства в Российской Федерации».

К 2002 г. у «ЭкоНивы» появились сельхозпредприятия в Курской, Воронежской и Оренбургской областях [5]. В 2011 г. компания разделилась на два обособленных холдинга: «ЭкоНива-Техника», занимающегося поставками техники, и «ЭкоНива-АПК», занимающегося агропроизводством [2].

В 2012 г. компания стала заниматься разведением мясного скота. Также в 2012 г. у компании появился бренд «Академия Молочных Наук» [6].

В 2013 г. компания запустила в Калужской области животноводческий комплекс на основе роботизированного доения.

В 2015 г. компания на основе экологического хозяйства «Савинская Нива» создала бренд биоовощей и зелени «Из Савино». Именно в этом году продукты компании «ЭкоНива» стали продаваться в московских магазинах «Азбука вкуса», «ВкусВилл» и «БИОСТОРИЯ».

В 2016 г. компания Danone признала «ЭкоНиву» лучшим поставщиком года.

В 2017 г. компания «Савинская Нива» стала осуществлять поставки экологически чистой говядины для завода Hipp, а бренду «Академия Молочных Наук» было присвоено звание «Продукт года 2017» на Международной выставке продуктов пи-

тания World Food Moscow. Также молочная продукция «Академии Молочных Наук» удостоилась знака качества от компании METRO Cash and Carry.

В 2018 г. компания открыла для себя новый сегмент – запустила образовательный проект «Агрокласс» для учащихся средних школ Воронежской области. Кроме того, в 2018 г. произошло важное для компании событие, которое получило свое дальнейшее развитие в планах компании 2019 г., – был открыт первый фирменный магазин.

2018 г. для компании стал очень плодотворным с точки зрения реализованных инициатив – в этом году компания презентовала еще один бренд, название которого аналогично названию компании, – «ЭКОНИВА», специализацией которого стали молочные продукты. Четвертая инициатива компании в 2018 г. – это запуск экскурсионного проекта для желающих посетить настоящую ферму и попробовать натуральные молочные продукты. Базой для данного проекта послужил животноводческий комплекс «Аристово» в Калужской области.

В 2019 г. хозяйство «Савинская Нива» стало заниматься производством органического молока, а в Оренбургской области заработал проект «Северная Нива Органик», специализацией которого стало органическое мясное животноводство и растениеводство.

В 2020 г. органическое производство «Савинская Нива» было принято в состав участников Международной федерации развития движения органического сельского хозяйства (IFOAM).

Таким образом, «ЭкоНива» является одним из поставщиков для компании «ВкусВилл», но в то же время путем открытия собственных фирменных магазинов начинает становиться и конкурентом.

Что же общего и в чем различия между этими компаниями?

«ЭкоНива-АПК» является аграрным холдингом, объединяющим:

- молочное производство;
- племенное и мясное скотоводство;

- семеноводство;
- растениеводство;
- переработку (молокоперерабатывающие заводы);
- агротуристический проект;
- органическое производство.

Компания же «ВкусВилл» является ретейлером, т. е. осуществляет только продажи, не занимаясь производством.

В последнее время компания «ЭкоНива» активно развивает сеть своих продаж. Продукцию можно купить как офлайн, так и онлайн, что особенно актуально в период пандемии.

Офлайн-партнерами компании являются «Ашан», «Карусель», METRO, «Перекресток», «Магнит», «Лента», «Утконос», BILLA, «Дикси», «Азбука Вкуса» и др.

Следует обратить внимание, что среди офлайн-партнеров не указана компания «ВкусВилл».

Онлайн-партнерами «ЭкоНива» являются меньше организаций, а именно: GLOBUS, METRO, «Ашан», «Перекресток», «Азбука Вкуса», «Утконос» и др.

Опять же среди онлайн-партнеров нет компании «ВкусВилл». Соответственно, можно сделать вывод, что хотя в 2015 г. продукция компании продавалась через «ВкусВилл», но в дальнейшем партнерство не получило развития. Дело в том, что в мае 2019 г. компания «ЭкоНива» заявила о своем желании открыть магазины по продаже молочных продуктов в Московском регионе. Предполагаемые инвестиции в проект по расчетам компании должны были составить до 100 млн рублей, тем самым компания решила конкурировать с торговыми сетями с характерным для них более широким ассортиментом [9]. За месяц до этого, в апреле 2019 г., компания разместила на профильном сайте вакансию менеджера по развитию розничной сети, в обязанности которого должны были входить организация работы данного направления в Москве и Подмосковье, поиск пригодных для реализации проекта помещений, открытие фирменных розничных магазинов, подбор персонала для целей проекта и пр.

Руководство компании объясняет такое решение не целью получения дополнительных доходов, а необходимостью иметь прямую обратную связь с потребителями. Также целью создания собственной сети является обеспечение «ЭкоНиве» гарантированного канала сбыта, в котором холдинг сможет сам управлять ценовой политикой на реализуемую продукцию. Но данным форматам магазинов достаточно сложно конкурировать с сетями по продаже продуктов здорового питания типа компании «ВкусВилл» с более широким ассортиментом, о чем свидетельствует опыт магазинов «Избенка», поэтому руководству компании «ЭкоНива» при открытии магазинов следует изучить опыт давно работающих на общем рынке конкурентов-ритейлеров.

Что касается менеджмента, то и в той и в другой компании большую роль играет личность лидера, причем и во «ВкусВилле», и в «ЭкоНиве» лидер не менялся с самого основания компании.

Во «ВкусВилле» бессменным лидером является Андрей Кривенко¹. Декларируемые принципы Андрея – честность, справедливость и клиентоориентированность. Его миссия – поддержка российского производителя.

Андрей Кривенко закончил с красными дипломами Московский физико-технический институт и РЭА им. Г. В. Плеханова. Когда Андрей решил открыть собственный бизнес, он сформировал для себя главный принцип: нужно в первую очередь думать о клиенте, и тогда предприятие обречено на процветание.

В 2009 г. Кривенко ушел из категории наемных работников в категорию владельцев бизнеса. Интересно, что Андрей первым делом нанял технолога по молочным продуктам, который сформулировал требования к данной линейке продуктов, главное из которых – отсутствие химических компонентов в их составе. Только потом, исходя из заявленных требований, он

стал искать поставщиков. В то время Андрей Кривенко занимался практически всеми аспектами деятельности своей фирмы: от логистики до написания компьютерного программного обеспечения бизнеса. Что касается программного обеспечения, то, будучи выпускником МФТИ, он сам написал необходимые программные продукты, которые позволили анализировать спрос для распределения скоропортящейся продукции (а именно такую продукцию без химических добавок реализует компания) по торговым точкам.

В 2016 г. А. Кривенко стал предпринимателем года по версии РБК. В настоящее время, несмотря на наличие достаточно высокого дохода от владения бизнесом, он продолжает принимать активное участие в управлении созданной им компанией.

Если говорить про компанию «ЭкоНива», то ее основателем и бессменным лидером является Штефан Дюрр².

В 1989 г. Штефан Дюрр, будучи студентом, приехал из Западной Германии в СССР на стажировку, в ходе которой он шесть месяцев был практикантом в колхозе имени 50-летия СССР. В 1991 г. он вновь проходил практику в СССР – в колхозе имени 40-летия Октябрьской революции (недалеко от Курска). В том же году Штефан Дюрр и группа единомышленников создали организацию «АПОЛЛО», которая стала проводить обмен между студентами аграрных вузов СССР и ФРГ.

В 1994 г. Штефан Дюрр, вдохновленный возможностями российского сельского хозяйства, создал в России компанию «ЭкоНива», профиль которой – экологическое земледелие, а также российско-германское сотрудничество в области аграрной политики. В 2013 г. ему было присвоено российское гражданство за особые заслуги перед Россией. И по настоящее время Штефан Дюрр является лидером созданной им компании «ЭкоНива», развиваясь вместе с ней.

¹ URL: <https://24smi.org/celebrity/134959-andrei-krivenko.html> (дата обращения: 01.11.2020).

² URL: <https://www.ekoniva-moloko.com/stefan-durr> (дата обращения: 01.11.2020).

Таким образом, можно провести определенные параллели между развитием этих двух компаний, показывающие как их общие свойства, так и отличия.

Компания «ВкусВилл» демонстрирует более высокие темпы роста, чем компания «ЭкоНива». Это объясняется тем, что «ВкусВилл» не занимается производством, а вкладывает свои усилия только в ритейл. «ЭкоНива» же пришла в ритейл после развития своего производства, причем в истории компании есть и опыт производства сельхозтехники, что, естественно, является

более долгоокупаемым видом бизнеса по сравнению с торговлей. Все это уменьшает показатели оборачиваемости вложенных в бизнес ресурсов, влияя на динамику развития компании.

Схематично вехи развития компаний и их лидеров представлены на рис. 1–4.

Как видно из рис. 1, компания «ВкусВилл» развивается в течение последних 10 лет очень динамично, практически каждый год осваивая новые направления и сервисы.

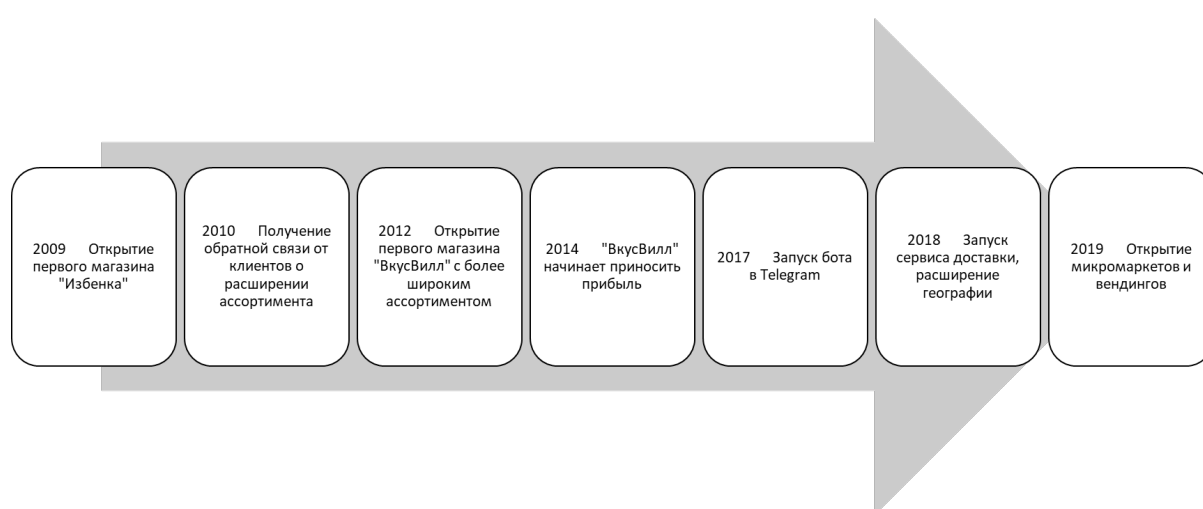


Рис. 1. Основные этапы развития компании «ВкусВилл» [7]

Андрею Кривенко было присвоено звание «Предприниматель года» через семь лет после открытия первого магазина (рис. 2). Такое быстрое признание объясняется в том числе и тем, что предприниматель в качестве бизнеса выбрал перспек-

тивную и, что важно, незанятую на тот момент нишу продуктов здорового питания, что было принято и признано потребителями на российском рынке продуктов питания.

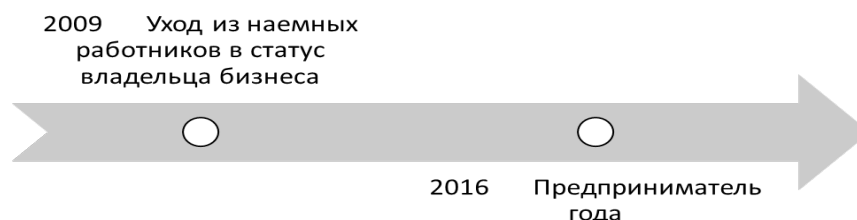


Рис. 2. Основные этапы развития основателя компании «ВкусВилл» [7]

История развития компании «ЭкоНива» насчитывает уже 25 лет (рис. 3). За это вре-

мя она достигла значительных успехов. Временные интервалы между основными

вехами ее развития составляли вначале несколько лет, а в последнее время значительно сократились, в том числе за счет диверсификации деятельности путем

освоения не только производственной деятельности, но и выхода в ретейл и сферу услуг.

1994	Создание компании
1995	Экспорт органической гречки в Европу
1998	Поставка сельхозтехники и семян, выпуск журнала
2002	Расширение географии
2011	Выделение агрохолдинга в отдельную структуру
2012	Разведение мясного скота и создание собственного бренда
2013	Запуск собственного животноводческого комплекса
2015	Второй бренд, выход на московский рынок
2016	Лучший поставщик года
2017	Получение знаков качества, поставки для Hipp
2018	Запуск образовательного проекта и открытие первого фирменного магазина, третий бренд, экскурсионный проект
2019	Производство органического молока, мяса, растений

Рис. 3. Основные этапы развития компании «ЭкоНива» [8]

Основатель и лидер компании «ЭкоНива» Штефан Дюрр получил признание через 20 лет после основания компании в виде российского гражданства, что, несо-

мненно, свидетельствует о его заслугах в сфере агропроизводства (рис. 4). Этот путь был более долгим по сравнению с признанием заслуг Андрея Кривенко.



Рис. 4. Основные этапы развития основателя компании «ЭкоНива» [8]

Особенностью двух изученных нишевых компаний, которые в свое время были контрагентами, а сейчас уже больше переходят в разряд конкурирующих компаний, является наличие в них сильного лидера. Главная особенность лидеров этих компаний – готовность к постоянному саморазвитию, а также отсутствие боязни перемен, стремление к росту и развитию созданных ими компаний. Эти компании, несомненно, изучают опыт друг друга с целью учета

как негативных, так и позитивных моментов в создании и развитии профильного бизнеса [1].

Таким образом, по нашему мнению, проблемой исследуемых нишевых компаний является их сильная зависимость от личности лидера. Решением данной проблемы может быть возвращение преемника, но далеко не каждый лидер готов растить того, кто может составить ему конкуренцию до момента появления у лидера

желания передать в другие руки созданный им бизнес. Дальнейшими возможными направлениями исследований в данной

сфере может быть построение моделей зависимости результатов развития компаний от типа лидера.

Список литературы

1. Докукина А. А., Каравяева А. И. Бенчмаркинг как необходимый инструмент развития современной организации // Устойчивое развитие российской экономики : материалы III Международной научно-практической конференции (15–17 марта 2016 г.). – М. : ФГБОУ «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. – С. 128–133.
2. Казанцева С. Ю. Анализ инвестиционных процессов в агропромышленных кластерах Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12-2 (89). – С. 687–693.
3. Казанцева С. Ю. Особенности торговли продуктами для здорового питания // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 11. – С. 3371–3380.
4. Красильникова Е. А. Товародвижение: системы управления в современных условиях // Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения : материалы Международной научно-практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов / под ред. В. И. Малышкова. – М. : ИД «Научная библиотека», 2015. – С. 109–111.
5. Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. Региональный ритейл Российской Федерации: тенденции и перспективы // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 3. – С. 763–774.
6. Панасенко С. В. Проблемы и перспективы развития регионального агромаркетинга // Актуальные аспекты развития инновационной мезоэкономики : сборник статей по материалам Международной научно-практической заочной конференции. – Хабаровск : Хабаровский государственный университет экономики и права, 2016. – С. 104–109.
7. Путь от «Избенки» до «ВкусВилл» [Электронный ресурс]. – URL: <https://vkusvill.ru/history/> (дата обращения: 01.11.2020).
8. ЭкоНива. История. Предыстория [Электронный ресурс]. – URL: <https://ekoniva-park.ru/company/history> (дата обращения: 01.11.2020).
9. «ЭкоНива» откроет сеть магазинов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dairynews.ru/news/ekoniva-otkroet-set-magazinov.html> (дата обращения: 01.11.2020).

References

1. Dokukina A. A., Karavaeva A. I. Benchmarking kak neobkhodimyy instrument razvitiya sovremennoy organizatsii [Benchmarking as a Necessary Tool of Developing Today's Organization]. *Ustoychivoe razvitie rossiyskoy ekonomiki, materialy III Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii (15–17 marta 2016 g.)* [Sustainable Development of Russian Economy: materials of the 3rd International Conference (15–17 March, 2016)]. Moscow, The Plekhanov Russian University of Economics, 2016, pp. 128–133. (In Russ.).
2. Kazantseva S. Yu. Analiz investitsionnykh protsessov v agropromyshlennykh klasterakh Rossiyskoy Federatsii [Analyzing Investment Processes in Agro-Industrial Clusters of the Russian Federation]. *Ekonomika i predprinimatelstvo* [Economics and Entrepreneurship], 2017, No. 12-2 (89), pp. 687–693. (In Russ.).
3. Kazantseva S. Yu. Osobennosti trgovli produktami dlya zdorovogo pitaniya [Specific Features of Selling Healthy Food]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo* [Russian Entrepreneurship], 2018, Vol. 19, No. 11, pp. 3371–3380. (In Russ.).

4. Krasilnikova E. A. *Tovarodvizhenie: sistemy upravleniya v sovremennykh usloviyakh* [Product-Movement: Management Systems in Today's Conditions]. *Razvitie ekonomiki i predprinimatelstva v usloviyakh ekonomicheskikh strategiy importozameshcheniya, materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, sbornik nauchnykh statey prepodavateley, aspirantov i studentov* [Development of Economy and Entrepreneurship in Conditions of Import-Substitution Strategy: materials of the International Conference, collection of academic articles by lecturers, post-graduate students and students], edited by V. I. Malyshev. Moscow, Publishing House 'Academic Library', 2015, pp. 109–111. (In Russ.).
5. Krasilnikova E. A., Nikishin A. F. *Regionalnyy reteyl Rossiyskoy Federatsii: tendentsii i perspektivy* [Regional Retail in the Russian Federation: Trends and Prospects]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo* [Russian Entrepreneurship], 2018, Vol. 19, No. 3, pp. 763–774. (In Russ.).
6. Panasenko S. V. *Problemy i perspektivy razvitiya regionalnogo agromarketinga* [Challenges and Prospects of Regional Agro-Marketing Development]. *Aktualnye aspekty razvitiya innovatsionnoy mezoekonomiki, sbornik statey po materialam Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy zaachnoy konferentsii* [Acute Aspects of Developing Innovation Mezo-Economics: collection of articles on materials of the International On-Line Conference]. Khabarovsk, The Khabarovsk State of University of Economics and Law, 2016, pp. 104–109. (In Russ.).
7. Put ot «Izbenki» do «VkusVill» [The Road from 'Izbenka' to 'Vkusvill'] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://vkusvill.ru/history/> (accessed 01.11.2020).
8. EkoNiva. Istoriya. Predystoriya [EcoNiva. History. Pre-History] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://ekoniva-apk.ru/company/history> (accessed 01.11.2020).
9. «EkoNiva» otkroet set magazinov [EcoNiva will Open a Chain of Shops] [E-resource]. (In Russ.). Available at: <https://www.dairynews.ru/news/ekoniva-otkroet-set-magazinov.html> (accessed 01.11.2020).

Сведения об авторе

Светлана Юрьевна Казанцева

кандидат экономических наук, доцент,
доцент базовой кафедры торговой политики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: KazantsevaSveta@yandex.ru
ORCID: 0000-0002-7410-9039

Information about the author

Svetlana Yu. Kazantseva

PhD, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Basic Department
of Trade Policy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: KazantsevaSveta@yandex.ru
ORCID: 0000-0002-7410-9039

ТРАДИЦИОННЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ САНИРОВАНИЯ (ЛИКВИДАЦИИ) ПРОБЛЕМНОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В. М. Полетаева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва, Россия

А. М. Смулов

Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет,
Москва, Россия

Статья посвящена исследованию вопросов снижения (ликвидации) проблемной и просроченной ссудной задолженности по кредитам, предоставленным банками юридическим лицам. Авторами дан обзор методов, традиционно используемых кредитными организациями для решения рассматриваемой задачи, а также формулируются концепции подходов, которые могут стать перспективной альтернативой традиционным методам. Предложены методы (модификации методов) санации (ликвидации) проблемной ссудной задолженности по корпоративным кредитам. Суть первого метода заключается в формировании потока платежей от предприятий-заемщиков к кредиторам в счет исполнения ими долговых обязательств на условиях, определяемых финансовыми возможностями заемщиков. Суть второго метода состоит в реализации долга на квазиэквивалентных условиях. Предложена модификация второго подхода, заключающаяся в расширении перечня видов ценных бумаг, применяемых для обмена проблемного долга, и приведено обоснование авторской позиции. Кроме того, представлены алгоритмы реализации данных перспективных методов. Статья базируется на исследованиях ведущих российских ученых-экономистов по вопросам обеспечения роста национальной хозяйственной системы, банковской деятельности, работы с проблемной ссудной задолженностью юридических лиц.

Ключевые слова: банк, кредитор, просроченная ссудная задолженность, заемщик, рентный метод, реализация долга на квазиэквивалентных условиях.

TRADITIONAL AND PERSPECTIVE METHODS OF CORPORATE NON-PERFORMING LOANS REJUSTMENT (LIQUIDATION)

Vladislava M. Poletaeva

HSE University, Moscow, Russia

Aleksey M. Smulov

Private educational institution of higher education

Saint Tikhon's Orthodox University for the Humanities, Moscow, Russia

Article covers issues of banks' corporate non-performing and overdue loans management (liquidation). Authors make revision of methods that banks usually use for current goal solution and develop concepts of approaches to non-performing loans management that could become out the perspective alternative for traditional methods. Scientific novelty of the manuscript is in developing the methods (modifications of methods) of bank corporate non-performing loans rejustment (liquidation). The principle of the first method is in changing conditions of corporate debt repayment - the new conditions must be determined by financial possibilities of the borrower. The main idea of the second one is in non-performing or overdue debt sell on the quasiequivalent terms. At that article set the modification of the second method, based on the idea of the expansion of the list of types of securities used for non-performing loans exchange deals and provides with the substantiation of the author's position. In addition, the

manuscript presents algorithms of mentioned perspective methods implementation. Article is based on the studies of leading Russian economists in the field of national economic system growth, banking, corporate non-performing loans management.

Keywords: bank, creditor, non-performing loans, overdue loans, borrower, rent method, sell of debt on quasiequivalent terms.

Одной из важнейших проблем развития современной экономики Российской Федерации является существенный объем проблемной (в том числе просроченной) ссудной задолженности по кредитам, предоставленным, в частности, юридическим лицам, на балансах кредитных организаций. Значительный рост их величин наблюдается в периоды обострений, перманентного системного кризиса национальной хозяйственной системы [3]. Обострения системного кризиса отечественной экономики наблюдались неоднократно, в том числе в 1998–1999 гг., 2008–2009 гг., 2014–2016 гг., в 2020 г. Толчком к таким обострениям, как правило, служит существенное ухудшение внешних по отношению к российской хозяйственной системе условий ее функционирования, например, изменение конъюнктуры мировых товарно-сырьевых и финансовых рынков, локальные (мировые) финансово-экономические кризисы, геополитические конфликты, эпидемии-пандемии и т. п.

Особенно актуальной проблема ликвидации «плохих» кредитов становится в условиях необходимости скорейшего перехода отечественной экономики от неэффективной экспортно-сырьевой модели к модели устойчивого промышленного роста [5]. Обеспечение подобной трансформации в результате существенного устаревания основных фондов, производственных технологий российской промышленности, падения производительности труда в этих отраслях [1. – С. 83] требует существенного наращивания объемов банковского, банковско-государственного (в силу наличия у указанных субъектов соответствующих ресурсов, а также преимуществ использования банковского кредитования в качестве источника инвестирования)

финансирования предприятий обрабатывающих производств.

Согласно доступным данным Банка России, только в течение обострения системного кризиса 2014–2016 гг. удельный вес просроченной ссудной задолженности в общей величине задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, увеличился с 4,6% по состоянию на 1 января 2015 г. до 6,9% по состоянию на 1 января 2017 г.¹ По состоянию на 1 мая 2020 г. в условиях очередного обострения системного кризиса, вызванного пандемией COVID-19, величина этого показателя составляет 7,8%².

Еще большее значение, как правило, принимает размер проблемной ссудной задолженности. Это объясняется тем, что банки активно используют различные инструменты реструктуризации кредитов низкого качества, не допуская тем самым ситуации несвоевременного исполнения обязательств заемщиками. Так, например, по расчетам Moody's Investors Services, величина доли проблемной ссудной задолженности в 2015 г. была равна 11% [8]. По прогнозам того же агентства, в 2020 г. удельный вес проблемной в общей величине ссудной задолженности может достичь 20% [7].

Перечень методов (подходов) работы с проблемной и просроченной ссудной задолженностью юридических лиц достаточно разнообразен. При этом российские кредитные организации предпочитают применять традиционные методы, например, реализацию заложенного имущества компании-заемщика, востребование поручительств или гарантий третьих лиц, реа-

¹ URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/; <https://old.cbr.ru/statistics/pdko/sors/>

² Там же.

лизацию в отношении должника процедуры банкротства и получение части его активов в процессе конкурсного производства. Наряду с обеспечением возможности погашения проблемного (просроченного) долга в полном объеме или частично, их применение обладает и рядом существенных недостатков как для заемщика, так и для самих кредиторов. Эти недостатки становятся особенно очевидными в условиях острой необходимости обеспечения структурной перестройки национальной хозяйственной системы и ее перехода к устойчивому росту. Поэтому весьма актуальной задачей на сегодняшний день представляется выработка новых методов санации (ликвидации) просроченной и проблемной ссудной задолженности, прежде всего промышленных предприятий.

Существуют четыре основные группы методов (подходов) ликвидации проблемных (в том числе просроченных) долговых обязательств компаний-заемщиков:

- 1) погашение долга за счет имущества заемщика, поручительств или гарантий третьих лиц;
- 2) списание проблемного (в том числе просроченного) кредита;
- 3) реструктуризация проблемной (в том числе просроченной) ссудной задолженности;
- 4) реализация (продажа, обмен) проблемных или просроченных долговых обязательств (рис. 1).

Погашение долга за счет имущества заемщика, поручительств или гарантий третьих лиц

Данная группа методов связана с использованием для исполнения обязательств имущества должника, признанного банкротом, а также переданного заемщиком залогового обеспечения (поручительств или гарантий третьих лиц).

Удовлетворение требований кредиторов за счет имущества заемщика, признанного банкротом¹. Указанный метод предполагает ре-

ализацию судебной процедуры признания предприятия-заемщика банкротом и востребование долга в порядке очередности, установленной российским законодательством. Как правило, ссудная задолженность включается в пятую (последнюю) очередь, судебное разбирательство проходит в течение длительного периода времени (срок может достигать нескольких лет). Не вдаваясь в тонкости достаточно сложных юридических процедур, сопровождающих данный метод, можно оценить ожидаемый конечный экономический результат для кредиторов и заемщика.

Результатом проведения процедуры банкротства является ликвидация предприятия-должника. При этом, хотя прекращение деятельности компаний, неспособных своевременно и в полном объеме исполнить свои обязательства перед кредиторами, и обеспечивает «очищение» экономики от низкоэффективных хозяйственных единиц, решение задачи по структурной перестройке национальной хозяйственной системы и ее переходу к модели устойчивого промышленного роста предполагает сохранение предприятий, прежде всего обрабатывающей промышленности, в особенности функционирующих с небольшой рентабельностью, продукция которых может быть востребована в долгосрочной перспективе. Государство в случае ликвидации компании лишается плательщика налоговых и иных платежей в бюджетную систему и государственные внебюджетные фонды. Растут безработица и социальные напряжения. Кроме того, процедура банкротства при определенных условиях влечет за собой обогащение лишь узкого круга лиц, кредиторы же получают небольшой объем средств, компенсирующий долговые обязательства далеко не в полном объеме.

Обращение взыскания на заложенное имущество должника (в том числе признанного банкротом), востребование поручительств или гарантий третьих лиц. Реализация данного метода обеспечивает полное или частичное исполнение долговых обязательств заемщиков перед кредиторами.

¹ В данном случае рассматривается ситуация погашения только необеспеченных кредитов.

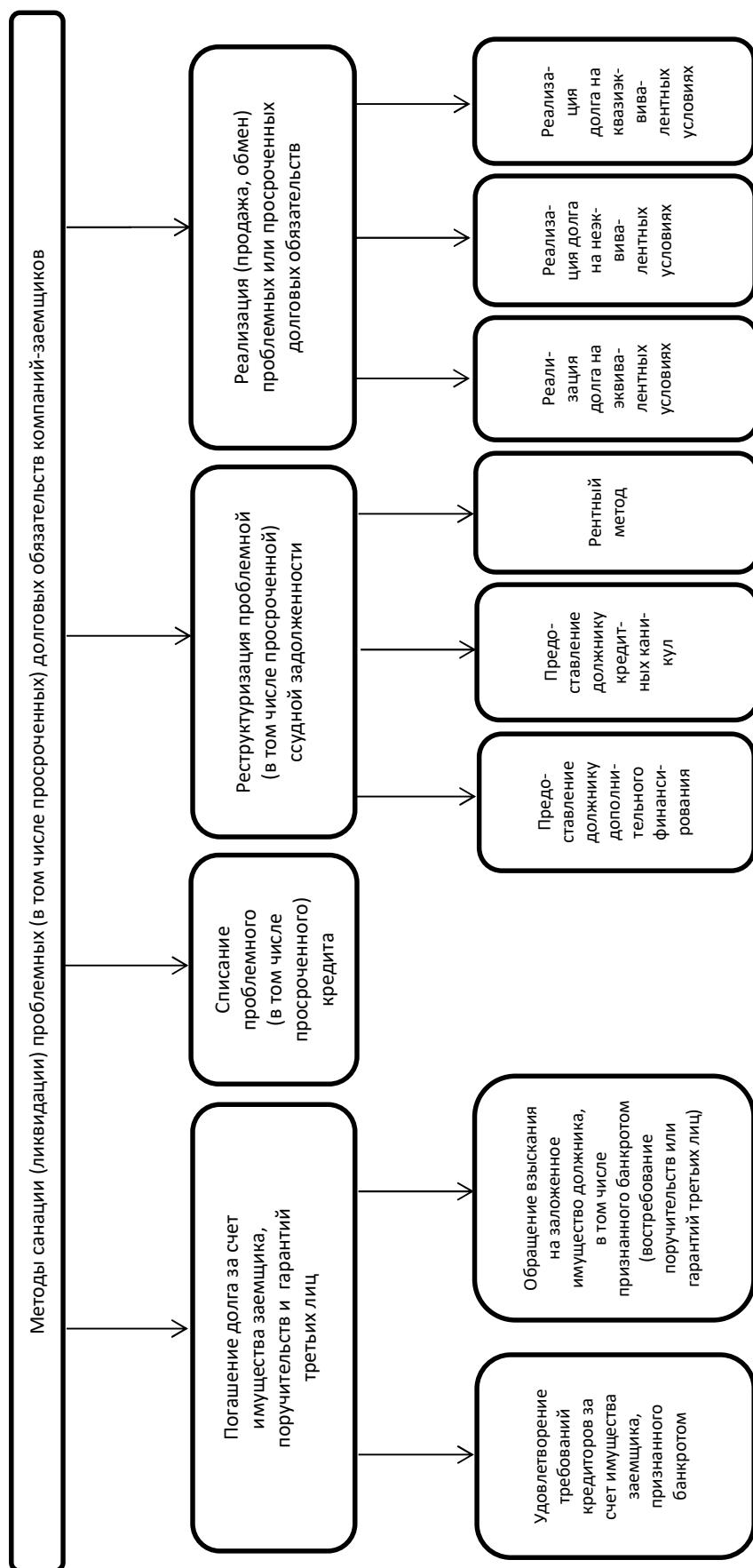


Рис. 1. Методы ликвидации проблемных (просроченных) долговых обязательств компаний-заемщиков

В то же время продажа залогового обеспечения у функционирующей компании предполагает единовременное изъятие у нее части имущества, которое могло бы быть задействовано в ее хозяйственной деятельности, что в свою очередь может повлечь за собой снижение устойчивости функционирования предприятия (в том числе финансовой). Востребование же поручительств и гарантий третьих лиц в соответствии с российским законодательством сопряжено с переходом к поручителям (гарантам) прав требований кредиторов к заемщикам по долговым обязательствам на условиях, предусмотренных договором поручительства (гарантии). Как правило, при изъятии поручителями (гарантами) у должника средств (в счет погашения долговых обязательств) в существенной мере не учитываются потребности предприятия-заемщика по развитию его деятельности, что также может нанести урон устойчивости функционирования этой (особенно производственной) компании.

Для кредиторов тоже существует ряд объективных трудностей, связанных с обращением взыскания на предмет залога или востребованием поручительства (гарантии). Например, обращение взыскания на предмет залога в ряде случаев возможно только в судебном порядке, а при внесудебном обращении имеются ограничения при организации процедуры продажи заложенного имущества. Так, при внесудебном обращении взыскания на предмет залога условия его реализации, как правило, определяются соглашением между залогодателем и залогодержателем. Кроме того, существует требование к залогодержателю о направлении залогодателю и должнику уведомления о начале обращения взыскания на заложенное имущество, при этом начать собственно процедуру реализации этого имущества возможно не ранее чем через 10 дней с момента получения залогодателем и должником указанного уведомления. В случае же проведения в отношении залогодателя процедуры банкрот-

ства реализация предмета залога с даты введения наблюдения, за исключением ряда случаев (к примеру, если существует риск повреждения заложенного имущества, вследствие которого произойдет существенное снижение его стоимости, или если обращение взыскания на предмет залога не приведет к невозможности восстановления платежеспособности залогодателя), не допускается.

Востребование поручительства или гарантий возможно только по истечении определенного периода времени и по результатам принятия кредиторами ряда мер, направленных на взыскание долга с заемщиков.

В силу описанных выше причин при возврате проблемного долга по сделкам кредитования в рамках финансового механизма формирования экономики устойчивого промышленного роста применение методов этой группы целесообразно только в случаях, когда использование иных методов не дало положительных результатов либо невозможно в силу объективных причин.

Списание проблемного (в том числе просроченного) кредита

Реализация данного метода связана с отказом кредиторов от востребования проблемного долга в силу бесперспективности или экономической нецелесообразности таких действий. Подобные действия могут снизить финансовую устойчивость или ухудшить деловую репутацию, а также не будут способствовать улучшению финансово-хозяйственного положения заемщика и качества его менеджмента. Более того, поскольку использование рассматриваемого метода предполагает начисление банком резервов на возможные потери в 100%-ном объеме от величины проблемного кредита и, соответственно, рост расходов, снижение прибыли банка на указанную сумму и достаточности его собственных средств, применение кредитной организацией этого метода может быть негативно воспринято Центральным банком

Российской Федерации. Последствиями такого негативного восприятия может стать, например, введение Банком России в отношении кредитной организации дополнительных мер надзорного характера, в том числе изменение периодичности предоставления ряда форм отчетности с ежемесячной или ежеквартальной на ежедневную, направление различного рода запросов и рекомендаций по организации той или иной деятельности.

По указанным причинам списание проблемной ссудной задолженности, на наш взгляд, целесообразно осуществлять только по кредитам относительно небольшого объема. Во всех остальных случаях следует использовать иные методы.

Реструктуризация проблемной (в том числе просроченной) ссудной задолженности

Эта группа методов предполагает изменение первоначально определенных кредитным договором параметров сделки, в том числе предоставление должникам дополнительного финансирования, кредитных каникул, изменение сумм (периодичности) платежей заемщиков по возврату средств при неизменности иных установленных указанным договором условий (рентный метод).

Предоставление должнику дополнительного финансирования. Суть данного метода заключается в докредитовании компании-должника, в результате чего она может улучшить свое финансово-хозяйственное положение и исполнить обязательства перед кредиторами в полном объеме. При этом в ряде случаев (например, при низком качестве менеджмента предприятия-заемщика) реализация этого метода может не принести указанных выше ожидаемых ключевыми участниками кредитной сделки результатов и не способствовать достижению их интересов. Более того, кредиторы могут попасть в ситуацию «финансовой иглы», когда по причине неэффективного использования руководством компании предоставленного финансирования ей будут требоваться все новые и новые

капиталовложения, а они, ожидая (безрезультатно) улучшения финансово-хозяйственного положения этой компании, будут вынуждены продолжать предоставлять ей ресурсы и нести убытки, что является существенным недостатком рассматриваемого метода. Помимо всего прочего докредитование заемщиков может рассматриваться Банком России как фактор ухудшения качества обслуживания ими долга, что потребует от кредитной организации доначисления резервов на возможные потери по ссудной задолженности указанных предприятий. Это в свою очередь увеличит сумму расходов банка, снизит его прибыль и достаточность собственных средств.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что сфера применения метода, основанного на предоставлении заемщику дополнительного финансирования, существенно ограничена. Его использование наиболее целесообразно в ситуации некоторого временного ухудшения финансово-хозяйственного положения предприятий вследствие негативного воздействия внешних по отношению к ним факторов, например, снижения платежеспособности покупателей ввиду обострения системного кризиса. При этом важными условиями эффективной реализации метода выступают высокая квалификация и положительная деловая репутация менеджмента компании-получателя ресурсов.

Предоставление должнику кредитных каникул. Подобным же образом ограничена и сфера применения метода, заключающегося в предоставлении заемщику кредитных каникул. В его рамках предприятия-заемщики получают от кредиторов отсрочку в погашении ссудной задолженности, в результате чего, как и в предыдущем случае, может улучшиться финансово-хозяйственное положение компаний, что впоследствии обеспечит возможность исполнения ими долговых обязательств. В то же время предоставление заемщику кредитных каникул влечет за собой увеличение долговых обязательств перед кредиторами ввиду того, что в процессе указанных

каникул, как правило, производится начисление процентов на остаток ссудной задолженности.

Важным аспектом реализации указанного метода является определение требуемого должнику срока кредитных каникул, который характеризуется существенной неопределенностью. При этом часто трудно гарантировать наступление ситуации улучшения финансово-хозяйственного положения предприятия-заемщика в обозримом будущем. Кроме того, при реализации рассматриваемого метода у кредиторов возникает упущенная выгода (а в определенных случаях и убытки), поскольку они могли бы инвестировать средства в другие проекты. Более того, как и при использовании предыдущего метода, в данном случае банк сталкивается с ситуацией увеличения расходов вследствие доначисления резервов на возможные потери по кредитам предприятий-должников по причине реализации фактора ухудшения качества обслуживания долга.

Рентный метод. Данный метод заключается в формировании потока платежей от предприятий-заемщиков к кредиторам в счет исполнения ими долговых обязательств на условиях, отличных от первоначально определенных кредитными договорами. Его реализация предполагает, в частности, изменение сумм платежей по погашению проблемной ссудной задолженности, а при необходимости – и их периодичности при неизменности иных условий рассматриваемого договора. Сумма и периодичность указанных платежей устанавливаются исходя из финансовых возможностей компаний-должников по возврату предоставленных им денежных ресурсов. Только подобным образом, на наш взгляд, может быть обеспечено достижение интересов кредиторов по возврату финансирования, а предприятий – по сохранению компаний и возможному улучшению их финансово-хозяйственного положения.

Рентный метод можно применять ввиду того, что формирование потока положительных платежей предприятия-заемщика

может быть интерпретировано как использование инструмента финансовой ренты или аннуитета, предполагающего выплаты в фиксированные (чаще всего равные) промежутки времени.

В отличие от двух предыдущих методов данной группы его использование не предполагает предоставление должнику ни дополнительных ресурсов, ни отсрочки при исполнении обязательств. Применение рентного метода также в большинстве случаев не требует доначисления резервов на возможные потери по ссудной задолженности, поскольку подобный вид реструктуризации с высокой долей вероятности влечет за собой своевременный и в полном объеме возврат средств кредиторам.

Следует отметить, что рассматриваемый в рамках данной статьи подход применяется для возврата проблемной (просроченной) ссудной задолженности предприятий обрабатывающей промышленности, что не исключает возможности использования его модификаций для компаний иных отраслей.

Для решения задачи по формированию графика платежей в счет возврата проблемного (просроченного) кредита, ориентированного на финансовые возможности предприятия-заемщика, предлагается осуществить построение имитационной модели, характеризующей деятельность промышленной компании [2; 4].

По мнению авторов, для описания производственного процесса этой компании может быть использована функция В. Леонтьева – Р. Стоуна, определяющая объем выпущенной продукции при заданных величинах производственных факторов и нормах их затрат на создание единицы такой продукции. В качестве факторов производства предлагается рассматривать основной и оборотный капитал, а также труд. Выручка предприятия-заемщика рассчитывается как произведение объема выпущенной им продукции на цены реализации этой продукции. При этом объем производства, а также цены на продукцию

определяются спросом (потребностью) на нее покупателей и заказчиков. Источниками финансирования расходов промышленной компании выступают ее собственные средства, а также банковские (банковско-государственные) кредиты. Величина затрат компании-должника складывается из ее расходов на приобретение перечисленных выше факторов, прочих затрат, связанных с производственной деятельно-

стью рассматриваемого предприятия, а также платежей в счет исполнения долговых обязательств по кредитам. Таким образом, можно рассчитать оптимальную величину изъятия средств предприятия обрабатывающей промышленности в счет погашения долговых обязательств, которая обеспечит его нормальное функционирование. На рис. 2 представлен алгоритм реализации рассматриваемого метода.

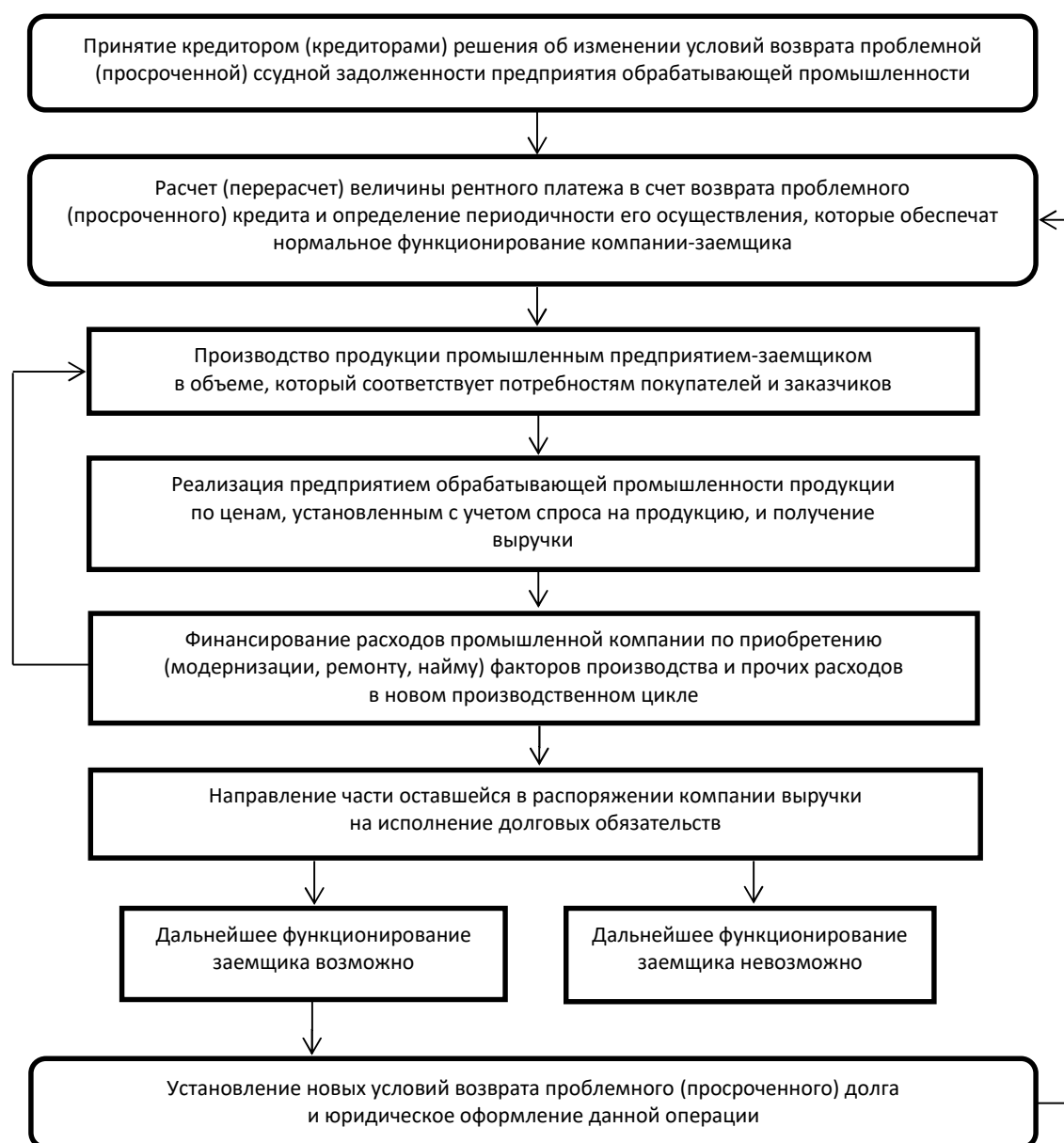


Рис. 2. Алгоритм реализации рентного метода возврата просроченной (проблемной) ссудной задолженности

Необходимо подчеркнуть, что описание модели, а также построение алгоритма реализации метода осуществлены с точки зрения движения денежных потоков по финансированию деятельности и расходованию средств предприятия обрабатывающей промышленности, а не с точки зрения отражения указанных потоков в бухгалтерском учете компании и в ее отчетности.

Этот метод целесообразно применять независимо от величины долга как для предприятий, функционирующих с небольшой положительной рентабельностью на постоянной основе (что является следствием негативного воздействия совокупности внешних и внутренних факторов), так и в ситуации временного ухудшения финансово-хозяйственного положения компаний (например, в связи с негативным влиянием внешних условий их функционирования).

Реализация (продажа, обмен) проблемных или просроченных долговых обязательств¹

Суть методов данной группы состоит в заключении кредиторами с третьими лицами сделок продажи или обмена проблемных (просроченных) долгов заемщиков. К числу таких третьих лиц могут относиться как стратегические инвесторы, так и коллекторские агентства или иные банки. При этом стратегическими инвесторами являются заинтересованные в развитии предприятия-заемщика органы государственной власти различных уровней, государственные или частные компании, а также отдельные физические лица.

Реализация долгов компаний стратегическим инвесторам как метод работы с проблемной (просроченной) ссудной задолженностью достаточно широко распространена в международной банковской практике, например, в ряде европейских государств, Китае, некоторых странах Юго-Восточной Азии, где роль стратегиче-

ского инвестора выполняют государственные компании. В некоторых азиатских государствах правительствами было инициировано создание сегмента частного бизнеса, в функции которого входит управление проблемной (просроченной) задолженностью [9]. К продаже долгов коллекторским агентствам активно прибегают как зарубежные кредитные организации, так и отечественные.

В зависимости от условий продажи (обмена) проблемных (просроченных) кредитов выделяют эквивалентную, неэквивалентную и квазиэквивалентную их реализацию.

Реализация долга на эквивалентных условиях. Данный метод предполагает получение кредиторами в результате продажи или обмена проблемной (просроченной) ссудной задолженности средств в размере, эквивалентном величине долга заемщика. Его реализация обеспечивает достижение интересов кредиторов и заемщиков (если долг приобретается стратегическим инвестором, осуществляющим мероприятия по улучшению финансово-хозяйственного положения предприятия). Недостатком данного метода является высокая стоимость проблемного (просроченного) кредита для покупателя, что снижает его заинтересованность в участии в подобного рода сделках. Поэтому продажа (обмен) долга на эквивалентных условиях на практике встречается лишь в исключительных случаях.

Реализация долга на неэквивалентных условиях. Гораздо большее распространение получил метод реализации проблемной (просроченной) ссудной задолженности на неэквивалентных условиях. В этом случае кредиторы получают возможность осуществить возврат вложенных в заемщиков средств за вычетом дисконта. При этом величина дисконта определяется по соглашению между продавцами и покупателями долга с учетом прежде всего качества самой задолженности. Как правило, она составляет около 20–40%, но в отдельных случаях может достигать и 70–90% от вели-

¹ Описание методов данной группы производится прежде всего с экономической точки зрения.

чины долга. Высокий размер дисконта является существенным недостатком рассматриваемого метода для кредиторов.

Реализация долга на квазиэквивалентных условиях. В отличие от других подходов этой группы, обеспечивающих в большей степени достижение интересов только одной из сторон сделки реализации долга, рассматриваемый метод позволяет учесть интересы как продавцов, так и покупателей проблемной (просроченной) ссудной задолженности, а также предприятий-должников.

Суть метода заключается в обмене долга на ценные бумаги третьих лиц (корпоративные или государственные) на псевдоэквивалентных условиях [6. – С. 496]. Это означает, что на момент совершения сделки обмена стоимость получаемых ценных бумаг третьих лиц будет ниже величины долговых обязательств предприятий-заемщиков. При этом с течением времени стоимость указанных ценных бумаг может возрасти, обеспечив кредитора возмещение частично, в полном объеме или в полном объеме с дополнительным доходом. Поэтому такие условия реализации проблемной (просроченной) ссудной задолженности и получили название квазиэквивалентных.

Наиболее подходящими для решения рассматриваемой задачи видами ценных бумаг, на наш взгляд, являются акции, облигации и инвестиционные паи. Увеличение стоимости акций может быть обеспечено посредством роста рыночной цены этих ценных бумаг. На рыночную цену акций оказывает влияние совокупность факторов, к числу которых относятся финансово-хозяйственное положение эмитента, уровень дивидендов по этим акциям, конъюнктура фондового рынка, экономическая и политическая ситуация в государстве, геополитическая обстановка и т. д.

Облигации являются менее волатильной ценной бумагой, однако, в отличие от акций, они обеспечивают держателям постоянный процентный (купонный) доход. Процентная ставка купонного дохода, вы-

плачиваемого в течение того или иного периода, как правило, устанавливается в процессе обращения ценной бумаги перед началом очередного купонного периода, а ее величина зависит от воздействия ряда факторов. Так, значение ставки во многом определяется конъюнктурой различных сегментов финансового рынка (кредитного, фондового, валютного), в частности, динамикой процентных ставок на различные активы и пассивы, которые в свою очередь в значительной мере зависят от решений, принимаемых Банком России в рамках денежно-кредитной политики, прежде всего по ключевой ставке. Другими факторами, воздействующими на уровень ставки купонного дохода по облигациям, выступают финансово-хозяйственное положение эмитентов, экономическая и политическая ситуация в государстве и пр.

Увеличение стоимости инвестиционного пая может обеспечиваться посредством роста имущества паевого инвестиционного фонда вследствие эффективного инвестирования средств самого паевого инвестиционного фонда в различные активы.

Использование акций, облигаций или инвестиционных паев обладает рядом преимуществ по сравнению с другими видами ценных бумаг и некоторыми иными финансовыми инструментами, в первую очередь для кредиторов. Например, в отличие от производных финансовых инструментов (фьючерсов, форвардов, опционов) вложения в рассматриваемые ценные бумаги характеризуются существенно меньшим уровнем риска. Преимуществом облигаций перед векселями является достаточно высокая вероятность (ввиду существенной нестабильности экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка) получения более значительного процентного купонного дохода, поскольку ставка этого дохода по облигациям в течение всего срока обращения ценных бумаг заранее не определена. Помимо всего прочего, и акции, и облигации, и инвестиционные паи, в отличие от векселей и ряда других ценных бумаг, обращаются на

организованном рынке, что повышает удобство их реализации кредиторами.

Предлагаемый метод состоит из двух этапов. На первом этапе компании-заемщики передают кредиторам в счет исполнения непогашенных долговых обязательств, носящих проблемный характер, собственные акции на условиях «один рубль долга = один рубль номинальной стоимости акций (одна акция)».

На втором этапе кредиторами производится обмен полученных акций на ценные бумаги третьих лиц на условиях, определенных соглашением между ними и стратегическими инвесторами. Рекомендуются осуществлять расчеты в соотношении «один рубль рыночной стоимости ценных

бумаг третьих лиц = один рубль стоимости акций предприятий-заемщиков». Последняя рассчитывается как средняя арифметическая стоимости, определенной по результатам оценки финансово-хозяйственного положения этих предприятий, и их номинальной стоимости. При этом оценка финансового положения может осуществляться кредиторами совместно со стратегическими инвесторами. Данное соотношение соответствует равенству финансово-экономических потерь продавцов и покупателей. Следует отметить, что предложенные параметры расчетов не являются единственно возможными. На рис. 3 представлен алгоритм реализации рассматриваемого метода.

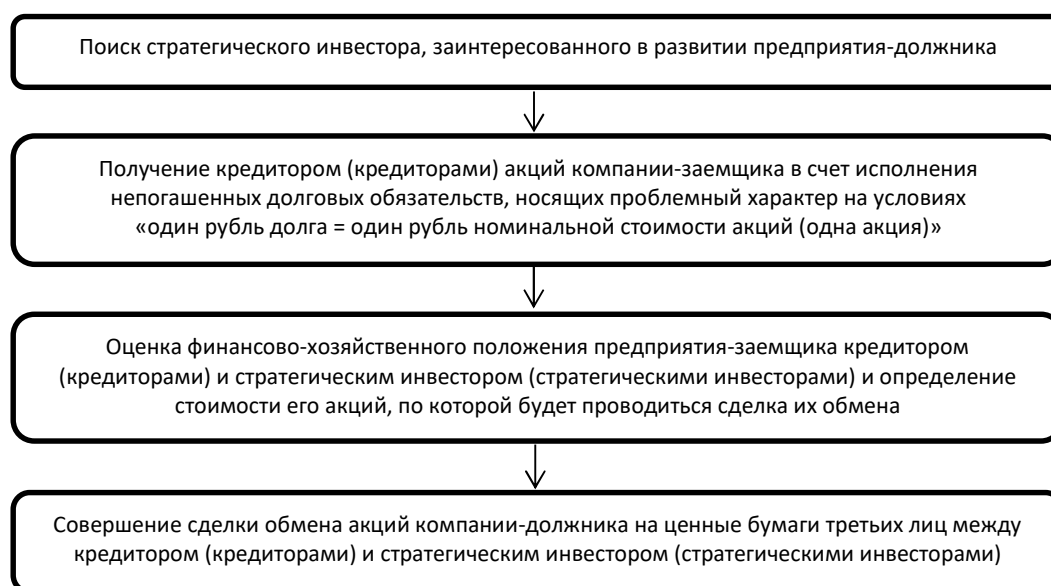


Рис. 3. Алгоритм метода, основанного на реализации долга на квазиэквивалентных условиях

В результате реализации данного метода кредиторы получают работающие активы, способные в будущем (при определенных условиях) возместить стоимость проблемной (просроченной) задолженности, а также принести их владельцам доход; стратегические инвесторы приобретают по приемлемой цене предприятия, которые благодаря их вложениям смогут улучшить свое финансово-хозяйственное положение и продолжить функционирование.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что среди всего многообразия методов санации проблемных и просроченных кредитов корпоративных заемщиков интересам ключевых участников кредитных сделок в наибольшей мере соответствуют, особенно в условиях необходимости скорейшего решения задачи по структурной перестройке национальной хозяйственной системы и ее переходу к модели устойчивого роста, рентный метод,

а также метод, предполагающий реализацию долга на квазиэквивалентных условиях. Именно они обеспечивают, с одной стороны, сохранение и повышение эффективности деятельности предприятий-

должников, а с другой – получение кредиторами возмещения долговых обязательств в полном объеме, а в ряде случаев – и дополнительного дохода.

Список литературы

1. Аганбегян А. Г., Клеева Л. П., Кротова Н. А., Куприянов Л. И., Мерзлякова С. Г., Мотова А. А., Панюков А. Ю. Направления промышленной политики России на перспективу : монография. – М. : РАНХиГС, 2014.
2. Багриновский К. А., Егорова Н. Е. Имитационные системы в планировании экономических объектов. – М. : Наука, 1980.
3. Губанов С. С. Кризисные реалии России и их преломление в оценках правительства (анализ статьи Д. Медведева) // Экономист. – 2015. – № 10. – С. 3–50.
4. Егорова Н. Е. Вопросы согласования плановых решений с использованием имитационных систем. – М. : Наука, 1987.
5. Полетаева В. М., Смудов А. М. Об экономике устойчивого промышленного роста // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2019. – Т. 46. – № 2. – С. 205–213.
6. Смудов А. М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и разрешение кризисных ситуаций. – М. : Финансы и статистика, 2009.
7. Moody's ожидает роста доли проблемных кредитов в РФ в 2020 г. до 20%, прогнозирует «лишь небольшую прибыль» банков. – URL: <http://www.finmarket.ru/shares/analytics/5211018>
8. Moody's прогнозирует в 2016 г. рост доли проблемных кредитов российских банков до 14–16%. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/2736317>
9. Working Group on NPL s in Central, Eastern and Southeastern Europe. – URL: <https://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/v2a.pdf>

References

1. Aganbegyan A. G., Kleeva L. P., Krotova N. A., Kupriyanov L. I., Merzlyakova S. G., Motova A. A., Panyukov A. Yu. Napravleniya promyshlennoy politiki Rossii na perspektivu, monografiya [Main Lines of Perspective Industrial Policy in Russia, monograph]. Moscow, RANKhiGS, 2014. (In Russ.).
2. Bagrinovskiy K. A., Egorova N. E. Imitatsionnye sistemy v planirovanii ekonomicheskikh obektov [Imitation Modeling in Economic Agents Activity Planning]. Moscow, Nauka, 1980. (In Russ.).
3. Gubanov S. S. Krizisnye realii Rossii i ikh prelomlenie v otsenkakh pravitelstva (analiz stati D. Medvedeva) [Russian Crisis Reality and their Mastering in Government Assessment (D. Medvedev's article analysis)]. *Ekonomist* [Economist], 2015, No. 10, pp. 3–50. (In Russ.).
4. Egorova N. E. Voprosy soglasovaniya planovykh resheniy s ispolzovaniem imitatsionnykh system [Issues of Planning Resolutions Consensus Building by Using Imitation Modeling]. Moscow, Nauka, 1987. (In Russ.).
5. Poletaeva V. M., Smulov A. M. Ob ekonomike ustoychivogo promyshlennogo rosta [On Economy of Sustainable Industrial Growth]. *Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Informatika* [Belgorod State University Scientific

Bulletin. Series Economics. Information Technologies], 2019, Vol. 46, No. 2, pp. 205–213. (In Russ.).

6. Smulov A. M. Promyshlennye i bankovskie firmy: vzaimodeystvie i razreshenie krizisnykh situatsiy [Industrial companies and Banks: Interaction and Solution of Crises]. Moscow, Finance and Statistics, 2009. (In Russ.).

7. Moody's ozhidaet rosta doli problemnykh kreditov v RF v 2020 g. do 20%, prognoziruet «lish nebolshuyu pribyl» bankov [Moody's expects growth share of non-performing loans in RF till 20% in 2020, forecasts «only narrow margin» in banks]. (In Russ.). Available at: <http://www.finmarket.ru/shares/analytics/5211018>

8. Moody's prognoziruet v 2016 g. rost doli problemnykh kreditov rossiyskikh bankov do 14–16% [Moody's forecasts growth share of non-performing loans in Russian banks till 14–16% in 2016]. (In Russ.). Available at: <https://tass.ru/ekonomika/2736317>

9. Working Group on NPL s in Central, Eastern and Southeastern Europe. Available at: <https://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/v2a.pdf>

Сведения об авторах

Владислава Марковна Полетаева

кандидат экономических наук, доцент
Школы финансов Национального
исследовательского университета
«Высшая школа экономики».
Адрес: ФГАОУ ВО «Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 101000,
Москва, ул. Мясницкая, д. 20.
E-mail: poletaeva_vladislava@mail.ru

Алексей Михайлович Смулов

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики
ОЧУ ВО ПСТГУ.
Адрес: образовательное частное учреждение
высшего образования «Православный
Свято-Тихоновский гуманитарный
университет», 115184, Москва,
ул. Новокузнецкая, д. 23-5А.
E-mail: jeger@bk.ru

Information about the authors

Vladislava M. Poletaeva

PhD, Assistant Professor
of the School of Finance
of the HSE University.
Address: National Research University
Higher School of Economics,
20 Myasnitskaya Str.,
101000, Moscow,
Russian Federation.
E-mail: poletaeva_vladislava@mail.ru

Aleksey M. Smulov

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department for Economics
of the PEIHESTOU.
Address: Private educational institution
of higher education Saint Tikhon's Orthodox
University for the Humanities,
23-5A Novokuznetskaya Str., Moscow,
115184, Russian Federation.
E-mail: jeger@bk.ru

БИФУРКАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ЛОГИКА

К. В. Садыкова

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

В условиях вызванного пандемией COVID-19 мирового кризиса-менеджмента вопросы эффективного управления приобретают особую актуальность. Интегрированные корпоративные структуры, имеющие в своем составе крупнейшие корпорации и банки, составляют опору не только экономической, но и политической силе. При общей популярности стратегий дезинтеграции транснациональные корпорации не сдают свои позиции и продолжают влиять на правительства большинства стран мира. Решения, которые принимаются в данных структурах, влияют не только на экономику конкретной страны, на экологию, социальную политику, а зачастую и на будущее целых государств и отдельных регионов. Именно поэтому большое значение приобретают корпоративные стратегии, которые должны соответствовать современным реалиям. На данный момент большинство интегрированных корпоративных структур придерживаются традиционной логики в корпоративном управлении, осуществляя его в рамках теории Фридмана. В статье проведено сравнение и обобщение традиционных и инновационных теорий в рамках корпоративного управления. Указаны их преимущества и недостатки, проанализирован опыт мировых крупных компаний, даны юридические обоснования разделенной ответственности внутри корпораций. Сделана попытка доказать несостоятельность традиционной логики максимизации прибыли в современных условиях и обозначены пути смещения фокуса на развитие компании.

Ключевые слова: IR-стратегия, агентская теория, корпоративная стратегия, стратегическое управление и развитие, интегрированная корпоративная структура, совет директоров, теория Фридмана, теория стейкхолдеров, теория тройного критерия, «фантомные акции».

BIFURCATION OF CORPORATE MANAGEMENT: TRADITIONAL AND INNOVATION LOGICS

Xenia V. Sadykova

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

In conditions of the global management crisis caused by COVID-19 the issues dealing with management efficiency become especially topical. Integrated corporate structures embracing big banks and corporations make the basis both for economic and political force. Though the disintegration strategy is becoming more and more popular, multinational companies are not weakened and continue influencing governments of many countries of the world. Decisions made in these organizations can impact not only economy of a certain country, its ecology, social policy but often the future of states and regions. That is why corporate strategies, which should be relevant to present day realities, become so important. Today the majority of integrated corporate structures stick to traditional logics in corporate management realizing it within the frames of Freedman theory. The article compares and summarizes traditional and innovation theories of corporate management, shows their advantages and drawbacks, analyzes the experience of big global companies and provides legal substantiation of splitting responsibility inside corporations. An attempt was made to prove groundlessness of traditional logics of profit maximization in today's world and to identify ways to shifting focus to the company development.

Keywords: IR-strategy, agent theory, corporate strategy, strategic management and development, integrated corporate structure, board of directors, Freedman theory, stakeholder theory, theory of triple criterion, phantom shares.

Эволюция конфликта корпоративных интересов берет свое начало в первой половине XIX в. с установления отношений «хозяин – наемные работники». К концу XIX в. термин «хозяин» деклассируется и заменяется на более лояльные «акционер» или «собственник». Собственно, тогда же появляется потребность в новой рабочей силе – профессиональных управленцах, которые за оговоренное ро-ялти осуществляют свои управленческие функции, поскольку собственник не умеет или не желает их выполнять.

Данный период характеризуется формированием отношений «собственник – управленец (в некоторых традициях – менеджер) – наемный работник», а также двумя ключевыми процессами, которые нашли свое отражение в двух теориях: теории агентских издержек и теории фирмы.

Нужно признать, что агентская теория, или теория агентских издержек, была окончательно сформулирована только в 1970-е гг. Милтоном Фридманом в журнале «The New York Times Magazine». В основе данного подхода лежит представление о том, что топ-менеджмент корпорации должен иметь единственный вектор развития [1], связанный с выгодами акционеров. Постулируется, что акционеры как владельцы интегрированной корпоративной структуры имеют исключительную власть и только их решения должны приниматься в расчет. Автором и последователями агентской модели отрицается концепция корпоративной социальной ответственности, топ-менеджмент рассматривается как агент, осуществляющий управление и ведение бизнеса по агентскому договору в строгом соответствии с волей владельцев. М. Фридман определяет топ-менеджеров как агентов, действующих в интересах принципалов.

Постулаты агентской теории были развиты М. Дженсеном и У. Меклингом и впервые представлены в журнале «Journal of Financial Economics». Согласно данной теории, инвесторы единодушны в жела-

нии получать максимальную прибыль, при этом они делегируют право ведения бизнеса топ-менеджменту в качестве агентов, которых наделяют обязательствами реализовывать волю акционеров и правом принимать решения [2].

Ряд современных теоретиков и практиков менеджмента, признавая логичность приведенных теорий, называют их юридически ошибочными.

Согласно юридической практике разных стран, акционеры являются бенефициарами. Они не могут быть обладателями прав на корпорацию, например, в отношении допуска к ее объектам, реализации активов, даже исходя из зачастую высокой их численности. Юридически акционеры имеют цикл прав и привилегий в принятии решений голосованием, а также неограниченные права на продажу своих акций.

Топ-менеджмент, исходя из двух выше-описанных теорий, является агентом, т. е. наделяется обязательством выполнять волю принципала, но не фидуциаром, т. е. отрицается право принимать независимые решения от имени поручителя и нести за них ответственность. Иными словами, топ-менеджмент как агент обязан нести ответственность (в том числе юридическую, финансовую и репутационную) за решения, принятые акционерами.

Усложняет данную ситуацию то, что акционеры не всегда единодушны даже в желании получать максимальную прибыль, а в ряде случаев их желания прямо конкурирующие. Так, например, часть из них, желая получать стабильную, но меньшую прибыль, готовы реинвестировать часть прибыли в фонды развития корпорации.

Сформулируем доводы, опираясь на современные исследования в науке управления по поводу данной теории. Во-первых, владельцы (акционеры, инвесторы) не имеют юридических обязательств помогать корпорации, акции которой находятся в их собственности. Во-вторых, они не имеют юридических обязательств уплаты

долгов и штрафов корпорации. Акционеры защищены ограниченной ответственностью. В-третьих, акционеры не имеют юридических обязательств не продавать свои доли в корпорации в любой момент времени. Они неограниченно покупают и продают свои акции, причем существует возможность даже не раскрывать свою личность. Какова при этом степень ответственности данной группы влияния перед обществом, государством, третьими лицами, стейкхолдерами или самой корпорацией в целом – вопрос открытый. Имеет место коллизия: только владельцы компании имеют право на принятие решений, но одновременно с этим они не имеют ответственности за данную компанию. Права акционеров всегда оказываются выше интересов иных сторон.

Все это дает основания утверждать, что реализация агентской модели способна не просто отразиться на эффективности деятельности корпорации, но и нанести серьезный урон экономикам стран, экологической стратегии, обществу в целом.

В последние несколько десятилетий агентская модель не только не потеряла свои позиции, но и на удивление окрепла, смогла модифицировать управленческие практики. Акционеры получают все больше прав, умножая свои требования к топ-менеджменту по поводу увеличения прибыли, одновременно отказываясь от высокорисковых инвестиций и вложений в устойчивое развитие.

Так, например, укрепляется практика Shareholder Activist, при которой акционер агрессивно и открыто постулирует о неэффективности менеджмента корпорации, завышении бонусов, отсутствии валидной корпоративной стратегии, стратегии принятия решений и иных действиях во вред инвесторам.

В конце XX в. отмечалось значительное усложнение цепочки корпоративных отношений. Она удлиняется, утрачивает линейность и имеет следующий вид: «инвестиционное сообщество – управленцы (менеджеры) – наемные работники – государ-

ство – пенсионеры и фонды – саморегулируемые организации – партнеры – поставщики – потребители». Данный период характеризуется появлением концепции социального взаимодействия и возникшей на ее основе теории стейкхолдеров.

В переводе с английского языка *stakeholder* (буквально) – держатель интереса. В отечественной практике этот термин преимущественно используется в значении «группа инвесторов», «группа влияния», «заинтересованная сторона».

Теория стейкхолдеров (*stakeholder theory*) имеет в своей основе тезис необходимости принятия в расчет разнородных (часто конкурирующих) интересов всех заинтересованных сторон при формировании стратегии интегрированной корпоративной структуры (компании, корпорации). Очевидно, что между держателями интереса (стейкхолдерами) в свою очередь формируются свои собственные отношения, которые, как отмечено выше, редко могут носить характер синергизма или тождественности интересов. В классических теориях корпоративного управления, включая теорию Фридмана, все группы стейкхолдеров предлагается рассматривать как единое целое, «коалицию влияния» или «коалицию участников бизнеса» [3], с учетом векторов интересов которой предполагается формировать стратегию с общей целью максимизации прибыли. В этом контексте данная теория считалась универсальным подходом к ведению бизнеса.

Появление и популяризация теории тройного критерия, согласно которой менеджерам необходимо учитывать не только финансовые, но и экологические и социальные результаты (Triple bottom line – TBL или 3BL: «планета – люди – прибыль»), а также возникновение на ее основе концепции устойчивого развития (Sustainable development) свидетельствуют о совершенно новом подходе к корпоративной стратегии.

В традиционном подходе в рамках агентской теории [4] полагается разумной следующая парадигма: интегрированная

корпоративная структура способна к валидным решениям только при условии наличия одной-единственной общей цели – максимизации прибыли (данный факт отражает концепция получения максимальной акционерной стоимости). Оптимизация двух или более аспектов одновременно считается недостижимой.

В этой связи стоит отметить, что компании с передовым уровнем управления, такие как LEGO, Unilever, Johnson & Johnson [5], реализуют прямо противоположный современный подход, или теорию целостности. Согласно данному подходу, подробно описанному Д. Бауэром, Л. Пэйном в журнале Harvard Business Review, корпорации предоставляют всем остальным направлениям (это может быть, к примеру, максимальное удовлетворение клиентов, положительное воздействие на природу и окружающую среду, уровень

прибыли, акционерная стоимость и пр.) возможность перейти в категорию целей. А после этого, будучи целями, они получают равные шансы на реализацию и оптимизацию. Таким образом идентифицируется направление, в котором корпорация реализуется с наибольшей эффективностью. Иными словами, это практика идентификации конкурентного преимущества эмпирическим путем. В дальнейшем при разумных финансовых и временных инвестициях данное конкурентное преимущество имеет все шансы перерасти в преимущество корпоративное.

Проведенное нами обобщение теорий позволяет обозначить ключевые преимущества инновационных подходов к корпоративному управлению, которые тесно перекликаются с рисками агентской теории (таблица).

Инновационная и традиционная логика в корпоративном управлении

Параметр	Логика	
	традиционная	инновационная
Фокус	Акционеры	Компания
Целеполагание	Максимизация доходов акционеров	Устойчивое развитие
Доктрина	Договорные отношения: акционеры – бенефициары; топ-менеджмент – агенты. Отсутствие ответственности за компанию	Развитие компании как единого организма
Концепция корпоративной социальной ответственности	Отвергается	Поддерживается
Юридический аспект	Не согласовано	Согласовано
Акционер	Имеет права	Имеет права, имеет обязанности
Цели акционеров	Ограничены получением максимальной прибыли	Многогранны, направлены на развитие компании
Направленность акционеров	На сиюминутную выгоду	На долгосрочное сотрудничество
Топ-менеджмент	Агенты	Фидуциары
Критерии эффективности	Единый – доход акционеров	Комплексный
Преимущества	Определенность результата	Соразмерность реалиям
Недостатки	Противоречие принципам эффективности и результативности	Сложность реализации

Резюмируя, отметим, что приведенные коллизии корпоративного управления в корне меняют представления о процессах, происходящих внутри интегрированных корпоративных структур. Принимая во внимание выделенные нами противоре-

чия, следует формировать корпоративную стратегию, систему корпоративных коммуникаций, систему Investment Relations менеджмента, модифицировать практику мотивации топ-менеджмента, уменьшая в ней долю «фантомных акций».

Список литературы

1. Аминов К. А., Захарова Т. И., Ляндау Ю. В., Садыкова К. В., Шечкочихин И. А. Стратегическое планирование и прогнозирование показателей субъектов МСП как инструмент социально-экономического развития Российской Федерации // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 1. – С. 110–114.
2. Захарова Т. И. Дистанционное взаимодействие в корпоративном управлении // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2020. – Т. 17. – № 4 (112). – С. 167–172.
3. Захарова Т. И. «Культурная» корпоративная культура // Экономические науки. – 2013. – № 10. – С. 150.
4. Столярова К. В. К вопросу об инструментах ИР-менеджмента при реализации стратегий слияний (поглощений) // Транспортное дело России. – 2011. – № 4 (89). – С. 152–153.
5. Столярова К. В. Передовой опыт в оптимизации системы отношений с инвесторами // Транспортное дело России. – 2011. – № 4 (89). – С. 154–156.

References

1. Aminov K. A., Zakharova T. I., Lyandau Yu. V., Sadykova K. V., Shchekochikhin I. A. Strategicheskoe planirovanie i prognozirovanie pokazateley subektov MSP kak instrument sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii [Strategic Planning and Forecasting of SMB Entities as a Tool of Social and Economic Development of the Russian Federation]. *Innovatsii i investitsii* [Innovation and Investment], 2020, No. 1, pp. 110–114. (In Russ.).
2. Zakharova T. I. Distantionnoe vzaimodeystvie v korporativnom upravlenii [Distance Interaction in Corporate Management]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2020, Vol. 17, No. 4 (112), pp. 167–172. (In Russ.).
3. Zakharova T. I. «Kulturnaya» korporativnaya kultura [‘Cultural’ Corporate Culture]. *Ekonomicheskie nauki* [Economic Sciences], 2013, No. 10, pp. 150. (In Russ.).
4. Stolyarova K. V. K voprosu ob instrumentakh IR-menedzhmenta pri realizatsii strategiy sliyanii (pogloshchenii) [Concerning Tools of IR-Management in Realizing M&A Strategies]. *Transportnoe delo Rossii* [Transportation in Russia], 2011, No. 4 (89), pp. 152–153. (In Russ.).
5. Stolyarova K. V. Peredovoy opyt v optimizatsii sistemy otnosheniy s investormi [Advanced Experience in Optimizing the System of Relations with Investors]. *Transportnoe delo Rossii* [Transportation in Russia], 2011, No. 4 (89), pp. 154–156. (In Russ.).

Сведения об авторе

Ксения Валерьевна Садыкова

кандидат экономических наук, доцент базовой кафедры Благотворительного фонда поддержки образовательных программ «Капитаны» «Инновационный менеджмент и социальное предпринимательство» РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Sadykova.KV@rea.ru

Information about the author

Xenia V. Sadykova

PhD, Associate Professor of Basic Department of Charity fund for support of educational programs "Captains" "Innovative Management and Social Entrepreneurship" of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Sadykova.KV@rea.ru

ПРОТИВОПОЛОЖНАЯ НАЦЕЛЕННОСТЬ ТОВАРНОГО МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В. А. Галанов

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

А. В. Галанова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва, Россия

Товарный маркетинг нацелен на рост привлекательности потребительских товаров, маркетинг финансовых инструментов – на рост привлекательности инвестирования частных сбережений. В статье авторами показано, что за этими двумя формами маркетинга скрывается конкуренция между ростом потребления и ростом инвестиций в современной экономике. Рост потребления относительно уменьшает ресурсы экономики для роста ВВП. Рост инвестиций относительно уменьшает ресурсы, обеспечивающие рост уровня жизни населения. Имеющиеся на рынке приемы и методы маркетинга не обязательно способствуют формированию разумной структуры и объемов потребления. Никакие маркетинговые приемы привлечения финансовых инвестиций не позволяют соревноваться с привлекательностью процессов личного потребления как по причине самой сути потребления, так и по причине относительно низкого объема частных сбережений российского населения. Именно такая ситуация, по мнению авторов, является экономической основой сохранения относительно низких темпов роста ВВП на перспективу.

Ключевые слова: маркетинг, финансовый инструмент, инвестиции, потребление, накопление, экономический рост, уровень жизни.

THE OPPOSITE ORIENTATION OF PRODUCT MARKETING AND FINANCE TOOL MARKETING

Vladimir A. Galanov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Alexandra V. Galanova

HSE University, Moscow, Russia

Product marketing orientates to the increasing appeal of customer goods, while finance tool market – to rising appeal of private saving investment. The authors show that these two forms of marketing hide competition between the growth in consumption and the growth in investment in today's economy. The growth in consumption reduces relatively the resources of economy for GDP growth, while the growth in investment cut resources providing the rise in population living standard. Ways and methods of marketing available on market do not necessarily promote shaping of reasonable structure and volumes of consumption. No marketing methods of raising finance investment can compete with appeal of private consumption, because of the essence of consumption itself and because of relatively low volume of private savings of the Russian population. This situation, according to the authors, forms an economic basis of maintaining rather low rates of GDP growth in the future.

Keywords: marketing, finance tool, investment, consumption, saving, economic growth, living standard.

Каждый существующий или новый финансовый инструмент подобен имеющемуся или новому потребительскому товару применительно к современному товарному рынку. Подавляющее

большинство финансовых инструментов – это инструменты, предназначенные для «розничного покупателя» как владельца той или иной суммы денежных сбережений, не используемых им по разнообраз-

ным личным (субъективным) причинам в качестве покупательного средства для оплаты товаров и потребительских услуг.

Обязательными признаками финансового инструмента, как и любого товара, являются привлекательность и полезность для потребителя. Однако между привлекательностью и полезностью объекта есть не только общность, но и существенное различие: привлекательность существует до момента процесса использования блага; полезность выявляется лишь по результатам его употребления, т. е. обычно уже после приобретения вещи. Пока товар не станет предметом пользования, его полезность остается лишь потенциальной и во многих отношениях неизвестной для покупателя.

В силу этой очевидной последовательности познания товара собственно качество товара (или его свойство как предмета потребления) является вторичной его характеристикой. В то же время его внешняя форма существования, или упаковка, т. е. видимость и осязаемость товара, как и финансового инструмента, является ключевой рыночной характеристикой, влияющей на рыночную цену и спрос. То, что скрывается за упаковкой, т. е. собственно потребительская ценность вещи или многогранная инвестиционная ценность финансового инструмента, по разным причинам обычно малоизвестно до покупки.

Как и всякая полезность, ценность вещи или финансового инструмента весьма субъективна: кому-то она нравится или подходит, кому-то нет, т. е. возникает некая усредненная полезность как необходимость, которую самому потребителю или индивидуальному инвестору обычно изменить невозможно. Он вынужденно привлекает к тому, что ему продается под видом обозначенного товара и его свойств (качеств) или инвестиционного инструмента и его финансовых качеств.

В какой-то мере потребителю и инвестору может помочь ситуация, при которой товары или финансовые инструменты можно сравнивать с позиций их качества в

прошлом и настоящем или же сравнивать качество между близкими товарами у разных продавцов, в том числе и в разных странах.

Объективно современный товарный маркетинг вполне может использоваться и в качестве основы для создания новых финансовых инструментов, так как истинной целью маркетинга является сам человек и его «принуждение» к покупке. Поэтому общее в видах товарного и финансового маркетинга – это упор на психологию человека. Однако психология человека в сфере потребления и в сфере инвестирования существенно различается.

В сфере потребления производитель товара опирается не просто на жизненную потребность человека, но и на его чувственную сторону (вкус, цвет, запах и т. п.) и его подражательные качества – следование моде, нормам лидеров мнений.

В сфере инвестирования упор делается на группу психологических качеств человека, таких как жадность, страх, зависть и др. Инвестор стремится максимизировать свой капитал, минимизировать свои риски, защищать свой капитал (сбережения) от других участников рынка, включая мошенников. Эта группа человеческих качеств имеет более выраженный социальный уклон, чем просто чувственные ощущения человека, свойственные ему от самой природы.

В целом можно сказать, что применительно к обоим типам рыночных материальных и финансовых товаров имеет место своего рода эксплуатация свойств человека с целью продажи товара и в конечном счете наращивания денежных доходов предпринимателей и их частного потребительского богатства. Однако роль товаров и финансовых инструментов весьма различна с позиций их места в жизни человека и в экономике. Человеку для жизни и труда необходимы лишь потребительские блага, но не финансовые инструменты, которые есть тип товара, присущий именно капиталистической системе хозяйства.

Применительно к финансовым инструментам, или финансовым товарам, речь идет уже не о потребительском, а об инвестиционном спросе. Финансовый товар необходим его покупателю не в качестве потребительского блага, предмета потребления, а в качестве капитала, т. е. источника нетрудового (незарплатного) чистого дохода, обычно в форме дивидендов, процентов, арендной платы или прироста стоимости актива во времени.

Финансовый товар имеет иную экономическую природу. В случае потребительского товара его стоимость со временем по разным причинам обычно уменьшается, а в случае финансового товара, например, в форме акций или объектов доходной недвижимости, его стоимость со временем имеет тенденцию к возрастанию, поскольку законом капитала является его постоянный рост как первопричина роста личного богатства в современном обществе.

Поскольку человек как владелец денежных средств в любом варианте выступает в качестве покупателя, закономерности продажи потребительских товаров неизбежно перемещаются и в сферу финансовых инструментов как специфических товаров для населения, располагающего свободными денежными сбережениями.

Рассмотрим, к примеру, такой прием, свойственный предметам потребления, как бесконечное многообразие видов однотипных товаров с позиций одинаковости их назначения и даже их характеристик. Это многообразие особенно проявляется во все более глубокой дифференциации товаров под конкретные потребительские назначения, например, кроссовки (обувь) для бега, для ходьбы и т. п. Все это позволяет бесконечно дифференцировать цены и запутывать потребителя с позиций оценки им и надобности данного товара, и набора полезных характеристик, и его истинной цены, а также сопоставления цены и качества. Выбор покупателя становится все более непрофессиональным и случайным по отношению к его действительной потребности в том или ином товаре.

Очень быстрая сменяемость номенклатуры товаров не позволяет покупателю отфильтровывать некачественные и функционально избыточные (ненужные) товары. Выявив ненужность или некачественность ранее купленного товара, потребитель часто больше уже не находит его на рынке, так как ему предлагается новый товар, истинную полезность которого он опять-таки не знает, пока не купит и не начнет его использовать.

Второстепенность личного мнения способствует развитию такого явления, как избыточность личного потребления, которая достигается не только путем углубления и расширения номенклатуры производимых товаров, но и с помощью такого духовного инструмента, как мода и бренды. В условиях роста денежных доходов населения покупатель покупает не просто товар как полезную ему вещь, но и товар как бренд, стиль, марка, особенно в части одежды, предметов длительного пользования, украшений и т. п. Систематическая смена бренда или моды заставляет многих потребителей отказываться от использования ранее купленных товаров, которые устаревают лишь морально, но далеко не материально.

В результате совокупные материальные и трудовые ресурсы общества часто расходуются нерационально, но именно такого рода нерациональность и избыточность совокупного потребления населения выступают в качестве главного фактора поддержания систематической и достаточно высокой прибыльности многих товаропроизводителей и торговых компаний, включая и обеспечивающий их необходимыми капиталами финансовый комплекс.

Вместе с тем рост потребительства, характерный для развитой рыночной экономики, имеет и негативную сторону. Отрицательная роль товарной избыточности по отношению к частному инвестированию в финансовые инструменты заключается в том, что через продажу ненужных (избыточных) товаров населению товаропроизводители вступают в конкуренцию с фи-

нансовыми рынками за относительно свободные денежные ресурсы граждан. В конечном счете в этом случае имеет место конкуренция между использованием прибавочного продукта общества (совокупной прибыли общества) на цели потребления (общественно-необходимого) и на цели накопления (на расширенное воспроизводство товаров и услуг для тех слоев населения, которым они действительно необходимы).

Развивая производство и продажу избыточных потребительских благ, современное общество объективно сокращает ресурсы для своего дальнейшего действительного и более быстрого развития. Например, высокие темпы экономического роста в Китае в значительной степени определяются тем, что высокая доля общественных ресурсов направляется на цели расширенного воспроизводства, в то время как в развитых странах мира господствует тенденция к личному перепотреблению, которая не способствует экономическому росту ни страны, ни самого населения в части его здоровья, воспроизводства и экологии.

С позиций роста ВВП следует обратить внимание на особый тип финансового товара – на финансовые услуги. Подобно тому, как товар приносит прибыль и своему производителю, и торговцу, который доводит его до конечного покупателя-потребителя, так и в сфере финансов финансовые инструменты представляют собой источник капитала для своих эмитентов и источник доходов и прибыли для финансовых посредников, которые в совокупности и являются разнообразными торговцами финансовых инструментов.

Оказание финансовых услуг – отрасль рыночной экономики, а потому и рост этих услуг автоматически выступает фактором роста ВВП общества. Однако на самом деле с позиций интересов населения действительный рост ВВП должен выражаться лишь в росте потребительских благ и услуг, которые и составляют самую суть жизненного уровня населения, о росте которого обычно мечтают руководство и ря-

довые (небогатые) члены общества. Хотя развитие финансового инвестирования и связано с ростом ВВП за счет роста финансовых услуг, но действительное влияние инвестиций в финансовые инструменты следует оценивать лишь с позиций такого роста ВВП страны, который имеет своим результатом рост уровня жизни населения, а не формальный статистический рост ВВП как таковой.

В отличие от методов товарного маркетинга торговые финансовые посредники в качестве способов привлечения частных инвестиций могут использовать недостаточное знание и экономическое непонимание финансовых инструментов. Финансовые инструменты имеют экономические (качественные) характеристики, которые нельзя оценить теми же способами, какие характерны для оценки полезности вещественных благ. Характеристики финансовых инструментов имеют прежде всего чисто количественные формы выражения, которые в силу этого требуют обязательно экономического осмысления и понимания. Но это весьма трудно требовать от рядового инвестора, уровень финансовой образованности которого, как правило, уступает профессионалу финансового рынка, часто выполняющему роль эксперта и консультанта, т. е., по сути, роль лидера мнений.

Таким образом, в случае потребительского товара его привлекательность во многом состоит в его красоте, а в случае финансового инструмента – в его размерах (количественных характеристиках).

Более новые финансовые инструменты обычно выступают в качестве рычага для привлечения все новых инвесторов, а потому и для роста числа участников финансовых рынков. Положительная сторона данного явления заключается в том, что маркетинг финансовых инструментов становится орудием борьбы за свободные денежные средства населения, которые производители и продавцы товаров стремятся направлять на товарные рынки, невзирая на избыточность покупок. В свою очередь

усилия финансовых посредников нацелены на противоположное – на отвлечение денег населения от сферы товарных покупок (от сферы потребления) посредством их инвестирования в финансовые активы, что в конечном счете является важнейшим источником экономического роста страны. Однако по факту финансовая сфера проигрывает сфере потребления в соревновании за денежные средства рядовых членов общества по ряду причин, главными из которых являются:

- большая ценность личного потребления по сравнению с личным инвестированием. Для обычного человека товар как полезная потребительская вещь в среднем лучше, чем любая акция или иной «несъедобный» финансовый инструмент, а также проще и понятнее;

- наличие или отсутствие денежных сбережений у населения. Сфера потребления исторически охватывает большую часть денежных доходов большинства граждан страны. У многих лиц вообще отсутствуют какие-либо свободные денежные сбережения. В среднем можно сказать, что чем богаче общество, тем относительно больше оно может инвестировать в свое развитие, но чем ниже средний уровень денежных доходов населения, тем относительно меньше у него возможностей инвестировать в развитие страны, даже при условии использования маркетинга финансовых инструментов.

Частные инвесторы, как правило, разделяются на крупных и мелких. Мелкие составляют численное большинство участников финансовых рынков, но они не представляют собой большинство с позиций владения фиктивным капиталом, большая часть стоимости которого концентрируется у владельцев крупных капиталов (миллионеров и миллиардеров).

Если владельцы небольших сбережений выбирают между приумножением своих сбережений и избыточным потреблением, то владельцы крупных капиталов выбирают между инвестированием получаемого чистого дохода и его использованием на

цели потребления предметов (и услуг) роскоши. В этом смысле, например, рост общего числа разного рода роскошной недвижимости (жилья, яхт, самолетов, автомобилей) и иных дорогих вещей (картин модных художников, драгоценностей и др.) есть тоже своего рода вычет из общественных ресурсов роста экономики и уровня жизни всех членов общества.

Владельцы небольших сбережений больше ориентированы на их быстрый рост, поэтому они выступают в качестве ведущей части спекулянтов (игроков) на финансовых рынках. Владельцы крупных капиталов ориентированы на рост текущих денежных доходов от уже имеющегося капитала, поскольку они рассчитывают на их долгосрочное инвестирование, а не просто на спекулятивную игру. Таким образом, сохранение и увеличение доли крупных финансовых состояний как капиталов, а не в качестве источника приобретения предметов роскоши, представляет собой важную и необходимую основу для экономического роста в странах мира. С этих позиций можно высказать следующее утверждение: если бы крупные российские инвесторы инвестировали свои капиталы прежде всего в национальную экономику, а не вывозили их в той или иной форме за пределы нашей страны, то темпы роста российской экономики и уровня жизни населения страны были бы существенно выше, чем имеющиеся в последние годы. Небольшие капиталы перераспределяются на финансовых рынках между собой, но одновременно и в пользу более крупного капитала. Перераспределение крупных капиталов происходит не столько между самими владельцами крупных капиталов, сколько между отраслями (сферами) экономики, особенно в пользу тех отраслей и производств (компаний), которые растут быстрее всего, что обычно связано с внедрением достижений научно-технического прогресса.

Для владельцев небольших сбережений финансовые рынки выступают не только в качестве сферы инвестирования, но и в ка-

честве одной из сфер игры на деньги. Современная финансовая система предлагает лицам, имеющим деньги, множество способов, позволяющих счастливицам быстро и крупно приумножить свои деньги (в казино, на скачках, в лотерее и т. п.). Благодаря тому, что общая статистика о числе выигравших и проигравших отсутствует, стихийно возникает и развивается особого рода маркетинговый дух в форме устоявшегося общественного мнения о том, что выиграть деньги может любой человек. Однако этот тип финансового маркетинга вступает в конкуренцию со стремлением финансовых посредников привлечь част-

ных инвесторов на рынки акций и иных финансовых инструментов, которые, очевидно, ближе к реальным инвестициям, чем просто игра на деньги.

Таким образом, маркетинговая задача профессиональных участников финансовых рынков весьма непростая. С одной стороны, они должны вступать в конкуренцию с процессами привлечения денежных доходов населения в сферу покупки потребительских товаров и услуг, а с другой стороны, им необходимо противостоять процессам, связанным с расширением участия денежных доходов населения в сфере игр на деньги.

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. 68–74.
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. – 2018. – № 4 (28). – С. 24–31.
3. Галанов В. А. Какой экономический рост нужен России? // Актуальный диалог : материалы Международной бизнес-конференции. 9–10 октября 2019 г. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2019. – С. 38–44.
4. Галанов В. А. Специфические аспекты использования логики в экономическом качественном анализе // Научно-аналитический журнал «Наука и практика» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2020. – Т. 12. – № 1 (37). – С. 54–62.
5. Маркетинг 4.0: разворот от традиционного к цифровому / Ф. Котлер, Х. Картаджая, А. Сетиаван. – М. : Бомбора, 2019.
6. Непрерывное профессиональное образование как базовый фактор формирования человеческих ресурсов: состояние, проблемы, пути развития : монография. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018.
7. Основы российского рынка криптовалют : монография. – М. : Русайнс, 2019.
8. Carlson B. D., Donovan D. T., Deitz G. D., Bauer B. C., Lala V. A Customer-Focused Approach to Improve Celebrity Endorser Effectiveness // Journal of Business Research. – 2020. – Vol. 109. – P. 221–235.
9. Safi H., Azouri M., Azouri A. The Effect of Celebrity Endorsement on Consumer Behavior: Case of the Lebanese Jewelry Industry // Arab Economic and Business Journal. – 2018. – Vol. 13. – P. 190–196.

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. 68–74. (In Russ.).

2. Galanov V. A. Isklyuchitelnost lichnogo bogatstva kak prichina zastoya v razvitii rossiyskogo obshchestva [Exclusive Importance of Private Wealth as a Reason for Stagnation in the Development of Russian Society]. *Scientific and Analytical Journal «Science and Practice» of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2018, No. 4 (28), pp. 24–31. (In Russ.).
3. Galanov V. A. Kakoy ekonomicheskiy rost nuzhen Rossii? [What Economic Growth is Needed for Russia?]. *Aktualnyy dialog, materialy Mezhdunarodnoy biznes-konferentsii. 9–10 oktyabrya 2019 g.* [Acute Dialogue: materials of the International Business-Conference. October 9–10, 2019]. Moscow, The Plekhanov Russian University of Economics, 2019, pp. 38–44. (In Russ.).
4. Galanov V. A. Spetsificheskie aspekty ispolzovaniya logiki v ekonomicheskom kachestvennom analize [Specific Aspects of Using Logics in Economic Quality Analysis]. *Scientific and Analytical Journal «Science and Practice» of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2020, Vol. 12, No. 1 (37), pp. 54–62. (In Russ.).
5. Marketing 4.0: razvorot ot traditsionnogo k tsifrovomu [Marketing 4.0: The Turn from Traditional to Digital], F. Kotler, Kh. Kartadzhayya, A. Setiavan. Moscow, Bombora, 2019. (In Russ.).
6. Nepreryvnoe professionalnoe obrazovanie kak bazovyy faktor formirovaniya chelovecheskikh resursov: sostoyanie, problemy, puti razvitiya, monografiya [Continuous Professional Education as a Basic Factor of Shaping Human Resources: Condition, Problems and Ways of Development: monograph]. Moscow, The Plekhanov Russian University of Economics, 2018. (In Russ.).
7. Osnovy rossiyskogo rynka kriptovalyut, monografiya [Principles of Russian Cryptocurrency Market, monograph]. Moscow, Rusayns, 2019. (In Russ.).
8. Carlson B. D., Donavan D. T., Deitz G. D., Bauer B. C., Lala V. A Customer-Focused Approach to Improve Celebrity Endorser Effectiveness. *Journal of Business Research*, 2020, Vol. 109, pp. 221–235.
9. Safi H., Azouri M., Azouri A. The Effect of Celebrity Endorsement on Consumer Behavior: Case of the Lebanese Jewelry Industry. *Arab Economic and Business Journal*, 2018, Vol. 13, pp. 190–196.

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 Национального
исследовательского университета
«Высшая школа 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 Department of Financial Market
Infrastructure
of the HSE University.
Address: National Research University
Higher School of Economics,
20 Myasnitskaya Str.,
101000, Moscow,
Russian Federation.
E-mail: agalanova@hse.ru

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ДОСТАВКИ ПРОДУКТОВ И ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА

В. А. Щиголев

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

Всемирная пандемия коронавирусной инфекции привнесла серьезные изменения в экономику всех стран мира, поставив многие сегменты рынка в тупик. Продукты питания и товары народного потребления являются наиболее важными для поддержания жизни и здоровья населения мира, и Российская Федерация не является исключением. Осуществление доставки заказов, сделанных через Интернет, в 2020 г. стало одним из трендов в ретейле, так как Интернет в период карантинных мер стал одним из единственных каналов безопасной продажи. Онлайн-ритейлинг продуктов питания и товаров народного потребления стал очень удобен для потребителей, в связи с чем необходим поиск путей его поддержания и оптимизации. Основная цель исследования – выявление наиболее действующего метода по оптимизации рынка онлайн-ритейлинга продуктов и товаров народного потребления в современных реалиях. Для достижения цели автором применялся аналитический метод исследования. На основе статистических данных было выявлено основополагающее направление по оптимизации продуктового онлайн-ритейлинга и доставки внутри него, – Dark stores. Автором показаны основные плюсы внедрения подобного метода оптимизации, а также оценены показатели в динамике будущих лет.

Ключевые слова: онлайн-ритейлинг, доставка продуктов, оптимизация онлайн-торговли, логистика, логистические операции.

DYNAMICS OF DEVELOPING FOOD AND CUSTOMER GOODS DELIVERY MARKET DURING LAST THREE YEARS

Vladislav A. Shchegolev

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Global pandemic of the corona-virus infection caused serious changes in economy of all countries of the world having brought many sectors of market to the deadlock. Food and customer goods are essential for life and health of people everywhere and in the Russian Federation as well. Delivery of orders made by the Internet became a retail trend in 2020, as the Internet during the quarantine was the only channel of safe sale. On-line retail sale of food and customer goods became very convenient for customers, thus it is necessary to search for ways of its support and optimization. The key goal of the research is to find out the most efficient method aimed at optimization of food and customer goods on-line retail market in today's conditions. To reach this goal the author used the analytical method of research. On the basis of statistics the fundamental line in optimizing food on-line retail and delivery in it was identified – Dark stores. The author shows main advantages of introducing this method of optimization and estimates figures for the future.

Keywords: on-line retail, food delivery, on-line trade optimization, logistics, logistic operations.

Введение

Онлайн-ритейлинг, более известный как электронная торговля (e-commerce), активно развивается во всем мире уже второе десятилетие подряд, что является недолгим периодом развития относительно других отраслей экономики.

Электронная торговля увеличивает доступность товаров для потребителей, уравнивая их возможности, и при этом позволяет продавцу не только расширить ассортимент продаваемой продукции, но и снизить число посредников между продавцом и конечным потребителем, тем самым снижая стоимость товаров и повышая норму прибыли.

Наиболее значимыми недостатками онлайн-ритейлинга считаются отсутствие возможности доскональной оценки приобретаемого товара (привычной нам из офлайн-покупок в обычных магазинах), доставка товаров, а также осуществление гарантийного обслуживания и/или возврата товара ненадлежащего качества либо неподошедшего по тем или иным характеристикам. При этом новые игроки на рынке e-commerce стараются ломать стереотипы, что если товар нельзя потрогать, то он обязательно будет некачественным. Современные компании стараются максимально удовлетворить ожидания своих клиентов и подходят очень ответственно к предоставлению своих услуг.

Доставка продуктов и товаров народного потребления – одна из составляющих онлайн-ритейлинга, так как покупка осуществляется, как правило, через Интернет. Рынок доставки продуктов и товаров народного потребления начал свое активное и повсеместное развитие на территории страны около десяти лет назад, но в активную фазу развития вступил в последние три года.

Инструменты влияния на рынок доставки продуктов и товаров народного потребления

Магазин, не выходя из дома. Наиболее важный инструмент продвижения интер-

нет-торговли, а именно доставки продуктов и товаров народного потребления, – это удобство заказа. Ведь именно онлайн-ритейлинг дал возможность совершать покупки в любое время суток с доставкой на дом.

Следует отметить, что более 50% потребителей, отдающих предпочтение онлайн-покупкам, не хотят зависеть от стандартного времени работы магазинов¹.

Большое значение имеет простота интерфейса сайтов, которая в несколько раз ускоряет осуществление покупки и получение информации о доставке в реальном времени.

Близость к конечному потребителю = оперативность. Потребитель никогда не станет долго ждать, особенно если он захотел что-то именно в данный момент времени. Широкое проникновение Интернета в нашу жизнь, а также постоянно модернизирующиеся способы рекламы, основанные на ежедневных предпочтениях потребителя, дают возможность привлечения внимания на площадки интернет-торговли. Но если после оформления заказа потребитель долго (несколько дней) должен будет ждать свой заказ продуктов или товаров первой необходимости, то его интерес к использованию электронной торговли пропадет. Именно поэтому одним из основных механизмов успешного ритейла на рынке интернет-торговли продуктами и товарами народного потребления являются быстрые (из возможных) способы доставки.

На территории крупных городов нашей страны система интернет-торговли имеет отлаженную работу и пользуется все большим спросом.

Онлайн-торговля продуктами и товарами народного потребления в цифрах

В России не существует как такового официального источника мониторинга

¹ Результаты социологических исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения, 2020. – URL: <https://wciom.ru/database/>

онлайн-торговли. Наиболее точным ресурсом для отражения динамики изменений объемов интернет-торговли являются социологические опросы, а также средства массовой информации, занятые изучением быстроразвивающегося и очень востребо-

ванного рынка e-commerce. Как видно из данных, представленных на рис. 1, онлайн-торговля продуктами питания в Российской Федерации становится перспективным сегментом.

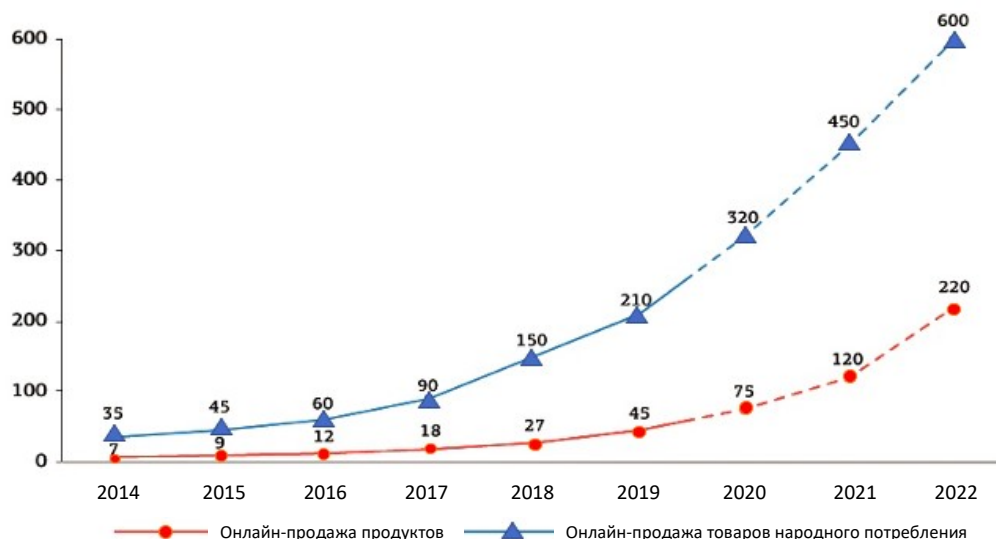


Рис. 1. Динамика и прогноз объемов продаж продуктов и товаров народного потребления на рынке онлайн-торговли в Российской Федерации

Составлено по аналитическим данным Ассоциации компаний интернет-торговли, 2020. – URL: <https://akit.ru/category/analytics/>

Современная экономическая ситуация в мире, а также ограничительные меры по перемещению граждан нашей страны, вызванные введением государством режима самоизоляции в 2020 г., дали возможность дополнительного роста спроса на покупки через Интернет.

Можно предположить, что в 2021 г. объем продаж рынка онлайн-торговли в целом и продуктов питания и товаров народного потребления в частности будет еще выше.

В 2019 г. онлайн-торговля продуктами в нашей стране выросла на 50% по сравнению с 2018 г. При этом показатели объема продаж продовольственных товаров первых трех кварталов 2020 г. выше показателей 2019 г. на 60%.

Наиболее значимым для рынка онлайн-торговли продуктами и товарами народного потребления последних трех лет стал 2020 г. Пандемия коронавирусной инфек-

ции COVID-19 серьезно пошатнула экономики стран всего мира. Рассматривая воздействие пандемии как драйвера онлайн-торговли, стоит отметить, что введение ряда ограничений в нашей стране поспособствовало адаптации компаний, занятых в розничной торговле, к новым реалиям рынка – переходу от офлайн- к онлайн-продажам.

За время ограничений отечественные компании, ведущие свою деятельность на территории Российской Федерации, продвинулись во внедрении цифровых технологий на несколько лет вперед. Так, в период самоизоляции чуть больше 50% россиян стали чаще пользоваться онлайн-покупками (рис. 2).

Если тренды по привлекательности рынка онлайн-торговли продуктами и товарами повседневного использования сохранятся, то можно будет с уверенностью говорить о показателе среднего роста рос-

сийской электронной торговли в ближайшее пятилетие на 33%. В апреле 2020 г. доля онлайн-продаж продуктов питания и

товаров народного потребления составляла 5% всего рынка при удвоении среднегодового значения в 2,5 раза (с 1,8 до 4%).

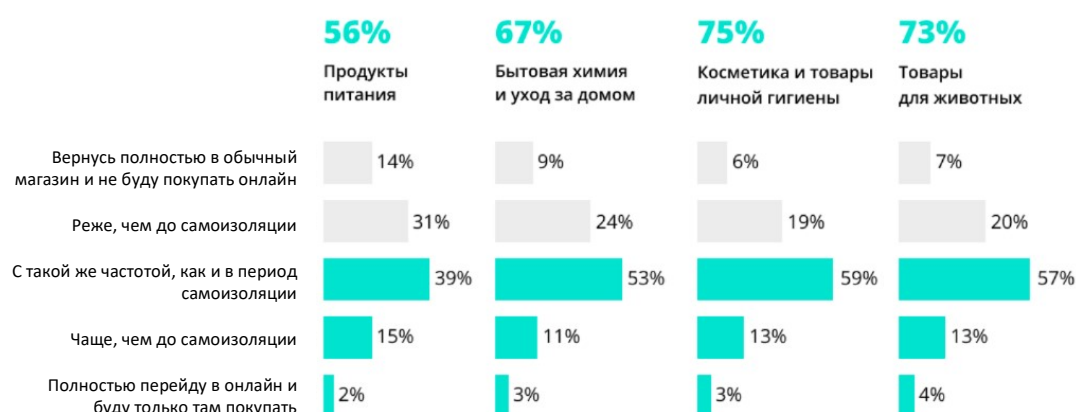


Рис. 2. Воздействие карантинных мер 2020 г. на рынок онлайн-торговли продуктами питания и товарами народного потребления

Составлено по результатам социологических исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения, 2020. – URL: <https://wciom.ru/database/>

Основные ретейлеры доставки продуктов и товаров народного потребления

Рынок компаний-ретейлеров в период 2018–2020 гг. был довольно статичен, при этом внутри этого рынка можно было от-

четливо выделить основные компании, занятые в онлайн-торговле продуктами, а также товарами народного потребления (таблица).

Основные компании, занятые в онлайн-торговле продуктами и товарами народного потребления на территории Российской Федерации в 2018–2020 гг.*

Наименование компании	Ассортимент, тыс. позиций	Доставка	Стоимость доставки	Сервис доставки
Перекресток	11	В день заказа	Бесплатно от 3 тыс. руб.	Собственная
Пятерочка	9	За 90 минут	99 руб.	Собственная
Утконос ОНЛАЙН	39	В день заказа	Бесплатно	Собственная
ВкусВилл	3	За 2 часа	Бесплатно	Собственная
METRO	40	От 2 часов	299 руб. (Москва, Московская область, Санкт-Петербург) 199 руб. (остальные)	СберМаркет
Ecomarket.ru	5	В день заказа	299 руб.	Собственная
Азбука Вкуса	18	За 3 часа	399 руб. (5–8 тыс. руб.) Бесплатно от 8 тыс. руб.	Яндекс.Еда, OZON СберМаркет
О'КЕЙ	20	В день заказа	Бесплатно	
Лента	10	В день заказа 30 минут	Бесплатно	iGooods, СберМаркет Ленточка
Ашан	60	В день заказа	300 руб.	Собственная (5 км от магазинов) iGooods, СберМаркет

* Составлено по: [6].

Более детальное рассмотрение лидирующих компаний рынка ретейлинга продуктов и товаров народного потребления начнем с компании «Утконос ОНЛАЙН», занимающей 3-е место по объему онлайн-продаж. Это одна из первых компаний на рынке в России, запустившая онлайн-сервис по доставке продуктов питания и товаров народного потребления еще в 2007 г. До 2017 г. компания была основным ретейлером указанных товаров на территории нашей страны. Все стало меняться, когда на рынок начали выходить крупные компании, занятые в офлайн-продажах аналогичного сегмента, к которым относятся магазины, входящие, например, в X5 Retail Group. Позиции компании изменились и под воздействием экономических показателей мира, введения карантинных мер, которые, как уже отмечалось, стали драйвером спроса на аналогичные сервисы доставки товаров первой необходимости и активного развития ретейла в нашей стране. Потеря позиции лидера на рынке ретейлинга в своей области произошла еще и потому, что компания «Утконос ОНЛАЙН» вела свою деятельность исключительно на территории Москвы и Московской области. Компания планирует открытие зоны доставки продуктов питания и товаров народного потребления в Санкт-Петербурге. Во втором квартале 2020 г. компания обрабатывала порядка 19 тыс. заказов в сутки.

Лидером в сегменте анализируемого рынка является крупнейшая сеть супермаркетов нашей страны «Перекресток», входящая в X5 Retail Group.

«Перекресток» запустил собственный сервис онлайн-доставки товаров в 2017 г. Динамика спроса на услуги онлайн-доставки товаров с момента открытия направления до сегодняшнего дня показала его увеличение в 3 раза. Во втором квартале 2020 г. компания обрабатывала до 22 тыс. заказов в сутки, а также начала сотрудничать с пятью транспортными компаниями, занятыми в доставке товаров. Драйвером роста спроса в период панде-

мии стали такие группы товаров, как бакалея, товары бытового назначения (бытовая химия), а также товары для домашних животных. Средний чек в 2020 г. вырос почти в 2 раза. Основное отличие интернет-магазина «Перекресток» – осуществление бесконтактной доставки (что стало одним из наиболее важных факторов для II квартала 2020 г.) и возможность получения экспресс-доставки (за 1 час) при его оформлении в сервисе «Перекресток.Быстро».

С чуть меньшими объемами, но не меньшим количеством обращений запустила свою работу и компания «Пятерочка», также входящая в X5 Retail Group. Одним из драйверов ее деятельности стала быстрая доставка, так как магазины офлайн-продаж, из которых осуществляется доставка, имеют большую плотность, что дает возможность более быстрого взаимодействия с конечным потребителем. Также данная компания предлагает наиболее выгодные цены и систему лояльности для своих покупателей.

Четвертую и шестую позиции рейтинга последних трех лет занимают компании, занятые онлайн-доставкой продуктов здорового питания, являющихся товарами без вредных добавок. К ним относятся компании «ВкусВилл» и Ecomarket.ru.

Компания «ВкусВилл» осуществляет онлайн-доставку в 30 городах России. Доставка товаров не имеет привязку к минимальной стоимости заказа и не превышает двух часов. Компания Ecomarket.ru ведет свою деятельность на территории Москвы, Московской области, Республики Татарстан, Санкт-Петербурга и Ленинградской области с 2018 г.

Компания METRO, ранее занятая в оптовой продаже продуктов питания для юридических лиц, с конца 2019 г. открыла свои двери для физических лиц (обычных потребителей). В 2020 г. была запущена онлайн-доставка продуктов питания и товаров народного потребления, которая сразу же стала популярной и востребованной, так как компания адаптирована под любого потребителя, независимо от физи-

ческих и технических возможностей. Доставкой товаров занимается сервис «Сбер-Маркет» в 55 городах России. В октябре 2020 г. компания запустила собственную доставку из всех своих магазинов по стране, обоснованную высоким спросом – от 14 до 18 тыс. онлайн-заказов в день.

На основе вышеизложенного возможно предложение путей оптимизации рынка онлайн-ритейлинга в сегменте продуктов питания и товаров народного потребления в нашей стране.

Сокращение времени доставки как основной путь оптимизации рынка онлайн-ритейлинга

При рассмотрении основных ритейлеров в онлайн-торговле продуктами и товарами народного потребления следует отметить и новые, открывшиеся в 2019 г. компании, показавшие быстрый старт и динамичное развитие. К ним относятся компании «Яндекс Лавка» и «Самокат». Именно данные компании проводили анализ наиболее сильных и слабых сторон существующих магазинов онлайн-торговли, модернизируя работу в соответствии с реалиями современного рынка торговли в нашей стране. Отличительной чертой этих компаний является доставка заказов в течение 15 минут с момента его формирования и отправки. Важно отметить, что для сокращения срока доставки необходимо расширение географии пунктов сбора и доставки компаний.

Одним из наиболее важных путей оптимизации и сокращения времени доставки онлайн-заказов товаров, относящихся к продуктам питания и товарам народного потребления, является открытие формата Dark store (магазина, работающего в режиме склада).

Чем примечательно внедрение Dark store в онлайн-доставку продуктов и товаров народного потребления? Для Dark

store принципиально важны скорость комплектации и доставки заказа и четкое соблюдение условий хранения товара. Магазины Dark store визуально похожи на супермаркеты, но не имеют вывесок, покупателей, рекламы и касс.

Еще одной отличительной чертой подобного пространства является выдержка определенных температурных режимов, необходимых для хранения разных категорий товаров. Магазины формата Dark store находятся близко к жилым и общественным зонам. Нередко встречаются гибридные Dark store, в которых предусмотрены небольшие пункты оформления и получения заказов для покупателей.

Мировой опыт внедрения в сегмент рынка товаров народного потребления и продуктов питания формата Dark store показывает, что данный путь является одним из основных для грамотной оптимизации рынка онлайн-ритейлинга в нашей стране. Например, во Франции работает более 2 тыс. магазинов Dark store, а онлайн-составляющая рынка товаров народного потребления выросла уже до 5,7%.

Рассматривая опыт внедрения формата Dark store в Восточной Европе, стоит отметить, что продукты питания и товары народного потребления онлайн покупают лишь от 0,3 до 1,7% покупателей.

Нельзя не обратить внимание и на то, что лидер онлайн-ритейлинга в сегменте продуктов и товаров народного потребления в нашей стране компания «Перекресток» уже начала внедрение пробных магазинов Dark store в начале 2020 г. Показатели спроса свидетельствуют об эффективности данного метода оптимизации онлайн-ритейлинга в нашей стране. В перспективе компания готова увеличивать долю онлайн-канала в структуре продаж до 2% за счет внедрения большего количества магазинов формата Dark store.

Список литературы

1. Веретёхин А. В. Развитие электронной коммерции в ритейле высокотехнологичных товаров народного потребления // Вестник университета. – 2019. – № 8. – С. 123–130.

2. Гаврюшин О. Ю., Долгов С. И., Савинов Ю. А., Тарановская Е. В. Изменения фирменной структуры онлайн-продаж в России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 8. – С. 77–93.
3. Жилина И. Ю. Электронная розничная торговля в России: состояние и перспективы // Экономические и социальные проблемы России. – 2018. – № 1. – С. 39–70.
4. Захаров А. Н., Чехранова Т. А. Тенденции развития электронной торговли в международной практике // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 6. – С. 102–106.
5. Лиценберг И. И. Состояние электронной торговли России и перспективы ее развития в Забайкальском крае // Московский экономический журнал. – 2019. – № 8. – С. 250–263.
6. Розничная торговля Food и потребительский рынок России № 2 2020. – СПб. : ИнфоЛайн, 2020.
7. Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го. – М. : НИУ ВШЭ, 2020.

References

1. Veretekhin A. V. Razvitie elektronnoy kommersii v riteyle vysokotekhnologichnykh tovarov narodnogo potrebleniya [Development of E-Commerce in the Retail of High-Tech Consumer Goods]. *Vestnik universiteta*, 2019, No. 8, pp. 123–130. (In Russ.).
2. Gavryushin O. Yu., Dolgov S. I., Savinov Yu. A., Taranovskaya E. V. Izmeneniya firmennoy struktury onlayn-prodazh v Rossii [Changes in the Corporate Structure of Online Sales in Russia]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik* [Russian Foreign Economic Bulletin], 2019, No. 8, pp. 77–93. (In Russ.).
3. Zhilina I. Yu. Elektronnaya roznichnaya trgovlya v Rossii: sostoyanie i perspektivy [Electronic Retail Trade in Russia: State and Prospects]. *Ekonomicheskie i sotsialnye problemy Rossii* [Economic and Social Problems of Russia], 2018, No. 1, pp. 39–70. (In Russ.).
4. Zakharov A. N., Chekhranova T. A. Tendentsii razvitiya elektronnoy trgovli v mezhdunarodnoy praktike [Trends in the Development of Electronic Commerce in International Practice]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik* [Russian Foreign Economic Bulletin], 2019, No. 6, pp. 102–106. (In Russ.).
5. Litsenberg I. I. Sostoyanie elektronnoy trgovli Rossii i perspektivy ee razvitiya v Zabaykalskom krae [The State of Electronic Commerce in Russia and the Prospects for its Development in the Trans-Baikal Territory]. *Moskovskiy ekonomicheskiy zhurnal* [Moscow Economic Journal], 2019, No. 8, pp. 250–263. (In Russ.).
6. Roznichnaya trgovlya Food i potrebitelskiy rynek Rossii N 2 2020 [Retail Food and Consumer Market of Russia N 2 2020]. Saint Petersburg, InfoLayn, 2020. (In Russ.).
7. Rossiyskiy rynek internet-torgovli: itogi 2019 goda, trendy 2020-go [The Russian Internet Trade Market: Results of 2019, Trends of 2020]. Moscow, NIU VSHE, 2020. (In Russ.).

Сведения об авторе

Владислав Алексеевич Щиголев
аспирант кафедры предпринимательства
и логистики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., д. 36.
E-mail: vladschigolev1@gmail.com

Information about the author

Vladislav A. Shchegolev
Post-Graduate Student
of the Department for Entrepreneurship
and Logistics of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: vladschigolev1@gmail.com

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СИМПЛЕКС-МЕТОДА

В. А. Сизов

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

А. А. Дрожкин

Группа компаний «МультиСофт», Москва, Россия

В сфере информационной безопасности всегда следует поддерживать необходимый уровень защищенности, что приводит к значительным финансовым затратам. Чем больше информации нужно защитить, тем больше средств необходимо потратить на ее защиту. Специалисту по информационной безопасности важно не только разрабатывать методику по улучшению состояния информационной системы, но и экономить денежные ресурсы. Для решения такого рода задач используются различные математические модели. Оптимизировать поставленную задачу позволяют методы линейного программирования. Линейное программирование – математическая дисциплина, посвященная теории и методам решения экстремальных задач на множествах n -мерного пространства, задаваемых системами линейных уравнений и неравенств. Такие математические модели нужно применять после оценки возможного ущерба при утечке информации. В качестве примера в данной статье авторами рассматривается задача оптимизации затрат компании. Чаще всего суммарные затраты можно записать в виде линейного уравнения. Вместе с тем существует несколько ограничений на определенный корень уравнения. Симплекс-метод позволяет быстро получить решение, не используя значительные технические мощности электронно-вычислительной техники.

Ключевые слова: линейная оптимизация, информационная безопасность, оптимизация затрат, линейное программирование.

MODELING ECONOMY OF INFORMATION SECURITY OF BUSINESS ENTITY BASED ON SIMPLEX-METHOD

Valery A. Sizov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Alexander A. Drozhkin

MultiSoft Group, Moscow, Russia

In the field of information security it is always necessary to support a required level of protection, which can cause serious financial costs. The more information you should protect, the more money you should spend on it. The expert on information security shall both develop methods aimed at improvement of information system condition and save funds. To resolve these tasks different mathematic models can be used, such as methods of linear programming. Linear programming is a mathematic subject dealing with theory and methods of resolving extreme tasks on sets of n -dimensional space given by systems of linear equations and inequalities. These mathematic models should be used after assessing a possible damage after information leakage. In the article the authors study the task of company cost optimization. In the majority of cases total costs can be written as a linear equation. At the same time there are some restrictions on a certain root of equation. Simplex-method provides an opportunity to find the solution without using considerable technical capacities of computing.

Keywords: linear optimization, information security, cost optimization, linear programming.

Поддержание необходимого уровня информационной безопасности всегда связано с затратами, поэтому специалисту по информационной безопасности при разработке методики улучшения состояния информационной системы необходимо также максимально экономить денежные средства.

Решение такого рода задач возможно с использованием методов линейного программирования. Симплекс-метод – один из методов линейного программирования, позволяющий найти решение линейного уравнения с определенными ограничениями. Метод динамического программирования позволяет среди множества возможных решений найти наиболее оптимальное.

В зависимости от объекта оптимизации специалисту необходимо создать матема-

тическую модель и подобрать один из алгоритмов метода решения.

Рассмотрим применение этих методов на примере оптимизации компании до 50 человек. В качестве возможных вариантов защиты рассмотрим DLP-системы, межсетевые экраны и антивирусное программное обеспечение (ПО).

Наиболее известные DLP-системы – InfoWatch Traffic Monitor, КИБ SearchInform, Falcongaze SecureTower. Необходимо оценить их по эффективности для внесения в модель. Решением задачи оценивая эффективности различных DLP-систем будет введение экспертной балльной системы, показанной в табл. 1. В скобках указана максимально возможная оценка в баллах.

Таблица 1

Оценка эффективности DLP-систем

DLP-система	Базовая защита (1)	Дополнительные функции защиты от внешних угроз (1)	Дополнительные функции защиты от внутренних угроз (1)	Легкость использования (5)	Надежность защиты (5)
InfoWatch Traffic Monitor	1	2	3	3	5
КИБ SearchInform	1	2	3	4	3
Falcongaze SecureTower	1	2	3	2	2

Следующее средство защиты – межсетевые экраны. Самыми популярными производителями межсетевых экранов (по версии Gartner) являются Check Point Software

Technologies, Fortinet и Palo Alto Networks. Межсетевые экраны могут быть для защиты как от внешних (табл. 2), так и от внутренних (табл. 3) угроз.

Таблица 2

Оценка межсетевых экранов для защиты от внешних угроз

Межсетевые экраны	Базовая защита (1)	Дополнительные функции защиты от внешних угроз (1)	Дополнительные функции защиты от внутренних угроз (1)	Легкость использования (5)	Надежность защиты (5)
Check Point Software Technologies	1	0	2	3	5
Fortinet	1	0	2	4	3
Palo Alto Networks	1	0	2	2	2

Т а б л и ц а 3

Оценка межсетевых экранов для защиты от внутренних угроз

Межсетевые экраны	Базовая защита (1)	Дополнительные функции защиты от внешних угроз (1)	Дополнительные функции защиты от внутренних угроз (1)	Легкость использования (5)	Надежность защиты (5)
Check Point Software Technologies	1	2	0	3	5
Fortinet	1	2	0	4	3
Palo Alto Networks	1	2	0	2	2

Лидерами на рынке антивирусного программного обеспечения в России являются Kaspersky Anti-Virus, ESET NOD32 и Dr.Web для Windows (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Оценка антивирусного программного обеспечения

Антивирусное ПО	Базовая защита (1)	Дополнительные функции защиты от внешних угроз (1)	Дополнительные функции защиты от внутренних угроз (1)	Легкость использования (5)	Надежность защиты (5)
Kaspersky Anti-Virus	1	2	3	<u>4</u>	5
ESET NOD32	1	2	3	<u>5</u>	4
Dr.Web для Windows	1	2	3	4	<u>4</u>

Для полноценной модели следует определить стоимость каждого средства защиты (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Стоимость средств защиты информационной системы

Название	Стоимость, тыс. руб.
InfoWatch Traffic Monitor	5 000
КИБ SearchInform	4 000
Falcongaze SecureTower	4 300
Check Point Software Technologies	1 500
Fortinet	1 600
Palo Alto Networks	1 800
Kaspersky Anti-Virus	114
ESET NOD32	97
Dr.Web для Windows	112

Все входные данные определены. Сформулируем задачу в соответствии с введенной математической моделью. Предпопо-

жим, что мы ищем оптимальное решение и в деньгах не ограничены ($Z_0 = 0$):

$$Z = \sum_{i=1}^9 c_i \cdot x_i \rightarrow \min,$$

где c – коэффициент целевой функции;

x – базисная переменная;

i – порядковый номер переменной.

Таким образом,

$$Z = \begin{pmatrix} 5000 \\ 4000 \\ 4300 \end{pmatrix} \cdot x_{1...3} + \begin{pmatrix} 1500 \\ 1600 \\ 1800 \end{pmatrix} \cdot x_{4...6} + \begin{pmatrix} 114 \\ 97 \\ 112 \end{pmatrix} \cdot x_{7...9}.$$

Ограничениями являются:

– защита от внешних угроз (по группам):

$$x_{1...3} \geq 1,$$

$$x_{4...6} \geq 1,$$

$$q_i \cdot x_{1...3} \geq 5,$$

$$q_i \cdot x_{4...6} \geq 6,$$

$$q_i \cdot x_{7...9} \geq 6;$$

– защита от внутренних угроз:

$$\begin{aligned}x_{1...3} &\geq 1, \\x_{4...6} &\geq 1, \\g_1 \cdot x_{1...3} &\geq 7, \\g_2 \cdot x_{4...6} &\geq 4, \\g_i \cdot x_{7...9} &\geq 6,\end{aligned}$$

где g – эффективность i -го средства защиты от внутренних угроз;

g – эффективность защиты от внешних угроз.

Необходимо преобразовать все уравнения в канонический вид. Для этого следует изменить уравнения ограничения:

– внешние угрозы:

$$\begin{aligned}14 \cdot x_1 + 13 \cdot x_2 + 10 \cdot x_3 &\geq 15, \\11 \cdot x_4 + 10 \cdot x_5 + 7 \cdot x_6 &\geq 18, \\15 \cdot x_7 + 15 \cdot x_8 + 14 \cdot x_9 &\geq 18,\end{aligned}$$

$$x_1, x_2, x_3 \geq 1; \quad x_4, x_5, x_6 \geq 1;$$

– внутренние угрозы:

$$\begin{aligned}14 \cdot x_1 + 13 \cdot x_2 + 10 \cdot x_3 &\geq 21, \\11 \cdot x_4 + 10 \cdot x_5 + 7 \cdot x_6 &\geq 12, \\15 \cdot x_7 + 15 \cdot x_8 + 14 \cdot x_9 &\geq 18,\end{aligned}$$

$$x_1, x_2, x_3 \geq 1; \quad x_4, x_5, x_6 \geq 1;$$

Целевая функция будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned}Z = 5\,000 \cdot x_1 + 4\,000 \cdot x_2 + 4\,300 \cdot x_3 + \\+ 1\,500 \cdot x_4 + 1\,600 \cdot x_5 + 1\,800 \cdot x_6 + 114 \cdot x_7 + \\+ 97 \cdot x_8 + 112 \cdot x_9.\end{aligned}$$

Воспользуемся модулем MATLAB – Optimization Toolbox. Функция `linprog` позволяет решить задачу оптимизации двойственным симплекс-методом (универсальным симплекс-методом) (рис. 1 и 2).

```
F = [5000,4000,4300,1500,1600,1800,114,97,112];
%F=-F;
A = [[14,13,10,0,0,0,0,0,0]
      [0,0,0,11,10,7,0,0,0]
      [0,0,0,0,0,0,15,15,14]
      [14,13,10,0,0,0,0,0,0]
      [0,0,0,11,10,7,0,0,0]
      [0,0,0,0,0,0,15,15,14]];
%Ибо знак равенства в другую сторону
A=-A;
B=[15,18,18,21,12,18];
%Ибо знак равенства в другую сторону
B=-B;
Aeq=[];
Beq=[];
lb=[0,0,0,0,0,0,0,0,0]; %с нулями более корректный результат
%lb=zeros(9);
%lb=[];
[x,fval,exitflag,output] = linprog(F,A,B,Aeq,Beq,lb);
```

Рис. 1. Код программы в MATLAB с расчетом универсальным симплекс-методом

```
>> x'
ans =
      0      1.6154      0      1.6364      0      0      0      1.2      0
>> fval
fval =
      9032.5
```

Рис. 2. Результаты программы

В итоге были получены следующие результаты: $Z = 9\,032,5$ тыс. рублей – минимальные затраты при заданных параметрах эффективности; $x_2 = 1,6154$, $x_4 = 1,6364$, $x_8 = 1,2$ (дробные корни в данном случае округлим в меньшую сторону, так как цены были подобраны на 50 рабочих компь-

ютеров). Оптимальным выбором будет DLP-система КИБ SearchInform, межсетевой экран Fortinet, антивирус ESET NOD32.

Решение задачи можно проверить с помощью другого метода линейного программирования (рис. 3 и 4).

```
F = [5000,4000,4300,1500,1600,1800,114,97,112];
%F=-F;
A = [[14,13,10,0,0,0,0,0,0]
      [0,0,0,11,10,7,0,0,0]
      [0,0,0,0,0,0,15,15,14]
      [14,13,10,0,0,0,0,0,0]
      [0,0,0,11,10,7,0,0,0]
      [0,0,0,0,0,0,15,15,14]];
%Ибо знак равенства в другую сторону
A=-A;
B=[15,18,18,21,12,18];
%Ибо знак равенства в другую сторону
B=-B;
Aeq=[];
Beq=[];
lb=[0,0,0,0,0,0,0,0,0]; %с нулями более корректный результат
%lb=zeros(9);
%lb=[];
option=optimoptions('linprog','Algorithm','interior-point')
[x,fval,exitflag,output] = linprog(F,A,B,Aeq,Beq,lb,[],option);
```

Рис. 3. Код программы в MATLAB с расчетом методом интерполяции

```
>> fval
fval =
    9032.5
>> x'
ans =
    4.3366e-12    1.6154    5.8385e-12    1.6364    9.0817e-12    2.3853e-12    5.2401e-11    1.2    1.8213e-11
```

Рис. 4. Результаты расчета

Результаты расчета методом интерполяции соответствуют результатам расчета симплекс-методом ($Z = 9\,032,5$ тыс. рублей).

Таким образом, использование точных итерационных математических операций в области информационной безопасности, таких как симплекс-метод, позволяет быст-

рее решать различные оптимизационные задачи. В частности, на основе экспертных оценок можно подобрать наиболее выгодный и необходимый комплект продуктов для обеспечения безопасности информационной системы предприятия.

Список литературы

1. Банди Б. Основы линейного программирования : пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1989.
2. Бирюков А. А. Информационная безопасность: защита и нападение. – 2-е изд. – М. : ДМК-Пресс, 2017.
3. Гордиенко В. В., Лисицин А. Л. Технические и организационные методы борьбы с внутренними угрозами утечки информации организаций и предприятий // AUDITORIUM. – 2019. – № 4 (24). – С. 69–76.
4. Коккоз М. М., Альжанова А. У., Зияшева А. М., Аубакиров А. М. Анализ методов управления информационными рисками // Молодой ученый. – 2017. – № 10 (144). – С. 26–29.
5. Кульневич А. Д. Линейное программирование // Молодой ученый. – 2017. – № 10 (144). – С. 29–32.

References

1. Bandi B. Osnovy lineynogo programmirovaniya [Principles of Linear Programming], translated from English. Moscow, Radio and Communication, 1989. (In Russ.).
2. Biryukov A. A. Informatsionnaya bezopasnost: zashchita i napadenie [Information Security: Protection and Attack], 2nd ed. Moscow, DMK-Press, 2017. (In Russ.).
3. Gordienko V. V., Lisitsin A. L. Tekhnicheskie i organizatsionnye metody borby s vnutrennimi ugrozami utechki informatsii organizatsiy i predpriyatiy [Technical and Organizational Methods of Struggling with Internal Threats of Information Leakage in Organizations and Enterprises]. AUDITORIUM, 2019, No. 4 (24), pp. 69–76. (In Russ.).
4. Kokkoz M. M., Alzhanova A. U., Ziyasheva A. M., Aubakirov A. M. Analiz metodov upravleniya informatsionnymi riskami [Analyzing Methods of Information Risk Management]. Molodoy uchenyy [Young Scientist], 2017, No. 10 (144), pp. 26–29. (In Russ.).
5. Kulnevich A. D. Lineynoe programmirovanie [Linear Programming]. Molodoy uchenyy [Young Scientist], 2017, No. 10 (144), pp. 29–32. (In Russ.).

Сведения об авторах

Валерий Александрович Сизов

доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры прикладной информатики
и информационной безопасности
института математики, информационных
систем и цифровой экономики
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

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

E-mail: Sizov.VA@rea.ru

Александр Андреевич Дрожкин

программист-разработчик группы компаний
«МультиСофт».

Адрес: группа компаний «МультиСофт»,
111396, Москва, ул. Алексея Дикого, д. 3.

E-mail: morgfrimen@yandex.ru

Information about the authors

Valery A. Sizov

Doctor of Technical, Professor,
Professor of the Department for Applied
Information Technology and Information
Security for Institute of Mathematics,
Information Systems and Digital Economy
of the PRUE.

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

E-mail: Sizov.VA@rea.ru

Alexander A. Drozhkin

Developer Programmer of the MultiSoft Group.

Address: MultiSoft Group,
3 Alexei Dikiy Str., 111396, Moscow,
Russian Federation.

E-mail: morgfrimen@yandex.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], *Rossiiskiy finansovyy rynek: problemy i perspektivy razvitiya : materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy internet-konferencii. 23 aprelya – 11 iyunya 2012 g.* [Russian Finance Market: Problems and Prospects of Development : Materials of the International Research Internet Conference. 23 April – 11 June 2012]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012, pp. 137–146. (In Russ.).

Описание диссертации

Semenov V. I. Matematicheskoe modelirovanie plazmy v sisteme kompaktnyy tor. Diss. dokt. fiz.-mat. nauk [Mathematical modeling of the plasma in the compact torus. Dr. phys. and math. sci. diss.], Moscow, 2003, 272 p. (In Russ.).

Статьи, поступающие в редакцию журнала, проходят обязательное «слепое» рецензирование. По решению редколлегии журнала статьи могут быть отправлены автору на доработку или отклонены по формальным или научным причинам (автору направляется мотивированный отказ). Вместе со статьей авторы передают в редакцию лицензионный договор и акт передачи.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописи не взимается.