



УЧРЕДИТЕЛЬ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Челябинский государственный университет»

Главный редактор

доктор филологических наук, доцент *Е. В. Шелестюк*

Ответственный секретарь

кандидат филологических наук, доцент *А. А. Селютин*

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В. И. Бархатов, доктор экономических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Н. Н. Болдырев**, доктор филологических наук, профессор (Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина, Россия); **А. В. Бузгалин**, доктор экономических наук, профессор (Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Россия); **Е. И. Голованова**, доктор филологических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Р. М. Качалов**, доктор экономических наук, профессор (Центральный экономико-математический институт РАН, Россия); **А. Б. Невелев**, доктор философских наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Р. М. Нижегородцев**, доктор экономических наук (Институт проблем управления РАН, Россия); **С. А. Питина**, доктор филологических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Ж. Ришар**, PhD, профессор Университета Париж-Дофин (Франция); **Н. Л. Худякова**, доктор философских наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **А. Н. Чумаков**, доктор философских наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института философии РАН (Россия); **П. Элиоупос**, PhD, главный редактор научного журнала Parugi&Deltу (Греция)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

В. И. Бархатов, доктор экономических наук, профессор, главный редактор научного направления (Челябинск); **Д. С. Бенц**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **А. В. Горшков**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **А. Ю. Даванков**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **С. В. Каледин**, доктор экономических наук, доцент (Челябинск); **Ю. Ш. Капкаев**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **Н. В. Ким**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **И. Д. Колмакова**, доктор экономических наук, доцент (Челябинск); **Т. А. Коркина**, доктор экономических наук, доцент (Челябинск); **Н. Н. Мильчакова**, доктор экономических наук, профессор (Тюмень); **Г. И. Немченко**, доктор экономических наук, профессор (Тюмень); **М. А. Пестунов**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **Д. А. Плетнев**, кандидат экономических наук, доцент, ответственный секретарь редакционной коллегии (Челябинск); **Г. Н. Пряхин**, доктор экономических наук, доцент, заместитель главного редактора научного направления (Челябинск); **В. В. Седов**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **Д. А. Сорокин**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **Е. А. Степанов**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск)

Журнал выходит 12 раз в год

Адрес издателя:
Россия, 454001, Челябинск,
ул. Братьев Кашириных, 129

Адрес редакции:
Россия, 454001, Челябинск,
ул. Братьев Кашириных, 129

Адрес редакции научного направления
«Экономические науки»:
Россия, 454021, Челябинск,
ул. Молодогвардейцев, 576
Тел. (351) 799-71-46
e-mail: vestnik_econ@csu.ru

С требованиями к оформлению статей
можно ознакомиться на сайте
www.csu.ru
(раздел Наука/Вестник ЧелГУ)

Редакция журнала может
не разделять точку зрения авторов
публикаций

Ответственность за содержание статей
и качество перевода аннотаций несут
авторы публикаций

Журнал зарегистрирован
в Роскомнадзоре.
Свидетельство ПИ № ФС77-66312

Индекс 33077
в объединенном каталоге
«Пресса России»

Корректурa *О. Е. Шишмаренковой*
Верстка *О. Е. Шишмаренковой*
Подписано в печать 12.08.21.
Выход в свет 17.08.21.

Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 28,0.
Уч.-изд. л. 24,0.

Тираж 500 экз. Заказ 360.
Цена свободная

Отпечатано:
Издательство Челябинского
государственного университета
Россия, 454021, Челябинск,
ул. Молодогвардейцев, 576

Журнал включен в перечень рецензируемых научных журналов, утвержденный
ВАК Минобрнауки РФ, по отраслям:
экономические науки, филологические науки, философские науки.

Издание включено в базы данных: **UlrichsWeb Global Serials Directory;**
EBSCO's research collections.



Economic Sciences

Issue 73

FOUNDER

Chelyabinsk State University (CSU)

Editor-in-chief

E. V. Shelestyuk, Doctor of Philology, Associate Professor

Executive secretary

A. A. Selyutin, Candidate of Philology, Associate Professor

EDITORIAL BOARD

V. I. Barhatov, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk State University, Russia); **N. N. Boldyrev**, Doctor of Philology, Professor (Tambovsky State University named after G. R. Derzhavin, Russia); **A. V. Buzgalin**, Doctor of Economics, Professor (Moscow State University named after M. V. Lomonosov, Russia); **E. I. Golovanova**, Doctor of Philology, Professor (Chelyabinsk State University, Russia); **R. M. Katchalov**, Doctor of Economics, Professor (Central Economics and Mathematics Institute of RAS, Russia); **A. B. Nevelev**, Doctor of Philosophy, Professor (Chelyabinsk State University, Russia); **R. M. Nizhegorodtsev**, Doctor of Philosophy, Professor (Institute of Control Sciences of RAS, Russia); **S. A. Pitina**, Doctor of Philology, Professor (Chelyabinsk State University, Russia); **J. Richard**, PhD, Professor at the Paris-Dauphine University (France); **N. L. Khudyakova**, Doctor of Philosophy, Professor (Chelyabinsk State University, Russia); **A. N. Chumakov**, Doctor of Philosophy, Professor, Leading Researcher at the Institute of Philosophy of RAS, Russia); **P. Eliopoulos**, PhD, Editor-in-chief of the Scientific Journal «PAPYRI&DELTI» (Greece)

EDITORIAL BOARD OF SCIENTIFIC DIRECTION

V. I. Barhatov, Doctor of Economics, Professor, Chief Editor of Scientific Direction (Chelyabinsk); **D. S. Bents**, Candidate of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **A. V. Gorshkov**, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk); **A. Y. Davankov**, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk); **S. V. Kaledin**, Doctor of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **Yu. Sh. Kapkajev**, Candidate of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **N. V. Kim**, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk); **I. D. Kolmakova**, Doctor of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **T. A. Korkina**, Doctor of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **N. N. Milchakova**, Doctor of Economics, Professor (Tyumen); **G. I. Nemchenko**, Doctor of Economics, Professor (Tyumen); **M. A. Pestunov**, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk); **D. A. Pletnev**, Candidate of Economics, Associate Professor, Executive Secretary of Editorial Board (Chelyabinsk); **G. N. Pryakhin**, Doctor of Economics, Associate Professor, Deputy Chief Editor of Scientific Direction (Chelyabinsk); **V. V. Sedov**, Doctor of Economics, Professor (Chelyabinsk); **D. A. Sorokin**, Candidate of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk); **Ye. A. Stepanov**, Candidate of Economics, Associate Professor (Chelyabinsk)

The journal is included into the list of peer-reviewed journals, approved by the State Commission for Academic Degrees and Titles of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, in the following branches of knowledge: Economic Sciences, Philological Sciences, and Philosophical Sciences.

This journal is currently listed in: Ulrich's Periodical Directory; EBSCO's research collections.

The journal is published
12 times per year

Address of Publisher:
129 Bratiev Kashirinykh St.,
Chelyabinsk, 454001, Russia

Editorial office's address:
129 Bratiev Kashirinykh St.,
Chelyabinsk, 454001, Russia

"Economic Sciences"
editorial office's address:
57b Molodogvardeitsev St.,
Chelyabinsk, 454021, Russia
Tel.: +7(351) 799-71-46
e-mail: vestnik_econ@csu.ru

All the requirements
are available on the web-site
www.csu.ru

The Editorial Board may not share
the views of the authors

Authors are responsible
for the article content and quality
of annotations' translation

Academic periodical
is registered
in Federal Supervision Agency
for Information Technologies and
Communications
Certificate III № ФС77-66312

Index 33077
in Unified Catalogue
of Russian Printed Press

Proofreader *O. E. Shishmarenkova*
Imposition by *O. E. Shishmarenkova*

Passed for printing 12.08.21.
Date of publication 17.08.21.
Format 60×84 1/8. Litho paper.
Font Times.
Conventional print. sh. 28.0.
Ac.-publ. sh. 24.0.
Circulation 500 copies.
Order 360. Open price

Printed:
Publishing Office
of Chelyabinsk State University
57b Molodogvardeitsev St.,
Chelyabinsk, 454021, Russia

СОДЕРЖАНИЕ

РЕДАКТОРСКАЯ СТАТЬЯ

- Бархатов В. И., Плетнев Д. А.* Научные ответы на вызовы пандемии: о первом постковидном форуме экономистов 7

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

- Бекетнова Ю. М.* Институциональные аспекты легализации доходов, полученных в результате хищения бюджетных средств 10
- Ямилов Р. М.* Современная экономическая мифология: идентификация явления в контексте современных экономических отношений 18
- Розулин Р. С., Павлюк Р. С., Розулин Д. С., Талицких Н. Р.* Посредничество цифрового экономического сообщества 32
- Коротина Н. Ю.* Базовые теории экономического федерализма: развитие подходов 42

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Герсонская И. В.* Концепция инклюзивного экономического роста: новые возможности для развития российского общества 51
- Угрюмова А. А., Паутова Л. Е., Гришаева О. Ю.* Анализ состояния основных фондов мелиорации в разрезе федеральных округов РФ 61
- Бабина О. И., Владимирова О. Н.* Системно-динамическая модель социально-экономического развития региона (на примере Красноярского края) 71
- Красных С. С.* Высокотехнологичный экспорт регионов России: пространственный аспект 81
- Гамбеева Ю. Н., Смей В. М.* Роль креативных индустрий в социально-экономическом развитии территории 89
- Лаврентьева И. В., Черненко А. Ф., Владыкина Л. Б., Руденко Д. С.* Родительский труд как основа воспроизводства человеческих ресурсов в национальной экономике 97
- Shalchi S., Mohabbati F.* Urban Memory, Renovation and Economic Space: Local Residents and Immigrants in Iran 105
- Белова И. А.* ЖКХ как индикатор устойчивого развития Уральского федерального округа 115
- Бенц Д. С.* Оценка социально-экономического иммунитета Челябинской области 122

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

- Драчук П. Э., Сорокин Д. А.* Стратегии ресурсосбережения в современных агротехнологиях 132
- Козлова Е. В.* Оппортунизм участников системы госзакупок в России 141

- Плетнев Д. А., Бархатов В. И., Наумова К. А.* Критерии малого и среднего бизнеса в разных странах и его масштабы: сравнительное исследование 147
- Николаева Е. В., Лымарь Е. Н.* Влияние внешнеэкономических санкций на экономическую эффективность российских корпораций нефтяной и газовой промышленности. 162

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Минат В. Н.* Неравномерность экономического развития США в 1950—70-х гг.: цикличность, кризисность, дальнейшая монополизация и экспансия капитала. 171
- Торосян Е. К., Цуканова О. А., Бреслава В. О.* Применение диаграммы Исикавы для разработки ИТ-бюджета предприятия 180

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Саламатов А. А.* Экологическая экономика и экономика окружающей среды — базис и надстройка современного образования для устойчивого развития. 190

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ

- Зотиков Н. З.* Ограничение налоговых вычетов НДС — искажение сущности добавленной стоимости 197
- Шлычков В. В., Батайкин П. А., Нестулаева Д. Р.* Российский малый и средний бизнес в условиях пандемии COVID-19. 207
- Капкаев Ю. Ш., Руденко Д. С.* Эффективность использования человеческого капитала и качества жизни в условиях технологической модернизации 217
- Журавлева Г. П., Бенц Д. С.* К вопросу об иммунитете территории 224
- Плетнев Д. А.* Эконотроника и институты (рецензия на монографию Е. В. Попова). 229
- Дмитриев К. В., Силова Е. С.* Особенности развития отрасли сотовой связи. 233

CONTENTS

EDITORIAL

- Barkhatov V. I., Pletnev D. A.* Scientific Responses to the Challenges of the Pandemic:
on the First Post-Covid Forum of Economists 7

THEORY AND METHODOLOGY

- Beketnova Yu. M.* Institutional Aspects of Legalization of Income Obtained from Theft
of Funds 10
- Yamilov R. M.* Modern Economic Mythology: Identification of the Phenomenon in the Context
of Modern Economic Relations 18
- Rogulin R. S., Pavlyuk R. S., Rogulin D. S., Talitskikh N. R.* Mediation of the Digital
Economic Community 32
- Korotina N. Yu.* Basic Theories of Economic Federalism: Development of Approaches 42

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

- Gersonskaya I. V.* The Concept of Inclusive Economic Growth: New Opportunities for the
Development of Russian Society 51
- Ugryumova A. A., Pautova L. E., Grishaeva O. Yu.* Analysis of the State of Fixed Assets
of Land Reclamation in the Context of the Federal Districts of the Russian
Federation 61
- Babina O. I., Vladimirova O. N.* System-Dynamic Model of Social and Economical
Development of the Region (Using the Example of the Krasnoyarsk Territory) ... 71
- Krasnykh S. S.* High-Technological Export of the Regions of Russia: Spatial Aspect 81
- Gambeeva Yu. N., Smey V. M.* The Role of Creative Industries in Socio-Economic
Development of the Territory 89
- Lavrenteva I. V., Chernenko A. F., Vladykina L. B., Rudenko D. S.* Parental Labor as a Basis
for Human Resources Reproduction in the National Economy 97
- Shalchi S., Mohabbati F.* Urban Memory, Renovation and Economic Space: Local Residents
and Immigrants in Iran 105
- Belova I. A.* Housing and Communal Services as a Driver of the Urals Federal District
Sustainable Development 115
- Benz D. S.* Assessment of Socio-Economic Immunity of the Chelyabinsk Region 122

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

- Drachuk P. E., Sorokin D. A.* Resource-Saving Strategies in Modern Agricultural
Technologies 132
- Kozlova E. V.* Opportunism of Participants of the Public Procurement System in Russia 141
- Pletnev D. A., Barkhatov V. I., Naumova K. A.* SME's Criteria in National Economies
and Its Scale: A Comparative Study 147

| | |
|--|-----|
| <i>Nikolaeva E. V., Lymar E. N.</i> The Impact of External Economic Sanctions on the Economic Efficiency of Russian Oil and Gas Corporations | 162 |
|--|-----|

INTERDISCIPLINARY RESEARCH

| | |
|---|-----|
| <i>Minat V. N.</i> Unequal Use Economic Development 1950s — 1970s: Cyclicity, Crisis, Further Monopolization and Expansion of Capital | 171 |
| <i>Torosyan E. K., Tsukanov O. A., Breslava V. O.</i> Applying the Ishikawa Chart for Identifying IT Budgets Development Key Issues | 180 |

ECONOMIC EDUCATION

| | |
|---|-----|
| <i>Salamatov A. A.</i> Ecological Economy and Environmental Economy — Basis and Support of Modern Education for Sustainable Development | 190 |
|---|-----|

REVIEWS AND DISCUSSIONS

| | |
|---|-----|
| <i>Zotikov N. Z.</i> Limitation of VAT Deductions — Distortion of the Essence of Value Added | 197 |
| <i>Shlychkov V. V., Bataykin P. A., Nestulaeva D. R.</i> Russian Small and Medium-Sized Businesses in the Context of the COVID-19 Pandemic-Federal and Regional Aspects | 207 |
| <i>Kapkaev Yu. Sh., Rudenko D. S.</i> Increasing the Efficiency of Human Capital Use and the Quality of Life in the Conditions of Technological Modernization | 217 |
| <i>Zhuravleva G. P., Benz D. S.</i> On the Immunity of the Territory | 224 |
| <i>Pletnev D. A.</i> Econotronics and institutions (review of the monograph by E. V. Popov “Econotronics”) | 229 |
| <i>Dmitriev K. V., Silova E. S.</i> Features of Cellular Industry Development: Directions, Threats and Trends | 233 |

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 7—9.

УДК 330.101
ББК 65.011.15

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10601

НАУЧНЫЕ ОТВЕТЫ НА ВЫЗОВЫ ПАНДЕМИИ: О ПЕРВОМ ПОСТКОВИДНОМ ФОРУМЕ ЭКОНОМИСТОВ

В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

2021 год для многих отраслей экономики становится еще большим испытанием, чем предыдущий. Одно дело — пережить острую фазу экономического кризиса, мобилизовав ресурсы и силы своей компании. Это хоть и непросто, но вполне под силу многим, благо разумный хозяйственник просто обязан иметь запас прочности, пусть даже и небольшой. Ну или можно уйти в минус, ожидая восстановления спроса и выручки в ближней перспективе. Однако совсем иные качества, ресурсы и способности требуются, чтобы сохранять жизнеспособность в условиях продолжающихся флуктуаций, когда как в матрешке, открываются все новые и новые лики экономической неопределенности, грозящей свалиться в хаос. При этом озвученный нами ранее тезис о том, что именно коронакризис есть «окно возможностей» [1], точка перехода к новому качеству экономики и жизни вообще, не утратил своей актуальности. Объективная сторона законов общественной жизни указывает на то, что эта самая жизнь должна качественно измениться. Что это будут за изменения на перспективе 3, 5, 10, 30, 100 лет — вопрос (или, точнее, разные вопросы с разными ответами) не праздный, но и не имеющий сегодня ясного ответа. Несмотря на пристальный интерес экономистов к вопросу о природе и перспективах экономического развития, до полного понимания картины еще далеко. Часть ученых прячутся за прочными стенами устоявшихся теорий и с них дают советы policy-maker'ам, или, по-русски говоря, тем, кто определяет политику. В первую очередь, речь идет о неоклассической теории и производных от нее течениях, которые являются фундаментом обучения в Высшей школе экономики, РАНХиГС и некоторых других ведущих вузах. Основная площадка их дискуссий — ежегодный Гайдаровский форум, проводимый в январе, и по составу спикеров из числа ученых

и чиновников понятно, кто исповедует и применяет этот подход на практике. В последние годы наблюдается заметный крен в общем дискурсе их выступлений в сторону поддержки сильного, социально-ориентированного государства. Однако основами такого государства по-прежнему считаются финансовая стабильность, низкая инфляция и конкуренция.

Другая часть научного сообщества не столь однородна и по своим взглядам, и по «аффилиациям». К числу неортодоксальных экономистов относятся и сторонники политической экономии (А. В. Бузгалин и А. И. Колганов [2]), и приверженцы новой индустриализации (С. Д. Бодрунов [3], он же автор важной концепции ноономики [4]), и теоретики системного подхода к исследованию экономики (Г. Б. Клейнер [5]), и многочисленные представители отраслевой и региональной экономической науки, а также те, чьи работы сегодня принято называть междисциплинарными. Все они, пусть и с разных точек зрения, признают ограниченность неоклассического мировосприятия, и пытаются ее преодолеть. До недавнего времени их местом сбора были разные площадки, как в Москве, так и в других российских городах. Это был и МГУ им. М. В. Ломоносова, и Финансовый университет при Правительстве РФ, и РЭУ им. Г. В. Плеханова, и научные институты в системе РАН. Однако в 2019 г. возрождающее свою активность и завоевывающее лидирующее место в России при новом руководителе Сергее Дмитриевиче Бодрунове Вольное экономическое общество выступило инициатором создания новой единой площадки, где был бы возможен свободный обмен мнениями ученых разных научных направлений и практиков. И не случайно оно нашло единомышленника в этом деле — Российскую академию наук в лице ее президента академика Александра Михайловича

Сергеева. Речь о Московском академическом экономическом форуме.

Для МАЭФ, как и для всей страны, и для всего мира, 2020 и 2021 гг. стали годами проверки на прочность: удастся ли сохранить в существующих ограничениях, как бюджетных, так и внешних, заявленный статус и уровень дискуссии. И время показывает, что да, удастся. Организаторам можно сказать огромное спасибо за их поистине подвижническую деятельность. В результате — тысячи ежегодных участников. В 2019 г. — в традиционном формате, в главном здании РАН и на региональных площадках, в 2020 г. — онлайн как на центральных, так и на региональных площадках, а в 2021 г. — в гибридном формате, как традиционном, так и онлайн. Более 8000 участников, 63 региональные площадки, две недели активных дискуссий.

Президент РАН академик Александр Сергеев указал на необходимость научного понимания новой траектории развития, на важнейшую роль в этом российского экономического научного сообщества. Безусловно, качество работы в этом направлении зависит и от масштабов финансирования науки, и от интенсивности международного научного сотрудничества, и от степени доверия к экономистам и степени их свободы. Однако сегодняшний день, когда траектории будущего имеют лишь общие очертания, является именно тем временем, когда авторитет ученых, способных конвертировать фундаментальные знания в полезный обществу результат, может кратно возрасти. Но для этого, конечно же, нужно куда большее внимание policy-maker'ов к академическому сообществу, чем просто приветственные адреса. Отдельно следует отметить: А. Сергеев проговорил, что в текущих условиях обнажилась конъюнктурная сущность ведущих научных журналов, отнюдь не красящая их редколлегии.

Президент Вольного экономического общества России Сергей Бодрунов обратил внимание на фундаментальные трансформации соответственной экономики: 1) переход к знаниеемкому и знаниеинтенсивному производству, переход к неэкономическому способу взаимодействия субъектов в экономике; 2) диффузии собственности и расширение сферы ассоциированного производства; 3) социализация общества (добавим от себя: социализация, порою принимающая гипертрофированные формы — как в случае с обществом западным, превращающая социализацию в фетиш), а также 4) солидаризм как объективное условие выживание человеческой ци-

вильзации. В текущих условиях научная экспертная поддержка национальных проектов, задуманных как средство достижения национальных целей развития, становится необходимой. И для этого само экономическое сообщество должно быть носителем той «человекоориентированной» ценностной установки, которая заложена в Конституции и целях национального развития. Все остальное — средства ее достижения. С. Бодрунов продемонстрировал комплексную точку зрения на основополагающие основы развития России: и технологического, и экологического, и пространственного, и социального.

Другие спикеры и целые площадки представили разные грани современного неортодоксального экономического сообщества: А. А. Дынкин, Б. Н. Порфирьев, А. Д. Некипелов, А. А. Широков, В. А. Крюков, С. Ю. Глазьев, А. Р. Бахтизин, В. О. Попов, а также бизнес-сообщество — главный экономист ВЭБ Андрей Клепач, бизнес-омбудсмен Борис Титов. Важным концептуальным предложением, прозвучавшим из его уст, было создание «администрации развития», за счет «платформ роста», разработанных Институтом экономики роста им. П. А. Столыпина. Также заслуживают поддержки его предложения по налоговой реформе, упрощающие администрирование и призванные стимулировать экономический рост.

В целом ключевые идеи пленарных выступлений шли по двум трекам — экономического развития и «зеленой» экономики. Что касается роста — реальность существенно хуже планов. Это прослеживается на примере «Стратегии 2020», ориентиры которой не достигнуты, как сейчас говорит молодежь, «от слова “совсем”». И та же судьба, по мнению С. Ю. Глазьева, ожидает национальные цели развития на период до 2024 г. И главным антидрайвером роста выступает цитадель приверженцев неоклассической экономической науки, упомянутых выше, — Центробанк РФ, который обезденеживает (читай — обескровливает) национальную экономику. Эта мысль высказывается им не впервые, однако с каждым годом и эмпирических доказательств становится больше, и различия наших результатов, и результатов других ведущих стран все более очевидны.

Челябинский государственный университет также не остался в стороне от этих дискуссий и провел региональную площадку в формате круглого стола «Политэкономические аспекты развития регионов». В ней приняли участие более 20 ученых из разных уголков страны, прозвучали интересные идеи и результаты прикладных иссле-

дований. Мы предоставим страницы следующего номера журнала участникам этого круглого стола, чтобы читатели могли с ними ознакомиться и по-дискутировать.

Выражаем надежду, что голос неортодоксальных экономистов будет услышан не только

в академическом сообществе и студенческой среде, но и теми, кто непосредственно участвует в разработке, принятии и реализации управленческих решений на федеральном уровне. И тогда благие и совершенно правильные национальные цели развития станут более достижимыми для всех нас.

Список литературы

1. Бархатов В. И., Плетнев Д. А. Конец «конца истории» и будущее экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 2 (436). С. 7—8.
2. Бузгалин А. В. Закат неолиберализма (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы экономики. 2018. № 2. С. 122—141.
3. Бодрунов С. Д. Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования // Социологические исследования. 2016. № 2 (382). С. 20—28.
4. Бодрунов С. Д. Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития // Известия Уральского государственного экономического университета. 2019. Т. 20, № 1. С. 5—12.
5. Клейнер Г. Б. Системная реконструкция российского социально-экономического пространства // Экономическое возрождение России. 2020. № 2 (64). С. 59—69.

Сведения об авторах

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ecoba@csu.ru

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 7—9.*

SCIENTIFIC RESPONSES TO THE CHALLENGES OF THE PANDEMIC: ON THE FIRST POST-COVID FORUM OF ECONOMISTS

V. I. Barkhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ecoba@csu.ru

D. A. Pletnev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

References

1. Barkhatov V. I., Pletnyov D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (436), pp. 7—8 [in Russ.].
2. Buzgalin A. V. (2018) *Voprosy ekonomiki*, no. 2, pp. 122—141 [in Russ.].
3. Bodrunov S. D. (2016) *Sotciologicheskie issledovaniia*, no. 2 (382), pp. 20—28 [in Russ.].
4. Bodrunov S. D. (2019) *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, vol. 20, no. 1, pp. 5—12 [in Russ.].
5. Kleyner G. B. (2020) *Ekonomicheskoe vrozozhdenie Rossii*, no. 2 (64), pp. 59—69 [in Russ.].

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 10—17.

УДК 336.148
ББК 67.518.1

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10602

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ В РЕЗУЛЬТАТЕ ХИЩЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Ю. М. Бекетнова

Финансовый университет, Москва, Россия

Представлены институциональные основы системы противодействия легализации доходов и финансирования терроризма. Сделан обзор применения типологического анализа в экономике и других науках. Рассмотрены и систематизированы типологии хищения государственных средств и их легализации: схема хищения бюджетных средств за счет увеличения цепи посредников и завышения стоимости работ по государственному контракту, схема обналичивания денежных средств, полученных от коррупционных преступлений. Сделан вывод о том, что схемы отмывания доходов обладают типичными признаками, а типологический анализ способен повысить эффективность усилий государственных органов в борьбе с незаконными операциями. Выявление и систематизация индикаторов отмывания доходов, их последующая автоматизация и внедрение в информационные системы кредитных организаций и контролирующих органов позволят на ранних стадиях выявлять и пресекать противоправную деятельность.

Ключевые слова: *типологический анализ, теоретические типологии, эмпирические типологии, коррупция, хищение бюджетных средств, финансовый мониторинг, противодействие легализации доходов.*

Введение

Преступления, связанные с хищением государственных средств и их последующим отмыванием, имеют место во всех странах, включая самые развитые. На совершение подобных преступлений коррумпированных должностных лиц и организованные преступные группы толкает корысть, желание обогатиться за счет государственных средств. В секторе государственного финансирования сконцентрированы огромные денежные средства, которые привлекают в том числе злоумышленников.

Согласно исследованию международной антикоррупционной организации Transparency International¹, системная коррупция способствует завышению стоимости государственных закупок до 20—25%, вследствие чего государству наносится существенный ущерб. Для успешного решения проблемы отмывания доходов, полученных в результате хищения бюджетных средств, требуются системный подход и научное осмысление полученных эмпирически результатов, в связи с чем автором в работе поставлена цель исследования институциональных основ и актуальных тенден-

ций отмывания доходов, полученных в результате хищения бюджетных средств, для совершенствования существующих методов противодействия данному явлению.

В ответ на растущие угрозы международной безопасности со стороны транснациональной организованной преступности и терроризма международное сообщество организует глобальное противодействие отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), используя в этих целях существующие международные организации и создавая новые специализированные органы и структуры.

Такие организации и специализированные органы, а также применяемые ими методы регулирования международного сотрудничества в этой сфере образуют институциональные основы международной системы противодействия легализации доходов и финансированию терроризма [12].

Институциональные основы противодействия отмыванию доходов образуют международные органы и организации, содействующие разработке и внедрению норм и стандартов в данной сфере, обеспечению взаимодействия между субъектами системы противодействия отмыванию доходов,

¹ См.: <http://www.transparency.org>.

а также методы и средства правового и политического регулирования, применяемые ими.

А правовую основу международной системы противодействия отмыванию доходов образуют международные правовые акты, содержащие соответствующие нормы права, а также нормы и правила, составляющие международные стандарты противодействия легализации доходов и финансированию терроризма [8].

Решением задачи противодействия отмыванию доходов занимаются такие международные организации, как Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), региональные организации по типу ФАТФ, в частности Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ), объединение подразделений финансовой разведки мира (группа «Эгмонт»).

Центральное звено национальной системы противодействия отмыванию доходов — это Федеральная служба по финансовому мониторингу, которая поддерживает международное сотрудничество в данной сфере и межведомственную координацию всех участников правоохранительного блока и финансового мониторинга в целях противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма.

Национальная система ПОД/ФТ состоит из двух подсистем — правоохранительный блок и финансовый мониторинг.

Финансовый мониторинг также разбивается на первичный финансовый мониторинг и государственный финансовый мониторинг.

В правоохранительный блок национальной системы ПОД/ФТ входят правоохранительные органы, ответственные за выявление, пресечение и расследование преступлений, связанных с легализацией преступных доходов и финансированием терроризма. Первичный финансовый мониторинг осуществляют организации, проводящие финансовые операции. В их обязанности входит, в частности, надлежащая проверка клиентов, выявление подозрительных транзакций и представление информации в уполномоченный орган — Росфинмониторинг. Первичный финансовый мониторинг проводится в целях предупреждения таких явлений, как отмывание денег и финансирование терроризма (ОД/ФТ).

Аналитикам Росфинмониторинга в своей профессиональной деятельности приходится сталкиваться с обработкой больших гетерогенных информационных массивов.

Одним из путей повышения эффективности выявления и пресечения нарушений при осуществлении операций с бюджетными средствами является типологический анализ.

Литературный обзор

Типология — это метод научного познания, опирающийся на анализ систем объектов и их синтез на основе модели или типа. Еще типологией называют результат типологического описания и сопоставления [15].

Типология как метод научного познания применима во всех науках, связанных с описанием, сопоставлением и категоризацией разнородных объектов. Наглядным примером может служить биологическая систематика — научная дисциплина, посвященная разработке принципов описания и систематизации всех существующих и вымерших организмов.

Типология по достижению своей теоретической зрелости передает структуру изучаемой системы, закономерности ее функционирования и позволяет предсказывать существование новых, пока не выявленных объектов.

Типологический подход применим в географических, экономико-географических исследованиях, а также в исследованиях в области региональной и отраслевой экономики. В частности, типологии социально-экономического развития регионов посвящены работы [1], [3], [5], [21], [22].

Типологический анализ широко применяется в эмпирической социологии, например в работах Т. Парсонса [10], Дж. Ритцера [13], Г. Хофстеде [23], С. М. Пястолова [11].

В экономике типологический подход начали применять еще А. Сен-Симон [14], К. Маркс [9], и затем он был развит в теориях О. Конта, Э. Дюркгейма [7], Р. Арона [2], Дж. Гэлбрейта [6] и прочих исследователей.

Исследованию типологий неформального сектора экономики посвящены статьи [4], [16—20].

Теория и методы

Существуют эмпирические и теоретические типологии. Первые основаны на обработке, анализе и обобщении опытных данных, выявлении устойчивых признаков сходства и различия, их систематизации и интерпретации. Теоретические типологии требуют разработки модели объекта на основе обобщенных признаков, принципов таксономического описания множества исследуемых объектов. Теоретическая типология служит

основным средством объяснения объекта и разработки его теории¹.

В сфере финансового мониторинга типологии эмпирические основаны на накопленных знаниях экспертов о предметной области, расследованиях, судебной практике.

Типология в сфере финансового мониторинга — это совокупность наделенных сходными характеристиками особенностями объектов или групп объектов, которые объединены в устойчивые структуры, обладающие внутренним единством и шаблонным поведением, и имеют конечной целью легализацию доходов.

Типологии ОД/ФТ в совокупности представляют методы и тенденции отмыывания преступных доходов и финансирования терроризма. Цель исследования типологий в сфере ПОД/ФТ состоит в повышении эффективности выявления схем легализации доходов и финансирования терроризма, как уже известных схем ОД/ФТ, так и новых.

В схемах по легализации денежных средств для того, чтобы разорвать цепочку между конечным получателем средств и источником их происхождения, злоумышленники используют различные механизмы и инструменты.

Кратко охарактеризуем наиболее распространенные варианты использования в схемах по отмыыванию доходов различных типов участников финансово-хозяйственной деятельности:

— Кредитные организации — банки так или иначе обеспечивают проведение всех финансовых транзакций и поэтому могут быть вовлечены в противоправные схемы.

— Фирмы-однодневки — фиктивные компании являются одним самых распространенных элементов схем легализации доходов.

— Офшорные компании и офшорные банки — также весьма часто вовлекаются в процессы легализации денежных средств.

— Риелторы и дилеры — эти посредники, особенно зарубежные, могут быть вовлечены на заключительном этапе легализации доходов, когда значительная часть отмыываемых средств вкладывается в недвижимость и предметы роскоши.

— Брокеры — также могут быть вовлечены в схемы отмыывания доходов при условии несоблюдения брокерами требований ПОД/ФТ.

— Коммерческие компании также могут использоваться в целях отмыывания доходов. Легализация в этом случае может проводиться

путем вложения криминальных активов в покупку акций компаний, долей в уставном капитале.

— Кафе, рестораны и прочие организации сферы массового обслуживания и общественного питания — также подвержены вовлечению в схемы отмыывания доходов, так как в силу своей специфики могут генерировать существенные объемы наличных денег, что позволяет злоумышленникам смешивать преступные доходы с легальной выручкой.

— Профессионалы в сфере финансов, а именно бухгалтеры, экономисты, финансовые консультанты, могут оказывать различные услуги по организации и сопровождению схем легализации доходов.

Перечислим инструменты, наиболее часто используемые в схемах по отмыыванию доходов:

— Наличные деньги — до сих пор играют ведущую роль как инструмент разрыва цепи финансовых операций, тянущейся от криминального источника до «отмытого» капитала. Для обналичивания преступных доходов часто привлекаются физические лица, которые снимают денежные средства (предварительно перечисленные на их счета) через банкоматы.

— Банковские переводы и депозиты — в связи с тем, что легализация доходов так или иначе требует использование кредитно-финансовой системы, банковские переводы и депозиты находятся в зоне повышенного риска. Сюда же можно отнести международные переводы, которые, как правило, проводятся на этапе расслоения.

Для правоохранительных органов в случае международных переводов существуют определенные затруднения при возвращении незаконно приобретенных средств, которые касаются вопроса установления юрисдикции.

— Электронные деньги и цифровые валюты являются средством обмена ценностей, которые осуществляются в электронной форме.

— Системы цифровых или электронных валют предоставляют различные уровни анонимности, позволяют проводить расчеты в безналичной форме мгновенно, что также используется киберпреступниками и легализаторами.

— Ценные бумаги и векселя — приобретение акций и высоколиквидных ценных бумаг на средства, полученные преступным путем, могут применяться в целях легализации — на этапе расслоения или на этапе интеграции.

Кроме того, в качестве инструментов легализации доходов могут использоваться поддельные

¹ См.: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/110/675.htm>.

договоры, финансовая отчетность, акты приемки-передачи работ, сметы, банковские и зарплатные карты, электронные деньги и пр.

Основные результаты

Хищение средств из государственного бюджета может принимать различные формы, среди которых выделяют нецелевое расходование бюджетных средств, мошенничество, а также присвоение и растрату. Такие преступления, как правило, совершаются под прикрытием или в процессе осуществления хозяйственных операций, дать указание на проведение которых могут только должностные лица или чиновники, в связи с чем движущей силой хищения бюджетных средств является коррупция.

Под коррупцией понимается злоупотребление полномочиями или служебным положением, взяточничество, а также обмен различного рода услугами, получение или предоставление необоснованных привилегий, присвоение денежных средств или иных материальных благ. Таким образом, государственный контроль за расходованием денежных средств чиновниками является ключевым элементом борьбы с коррупцией.

Коррупция подрывает авторитет государственной власти, способствуют росту недовольства среди граждан и социальной напряженности, наносит ущерб международной репутации страны, снижает ее инвестиционную привлекательность, приводит к росту теневой экономики.

Практика противодействия коррупции и отмыванию доходов показывает, что почти все сферы экономики и социальной политики, финансируемые государством, подвержены рискам хищения в большей или меньшей степени. К сферам, наиболее подверженным рискам хищения, можно отнести образование и здравоохранение, строительство и ЖКХ, национальную оборону. Кроме того, в зоне повышенного риска хищения находятся средства, выделяемые на реализацию государственных целевых программ, спортивных мероприятий международного уровня (Олимпиада, спартакиада, чемпионат мира по футболу), на устранение последствий стихийных бедствий, военных конфликтов и т. п.

Приведем наиболее распространенные способы хищения бюджетных денежных средств.

По данным МВФ¹, в виде государственных контрактов производится около 70% объема расходования государственных средств. В течение всего процесса государственной закупки — от подачи

заявок на участие до приемки работ — могут реализовываться коррупционные риски и хищение бюджетных средств.

При осуществлении государственных закупок наиболее часто встречаются такие злоупотребления, как завышение цены на закупаемую продукцию и услуги, манипуляции с качеством и объемом товаров и услуг, частичное выполнение работ по контракту или выполнение работ с нарушением технологии, заключение контрактов с заранее определенными подконтрольными организациями.

Кроме того, хищение государственных средств может осуществляться в форме неправомерного возмещения НДС из бюджета, оплаты расходов сторонних лиц и организаций за счет бюджетных средств. В эту категорию также можно отнести размещение на банковском депозите под процент существенно ниже рыночного государственных средств — целевых или инвестиционных кредитов — за вознаграждение руководителю госорганизации.

Рассмотрим примеры методов и схем хищения средств из государственного бюджета.

- Пример. Схема хищения бюджетных средств за счет увеличения цепи посредников. Суть схемы состоит во внешне законном, но невыгодном с экономической точки зрения заключении генеральным подрядчиком договоров субподряда на выполнение строительных работ, под которые также заключаются договоры субподряда на аренду строительной техники, привлечение бригад рабочих и т. п. В каждом звене цепи субподрядных договоров оплата осуществляется по максимальным ставкам. При этом договоры субподряда, как правило, являются фиктивными, а работы выполняются силами нелегальных трудовых мигрантов. Кроме того, таким образом искусственно увеличиваются затраты и снижается налогооблагаемая база, занижаются суммы налогов.

- Пример. Завышение стоимости работ по государственному контракту. При реализации данной схемы фактически не выполняются некоторые строительные работы, внесенные в смету, при строительстве и ремонте используют дешевые или низкокачественные материалы вместо дорогих, применяются повышающие коэффициенты при расчете стоимости работ (темное время суток, зимний период, ручной труд и пр.). А деньги, которые удалось таким образом «экономить», делят между собой организаторы схемы.

Кроме перечисленного может иметь место обычное расхищение строительных материалов, использование в личных целях рабочей силы

¹ <https://data.imf.org/?sk=a0867067-d23c-4ebc-ad23-d3b015045405>

и строительной техники, оплаченной на государственные средства.

• Пример. Схема обналичивания денежных средств, полученных от коррупционных преступлений¹. При реализации данной схемы госорганами переводятся деньги на счет поставщика в рамках госзаказа. Подрядчик по договорам субподряда привлекает к исполнению работ другие организации, в том числе фирмы-однодневки, для того чтобы затем обналичить денежные средства и выплатить взятку (откат) чиновникам (от 20 до 30% суммы заказа). Средства на выплату взятки появляются в случае совершения авансовых платежей в пользу победителя госзаказа (см. рисунок ниже). Затем победители по конкурсу на выполнения госзаказа для компенсации понесенных затрат и получения прибыли используют более дешевые товары (работы, услуги) по сравнению с теми, что были предусмотрены сметой, используют фирмы-однодневки для уклонения от уплаты налогов.

¹ Структурный анализ финансовых потоков, связанных с обналичиванием, направленных на совершение правонарушений и отмывание преступных доходов // Отчет ЕАГ-2017 (<https://eurasiangroup.org/ru/eag-typology-reports>; дата обращения 22.07.2020).



Схема обналичивания денежных средств, полученных от коррупционных преступлений

Источник: составлено автором по материалам публикации «Структурный анализ финансовых потоков, связанных с обналичиванием, направленных на совершение правонарушений и отмывание преступных доходов» (Отчет ЕАГ-2017: <https://eurasiangroup.org/ru/eag-typology-reports>; дата обращения 22.07.2020).

• Пример. Получение взятки или злоупотребление полномочиями. Из практики противодействия коррупции известны случаи, когда должностное лицо получало денежные перечисления на счета в букмекерских конторах, электронных платежных системах. Могут осуществляться перечисления и напрямую на банковский счет лица или аффилированных с ним лиц. Далее перечисленные средства в основном снимаются наличными в течение короткого временного интервала с момента их зачисления на счет для сокрытия следов их происхождения. В случае использовании электронных денег могут быть привлечены «денежные мулы».

Приведенные выше примеры позволяют выделить следующие индикаторы схем по отмыванию доходов от хищения госсредств:

- наличие связей между должностными лицами и подрядчиками по государственным заказам;
- наличие серий закупок по государственным контрактам с одним и тем же единственным поставщиком;
- перечисление авансов по госконтракту в большом объеме (от 20%);
- необоснованно короткий срок исполнения государственного контракта;

— участие в конкурсе на заключение госконтракта нескольких аффилированных компаний;

— завышенная стоимость покупаемых товаров, работ, услуг;

— отсутствие у подрядчика по госконтракту опыта выполнения запрашиваемых работ, предоставления услуг;

— исполнение госконтракта вновь созданной организацией;

— в открытых источниках нет сведений о деятельности подрядчика по госконтракту;

— исполнитель по госконтракту привлекает фиктивные компании по договорам субподряда;

— отсутствие у исполнителя по госконтракту или субподрядчика материальных, технических, людских ресурсов для выполнения требуемых работ;

— значительная часть средств подрядчика по госконтракту перечисляется на счета субподрядчиков;

— перечисление денежных средств госорганов коммерческой фирме, которая в течение короткого временного интервала основную часть поступивших денег переводит за границу.

Данные индикаторы целесообразно применять в Росфинмониторинге для выявления схем по отмыванию доходов. Автоматизация перечисленных критериев и внедрение их в информационную систему Росфинмониторинга позволит классифицировать госконтракты и организаций-подрядчиков относительно их возможной вовлеченности в противоправную деятельность, что соответствует принципам риск-ориентированного контроля, изложенным ФАТФ.

Кроме того, применение индикаторов схем по отмыванию доходов от хищения госсредств в рамках процедур «знай своего клиента» позволят кредитным организациям избежать рисков, свя-

занных с обслуживанием клиентов, вовлеченных в схемы по отмыванию доходов.

Выводы

В качестве вывода можно отметить, что специфику конкретной схемы легализации доходов определяют различные условия, в том числе «специализация» криминальной деятельности, являющейся источником отмываемых средств, ее масштаб и география, профессиональный и этнический состав преступной группы.

В статье определена специфика анализа объектов финансового мониторинга, которая обусловлена высокой латентностью девиантных субъектов и их деятельности, большим объемом и гетерогенным характером требующей анализа и интерпретации информации, высокими требованиями к профессиональным знаниям и практическому опыту экспертов-аналитиков, а также существенными временными затратами на проведение анализа каждого отдельно взятого субъекта.

Способы легализации доходов очень разнообразны и постоянно обновляются по мере развития техники и информационных технологий, а также изменений геополитики и законодательства. Вместе с тем схемы по отмыванию доходов обладают типичными признаками, а типологический анализ способен повысить эффективность усилий государственных органов в борьбе с незаконными операциями.

Выявление индикаторов отмывания доходов и их последующая автоматизация и внедрение в информационные системы кредитных организаций и контролирующих органов дают возможность раннего обнаружения и пресечения противоправной деятельности.

Список литературы

1. Анимца П. Е., Новикова Н. В., Ходус В. В. Типология как метод исследования социально-экономического развития регионов // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 23 (1). С. 52—59.
2. Арон А. Демократия и тоталитаризм. М.: Текст, 1993. 303 с.
3. Типология российских регионов: монография / Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова, Г. Мальгинов, В. Петров, Г. Федоров, А. Хехт, А. Шеховцов, А. Юдин. М.: Ин-т экон. политики им. Е. Т. Гайдара, 2002. 348 с. (СЕРРА).
4. Бекетнова Ю. М., Приказчикова Г. С., Приказчикова А. С. Модификация метода анализа иерархий Т. Саати в целях совершенствования системы управления рисками Федеральной таможенной службы // Вестник Российской таможенной академии. 2016. № 3 (36). С. 128—136.
5. Вольский В. В. Социально-экономическая география зарубежного мира. М.: Дрофа, 2003. 192 с.
6. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: АСТ, 2004. 336 с.
7. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1990. 574 с.

8. Зубков В. А., Осипов С. К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Спецкнига, 2007. 752 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Письма о капитале. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1996. 746 с.
10. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // TESIS. 1993. № 1 (2). С. 94—122.
11. Пястолов С. М. Где «растут» институты? URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/210672.html> (дата обращения 03.11.2020).
12. Актуальные вопросы развития национальных систем противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в государствах — членах ЕврАзЭС / К. Г. Сорокин, В. Е. Понаморенко, С. Е. Ковалева, Л. К. Карпов. М.: Юстицинформ, 2014. 230 с.
13. Ритцер Дж. Современные социологические теории. СПб.: Питер, 2002. 688 с.
14. Сен-Симон А., Конт О. Катехизис промышленников. Катехизис промышленников или система позитивной политики. М.: Либроком, 2011. 176 с.
15. Ивин А. А. Философия. Энциклопедический словарь. М.: Гардарики, 2004.
16. Irwin A., Choo K.-K. R., Liu Lin. An analysis of money laundering and terrorism financing typologies // Journal of Money Laundering Control. 2011. № 15 (1). P. 85—111.
17. Akimova O. V. Research of opportunities for adaptation and use of international typologies in financial monitoring system of Ukraine // Technology audit and production reserves. 2016. № 5 (4). P. 51—57.
18. Baum S. Value Typology in Cost-Benefit Analysis // Environmental Values. 2012. № 21 (4). P. 499—524.
19. Golovkin B. M. Hidden foreign trade and corruption on customers // Problems of legality. 2017. № 139. P. 218—230.
20. Surnina K. S., Denenberg Y. M. Financial Monitoring as the Key Element of the Mechanism for Ensuring Economic Security // European Research Studies Journal. 2018. Vol. 21, № 4. P. 567—575.
21. Hatta M., Astuti T. The economic growth pattern analysis of Ajatappareng region using Klassen typology approach // International Journal of economics, commerce and management. 2018. № 6 (9). P. 672—686.
22. Hall C. A typology of governance and its implications for tourism policy analysis // Journal of Sustainable Tourism. 2011. № 19 (4—5). P. 437—457.
23. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. Cultures and organizations: software of the mind. McGraw-Hill, 2010.

Сведения об авторе

Юлия Михайловна Бекетнова — кандидат технических наук, доцент Департамента информационной безопасности Финансового университета, Москва, Россия. beketnova@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 10—17.*

INSTITUTIONAL ASPECTS OF LEGALIZATION OF INCOME OBTAINED FROM THEFT OF FUNDS

Yu. M. Beketnova

Financial University, Moscow, Russia. beketnova@mail.ru

The article examines the institutional foundations of the system for combating money laundering and terrorism financing. An overview of the application of typological analysis in economics and other sciences is made. The paper considers and systematizes the typologies of embezzlement of public funds and their legalization — a scheme of embezzlement of budget funds by increasing the chain of intermediaries and overstating the cost of work under a government contract, a scheme for cashing out funds received from corruption crimes. It is concluded that the money laundering schemes have typical features, and the typological analysis is able to increase the effectiveness of the efforts of state bodies in the fight against illegal operations. The identification and systematization of indicators of money laundering, their subsequent automation and introduction into the information systems of credit institutions and regulatory authorities will allow early detection and suppression of illegal activities.

Keywords: *typological analysis, theoretical typologies, empirical typologies, corruption, embezzlement of budget funds, financial monitoring, anti-money laundering.*

References

1. Animica P. E., Novikova N. V. Hodus V. V. (2009) *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, no. 23 (1), pp. 52—59 [in Russ.].
2. Aron A. (1993) *Demokratiya i totalitarizm [Democracy and totalitarianism]*. Moscow, Tekst, 303 p. [in Russ.].
3. Buts B., Drobyshevskij S., Kochetkova O., Mal'ginov G. [et al.] (2002) *Tipologiya rossii'skikh regionov [Typology of Russian regions]*. Moscow, 348 p. [in Russ.].
4. Beketnova Yu. M., Prikazchikova G. S., Prikazchikova A. S. (2016) *Vestnik Rossijskoj tamozhennoj akademii*, no. 3 (36), pp. 128—136 [in Russ.].
5. Vol'skij V. V. (2003) *Social'no-ekonomicheskaya geografiya zarubezhnogo mira [Socio-economic geography of the foreign world]*. Moscow, Drofa. 192 p. [in Russ.].
6. Gelbrejt J. (2004) *Novoye industrial'noye obshchestvo [New industrial society]*. Moscow, AST. 336 p. [in Russ.].
7. Dyurkgeim E. (1990) *O razdelenii obshchestvennogo truda. Metod sotsiologii [On the division of social labor. Sociology method]*. Moscow, Nauka. 574 p. [in Russ.].
8. Zubkov V. A., Osipov S. K. (2007) *Rossii'skaia Federaciia v mezhdunarodnoi' sisteme protivodei'stviia legalizatsii (otmy'vaniu) prestupny'kh dohodov i finansirovaniu terrorizma [The Russian Federation in the international system against the legalization (laundering) of criminal proceeds and financing of terrorism]*. Moscow. 752 p.
9. Marks K., Engel's F. (1996) *Pis'ma o kapitale [Capital letters]*. Moscow. 746 p. [in Russ.].
10. Parsons T. (1993) *TESIS*, no. 1 (2), pp. 94—122 [in Russ.].
11. Pyastolov S. M. Gde "rastut" instituty? [Where do institutions grow?]. Available at: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/210672.html>, accessed 03.11.2020 [in Russ.].
12. Sorokin K. G., Ponamorenko V. E., Kovaleva S. E., Karpov L. K. (2014) *Aktual'ny'e voprosy' razvitiia natsional'ny'kh sistem protivodei'stviia legalizatsii prestupny'kh dohodov i finansirovaniu terrorizma v gosudarstvakh — chlenakh EvrAzE'S [Current issues of the development of national systems against the legalization of criminal proceeds and financing of terrorism in the member states of the Eurasian Economic Community]*. Moscow. 230 p. [in Russ.].
13. Ritser Dzh. (2002) *Sovremennyye sotsiologicheskiye teorii [Contemporary sociological theories]*. St. Petersburg, Piter. 688 p. [in Russ.].
14. Sen-Simon A., Kont O. (2011) *Katekhizis promyshlennikov. Katekhizis promyshlennikov ili sistema pozitivnoy politiki [Catechism of Industrialists. Catechism of industrialists or a system of positive politics]*. Moscow, Librokom. 176 p. [in Russ.].
15. Ivin A. A. (2004) *Filosofia. E'ntsiclopedicheskii' slovar' [Philosophy. Encyclopedic Dictionary]* [in Russ.].
16. Irwin A., Choo K.-K. R., Liu Lin. (2011) *Journal of Money Laundering Control*, no. 15 (1), pp. 85—111.
17. Akimova O. V. (2016) *Technology audit and production reserves*, no. 5 (4), pp. 51—57.
18. Baum S. (2012) *Environmental Values*, no. 21 (4), pp. 499—524.
19. Golovkin B. M. (2017) *Problems of legality*, no. 139, pp. 218—230.
20. Surnina K. S., Denenberg Yu. M. (2018) *European Research Studies Journal*, vol. 21, no. 4, pp. 567—575.
21. Hatta M., Astuti T. (2018) *International Journal of economics, commerce and management*, no. 6 (9), pp. 672—686.
22. Hall C. (2011) *Journal of Sustainable Tourism*, no. 19 (4—5), pp. 437—457.
23. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. *Cultures and organizations: software of the mind*. McGraw-Hill, 2010.

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МИФОЛОГИЯ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ ЯВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Р. М. Ямилов

Сарапульский политехнический институт (филиал)
Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашиникова, Сарапул, Россия

Рассматриваются экономическая мифология, тождественность экономического знания. Выделены экономические предрассудки, экономические стереотипы, экономические мифы. Представлены признаки экономического предрассудка, экономического стереотипа, экономического мифа. Сопоставлены некоторые признаки экономического мифа, экономического стереотипа и экономического предрассудка. Предложена схема развития экономического мифа. Исследовано понятие «экономический миф». Дана авторская интерпретация понятия «экономический миф». Показаны экономический миф в широком смысле и экономический миф в узком смысле. Изложены основания возникновения экономического мифа. Введено понятие «нетождественное экономическое знание». Особое внимание уделено идеологическому искажению экономического знания. Описана идеологическая экономика.

Ключевые слова: миф, экономический миф, экономический стереотип, экономический предрассудок, экономическая идеология, идеологическая экономика.

Самое неоднозначное знание — экономическое знание из-за лабильности общественных отношений. Экономическое знание — это информационное отображение:

- общественных отношений в контексте экономических отношений;
- экономических отношений.

Далее используем концепцию [1]:

$$\text{SPOD-мир} \rightarrow \text{VUCA-мир}, \quad (1)$$

где SPOD-мир (SPOD-world) — мир, который предшествует VUCA-миру и который был устойчивым (steady), предсказуемым (predictable), простым (ordinary) и определенным (definite) [2; 3]; VUCA-мир (VUCA-world) — мир, представляющий собой изменчивый (volatility), неопределенный (uncertainty), сложный (complexity), неоднозначный (ambiguity) [4—6]¹.

Экономическое знание в SPOD-мире стабильно и актуально для пользователей в любой момент его использования, то есть управленческое решение при условии правильного выбора predetermined известных решающих факторов скорее будет верным, чем ошибочным.

¹ SPOD-мир в марксистской понятийной парадигме соотносится с уже состоявшимися общественными формациями, а VUCA-мир является переходным моментом между общественными формациями. Отметим, что существует определенная лакуна в изучении переходов между общественными формациями, что требует отдельных исследований.

В VUCA-мире экономическое знание неактуально и ошибочно уже в момент обращения пользователя к нему. Управленческое решение будет скорее ошибочным, чем верным, так как решающий фактор в любой момент может стать не критическим, а не критический фактор — решающим.

Экономическое знание может быть:

- истинным — совпадающим с реальными общественными отношениями, знание полностью информационно отражает (информационно тождественно) экономическому отношению

$$\text{EK}_t \stackrel{\text{id}}{=} \text{ER}, \quad (2)$$

где EK_t — тождественное экономическое знание (true economic knowledge); ER — экономическое отношение (economic relation); id — информационное отображение (information display);

- ложным — несовпадающим с реальными общественными отношениями, знание ошибочно относительно экономического отношения

$$\text{EK}_f \stackrel{\text{id}}{\neq} \text{ER}, \quad (3)$$

где EK_f — нетождественное экономическое знание (false economic knowledge).

Экономическое знание — сумма тождественного экономического знания и нетождественного экономического знания, отражающая экономическое отношение с той или иной достоверностью:

$$\text{EK} = (\text{EK}_t + \text{EK}_f) \stackrel{\text{id}}{\approx} \text{ER}, \quad (4)$$

где EK — экономическое знание (economic knowledge).

Управленческое решение, являясь функцией экономического знания, должно максимизировать тождественное экономическое знание и минимизировать нетождественное экономическое знание¹:

$$MD = f(EK) = \lim_{EK \rightarrow \infty} f(EK) + \lim_{EK \rightarrow 0} f(EK) \stackrel{id}{\approx} f(ER), \quad (5)$$

где MD — управленческое решение (management decision).

В управленческом решении критическое значение имеет нетождественное экономическое знание, определяющее его правильность/ошибочность.

Для идентификации феномена нетождественного экономического знания, являющегося экономическим мифом, проанализируем предпосылки формирования нетождественного экономического знания.

Нетождественное экономическое знание — ошибочное знание относительно экономического отношения.

Выделим:

— разовое нетождественное экономическое знание, воспроизводимое однократно;

— постоянное нетождественное экономическое знание, воспроизводимое неоднократно.

Как отмечает А. В. Горшков, работ, посвященных анализу экономических мифов, практически нет [7. С. 12].

Процесс создания экономического мифа будем считать экономической мифологией, результатом которой является экономический миф².

По А. В. Горшкову, экономический миф — форма экономического сознания, отражающего экономическую реальность в виде экономического вымысла. Экономический миф есть неадекватное отражение экономической реальности [Там же].

Так как человек не может выдумать что-то, вообще отсутствующее в мире, — таково свойство человеческого мышления³, — то вымысел в со-

циальных науках опирается на реальные факты, то есть вымысел — это авторская интерпретация какого-либо феномена⁴. При этом вымысел, поддерживаемый достаточно большой группой, может считаться объективным гуманитарным знанием.

А. В. Горшков, исходя из понимания мифа, заложенного в словаре С. И. Ожегова [8. С. 304] и Философском энциклопедическом словаре [9. С. 377]⁵, делает вывод, что экономический миф есть неадекватное отражение экономической реальности [7. С. 12]⁶. При этом А. В. Горшков цитирует А. Ф. Лосева, для которого миф — наивысшая по конкретности, максимально интенсивная и в высшей мере напряженная реальность [10. С. 393].

По С. М. Гуриевау, экономические мифы — это стереотипы, сформировавшиеся из повседневного опыта и информации, которая получена из разных, необязательно надежных источников, в том числе из устаревших учебников [11. С. 28].

Если исходить из устоявшего определения стереотипа⁷, формулировка экономического мифа С. М. Гуриевым спорна, так как:

— экономический миф может быть достаточно сложно структурированным кластером эко-

мыслить только внутрисистемно, при этом человек не может полностью познать внутрисистемные закономерности по причине включенности самого человека в систему, тем самым система не может познать себя. Для того чтобы познать систему, необходимо выйти за пределы данной системы, следовательно, адекватно оценивать экономические отношения, являющиеся одним из аспектов человеческого взаимодействия, человек не может в принципе, как и выйти за пределы системы. Возможно, и есть примеры выхода человека за пределы системы, если судить по религиозным воззрениям, но в данном случае человек, вышедший за пределы системы становится непознаваемым для находящихся в системе.

⁴ Вымыслом можно считать и данную статью, поскольку она является авторской интерпретацией рассматриваемого явления.

⁵ Согласно которым миф — вымысел и/или способ понимания природной и социальной действительности на ранних стадиях общественного развития.

⁶ В дальнейшем А. В. Горшков дает определения экономического мифа как отраженной экономическим сознанием превращенной формы экономических отношений, характеризующихся их фетишизацией [7. С. 14], что, на наш взгляд, является примером марксистского идеологического искажения экономического знания.

⁷ Стереотип — это устойчивый, обычно упрощенный образ того или иного объекта (индивида, группы, события, факта и т. п.), воспроизводимый в сознании человека и определяющий его отношение к данному объекту [11].

¹ В формуле (5) предел тождественного экономического знания стремится к бесконечности, что может вызвать вопросы философского порядка относительно предела познаваемости вообще, но в рамках настоящей статьи примем данную формулу, в другом варианте формулы (5) предел тождественного экономического знания стремится либо к единице, либо к тождественному информационному отображению экономического отношения.

² Можно выделить два понимания экономической мифологии: процесс создания экономического мифа; устоявшаяся совокупность экономических мифов.

³ Исходя из системного подхода, человек не может мыслить внесистемно (засистемно) и оперировать внесистемными категориями относительно системы, в которой он находится (включен) по причине своей ограниченности данной системой, то есть он может

номического знания¹, принимаемым обществом и учеными;

— стереотипы по У. Липману — шаблоны, схемы, паттерны, образцы, помогающие ориентироваться в окружающей действительности и выполняющие функции «экономии мышления» и психологической защиты, поддерживая устойчивость субъективной картины мира индивида [13], то есть стереотип — модельное отражение реальности, позволяющее оптимизировать мыслительную и иную деятельность человека и эффективно взаимодействовать с миром, в том числе с экономической реальностью²;

— экономический миф — это устойчивое групповое ошибочное восприятие экономического отношения³, а стереотип — прежде всего способ реагирования, позволяющий ускорять коммуникативное внутригрупповое взаимодействие⁴.

¹ Любой миф — это логично построенная информационная картина мира, и мифом его делает в первую очередь смена схемы (способа) смыслового восприятия реальности, в основном через изменение понятийного аппарата — от образного понятийного аппарата к абстрактному понятийному аппарату — и языкового интерфейса, из-за чего возникает смысловая аберрация, что приводит к непониманию картины мира мифа и воспринимается как вымысел. Чтобы миф стал правдой, необходимо мыслить в том смысловом континууме, в котором данный миф создавался с помощью соответствующего смыслового интерфейса через полное погружение в соответствующий континуум. Любой вымысел основывается на реальных фактах, абсолютного вымысла человек придумать не в состоянии. Кроме того, общество и человек не могут продуцировать и воспринимать полностью новое знание. Для восприятия нового знания оно должно опираться на уже существующее знание, включать его в себя и составлять не более 10% в массиве транслируемого знания. Отсюда галилеевские плечи гигантов.

² У. Липман отмечал объективную ограниченность восприятия человеком реальности, когда непосредственные свидетели события не способны объективно описать то, что наблюдали, из-за чего описываемое событие является его видоизменением [13]. То есть человек мыслит моделями окружающей реальности, по причине как биологической ограниченности человека, так и его системной ограниченности познания реальности. Основной вопрос — насколько модель соответствует реальности.

³ Тем самым С. М. Гуриев должен был указать, что экономический миф — это ошибочный стереотип (и/или предрассудок).

⁴ Групповое взаимодействие мифологично и стереотипично по своей природе по причине достаточно устойчивого состояния реальности, соответственно, стабильного понятийного аппарата и устойчивого языкового интерфейса, что позволяет создавать устойчивые

Источники экономического мифа, по С. М. Гуриеву, предполагают формирование экономических

шаблонные схемы взаимодействия по тем или иным отношениям, которые в совокупности представляют собой определенную библиотеку стереотипов как коммуникативных схем, так и понятийного аппарата языкового интерфейса определенной социальной группы через механизм социализации. Для понимания данного тезиса выделим стереотипическое мышление, представляющее способ мыслительного реагирования на определенную ситуацию, минуя (исключая) критическое мышление и занимающее промежуточное положение между инстинктивным (бессознательным) мышлением и критическим (сознательным) мышлением. Следует отличать стереотипическое мышление, которое формируется через критическое мышление предыдущих поколений и наследуется от него, от стереотипного мышления, понимаемого, например, как личностная склонность строить свои рассуждения в замкнутом пространстве рамок довольно жестких и ограниченных понятий [14]. Библиотека стереотипов позволяет ускорить внутригрупповую коммуникацию и являться определенным конкурентным преимуществом данной группы. Возможно, библиотека стереотипов не формируется в процессе воспитания (социализации) в рамках определенной социальной группы, а автоматически загружается в наше сознание путем прошивки генно-культурной памяти людей в виде библиотеки стандартных программ общечеловеческих предрассудков [15]. Данную гипотезу подтверждает «перепрошивка» стереотипического мышления при переходе в другую социальную группу, то есть при переходе из одной социальной группы в другую социальную группу происходят формирование новой библиотеки стереотипов и дезактивация предыдущей с определенным наложением библиотек стереотипов. При обратном переходе происходит активизация предыдущей библиотеки стереотипов с дезактивацией (выключением) активной на момент перехода библиотеки стереотипов, что позволяет быстро включиться в знакомое внутригрупповое взаимодействие. С позиции стереотипического мышления можно объяснить эффект Кассандры, возникающий не по причине невозможности изменить будущее (жестко детерминированное будущее), а по причине того, что Кассандра, находясь в уже состоявшихся социальных координатах, где она принцесса, резко изменила свою социальную роль, став прорицательницей, соответственно, групповое стереотипическое мышление определило это как выход за стереотипическую социальную роль и, следовательно, восприняло как блажь, которую стоит игнорировать, в то время как к пророкам, в случае если их воспринимают как пророков, относятся серьезно до сей поры. В определенной социальной группе человека воспринимают через присвоенную социальную роль по причине стереотипичности взаимоотношений. Изменить сложившуюся социальную роль в данной социальной группе достаточно сложно, проще перейти в другую социальную группу, где возможно присвоение иной социальной роли.

предрассудков, так как источники информации могут быть интерпретированы разными получателями информации различным образом, следовательно, интерпретации экономического знания изменчивы¹, то есть экономический предрассудок — индивидуальная интерпретация экономического отношения, экономический миф — длительно существующая групповая интерпретация экономического отношения. Может быть несколько интерпретаций экономического знания, которые пользователь считает достоверными².

По Е. В. Ушко, экономический миф — искаженное отражение реальных экономических процессов в виде псевдологичной системы фактов, позволяющее человеку иметь представление о происходящих в изменениях в экономической системе страны и мира [16].

Экономический миф (в продолжение рассуждений Е. В. Ушко):

— возникает (имеется) не только в отношении реальных экономических процессов, но и в отношении реальных экономических объектов, которые можно объединить в реальные экономические отношения;

— по своей структуре логичен и отражает когда-то существовавшее восприятие экономического отношения. Псевдологика, к которой можно отнести софистику, социальную инженерию и прочее, является краткосрочным способом манипулирования, использующим логику для построения манипулянтном необходимого ему отражения того или иного явления у манипулируемого. Миф существует до тех пор, пока существует хотя бы один носитель этого мифа, и может быть реанимирован в любой момент появившимися последователями;

— может существовать не только на уровне мегаэкономики (уровень мировой экономики) и макроэкономики (уровень экономики страны), но на других уровнях экономики.

По уровням экономики³ можно выделить мегаэкономические мифы, макроэкономические мифы, максикоэкономические мифы, микроэкономические мифы и прочее, за исключением уровня наноэкономики, где формируются только личные экономические предрассудки.

Сопоставим признаки экономического мифа, экономического стереотипа и экономического предрассудка (табл. 1).

¹ Примером использования личных интерпретаций может служить индустрия моды и капитал известности.

² «Где два экономиста — три мнения» — афоризм, приписываемый Черчиллю.

³ Уровни экономики для данной классификации взяты из [17] (с. 77).

Таблица 1

Сопоставление некоторых признаков экономического мифа, экономического стереотипа и экономического предрассудка

| Признак | Экономический миф | Экономический стереотип | Экономический предрассудок |
|-------------------------------|---|--------------------------------------|--------------------------------|
| Субъектный охват | Социум (цивилизация) | Социальная группа | Индивидуум |
| Предельный срок существования | Срок существования социума (цивилизация) | Срок существования социальной группы | Срок существования индивидуума |
| Объектный охват | Экономическое отношение и/или экономические отношения | | Экономическое отношение |

Примечание: разработано автором.

Развитие экономического мифа происходит по следующей схеме:

$$EP \leftrightarrow ES \leftrightarrow EM, \quad (6)$$

где EP — экономический предрассудок (economic prejudice); ES — экономический стереотип (economic stereotype); EM — экономический миф (economic myth).

Сначала возникает экономический предрассудок, формирующий индивидуальный экономический стереотип (индивидуальный экономический миф⁴), в случае его поддержки определенной социальной группой он переходит в групповой экономический предрассудок, формирующий групповой экономический стереотип (групповой экономический миф), в случае поддержки группового экономического предрассудка социумом (совокупностью социальных групп) групповой экономический стереотип переходит в социумный экономический стереотип (социумный экономический миф). Экономический стереотип обратим в экономический предрассудок, тогда как обратный переход экономического мифа в экономический стереотип невозможен по причине архетипичности экономического мифа.

При исследовании экономического мифа будем исходить:

⁴ Термин «экономический миф» применен в отношении экономических предрассудков и экономических стереотипов по причине устоявшегося понимания экономического мифа как любого заблуждения относительно времени существования данного заблуждения, что составляет широкий смысл данного термина. В узком смысле экономический миф, как любой миф, архетипичен с соответствующими признаками. В дальнейшем, если специально не оговорено, будем рассматривать экономический миф в широком смысле.

— из понимания мифа А. Ф. Лосевым как высшей по конкретности, максимально интенсивной и в высшей мере напряженной реальности, притом что миф — это диалектически необходимая категория сознания и бытия вообще [10. С. 393];

— позиции Е. М. Мелетинского, понимавшего под мифологией древнейший способ конципирования окружающей действительности и человеческой сущности, при этом мифический способ конципирования связан с определенным типом мышления, которое специфично для первобытного мышления в целом и для некоторых уровней сознания, в особенности массового, во все времена [18].

Определим экономический миф как нетождественное экономическое знание, формируемое в виде устойчивого кластера нетождественного экономического знания относительно экономического отношения (экономических отношений).

Рассмотрим некоторые причины возникновения экономического мифа.

Формационное¹ несоответствие экономического знания и экономического отношения, которое приводит к нетождественному экономическому знанию²:

$$EK_f = (EK_{Fn} \stackrel{id}{=} ER_{Fn}) \neq ER_{Fm}, \quad (7)$$

где EK_{Fn} — экономическое знание экономического отношения одной формации; ER_{Fn} — экономическое отношение данной формации; ER_{Fm} — экономическое отношение другой формации.

¹ Отметим, что формация является достаточно условной абстракцией, поскольку в ее основе лежат некоторые общественные, в том числе экономические отношения, приоритетные и определяющие для автора той или иной концепции формации. Тем самым формация является определенным экономическим мифом. Фактически, если рассуждать в рамках формационных подходов, одновременно существуют все формации, так как существуют все экономические отношения, являющиеся основаниями выделения формаций, начиная от первобытнообщинных отношений, рабовладения и далее; например, в рамках Российского государства можно территориально выделить доминирующие формации: постиндустриальная формация Москвы, феодальная формация кавказских регионов, первобытнообщинная формация малых народов Севера и т. д. Одним из доказательств данного тезиса является существование феномена многоукладной экономики.

² Формационный подход был выбран по причине его достаточной известности в российской экономической школе. Можно применить и иные подходы, например, используя модель перехода (1) можно представить несоответствие экономического знания SPOD-мира и экономического отношения VUCA-мира следующим образом: $EK_f = (EK_{SPOD-мир} \stackrel{id}{=} ER_{SPOD-мир}) \neq ER_{VUCA-мир}$ (8).

Формационное несоответствие возникает в случае применения экономического знания экономического отношения определенной формации в отношении экономического отношения другой формации.

Пример формационного несоответствия экономического знания — применение российским государством меркантилистического подхода, типичного для феодальных экономических отношений, в условиях капиталистической формации³ в части бюджетного процесса через накопление «кубышки», обеспеченное положительным сальдо внешней торговли и урезанием общественных трат вместо инвестирования в реальный сектор, характерное для постфеодальных экономических отношений⁴.

Несоответствие экономического знания экономического отношения одной национальной экономики экономическому отношению другой национальной экономики:

$$EK_f = (EK_{NEн} \stackrel{id}{=} ER_{NEн}) \neq ER_{NEм}, \quad (8)$$

где $EK_{NEн}$ — экономическое знание экономического отношения национальной экономики; $ER_{NEн}$ — экономическое отношение национальной экономики; $ER_{NEм}$ — экономическое отношение другой национальной экономики.

Данное несоответствие происходит в случае буквальной трансдукции экономического знания одной национальной экономики в другую.

Пример данного несоответствия — все западное и иное экономическое знание, буквально внедряемое в российское общество⁵, в том числе неудачные попытки буквальной трансдукции японской концепции бережливого производства в россий-

³ Если исходить из общепринятого заблуждения, что Россия строит капиталистическую формацию или вернулась в нее, так как экономические отношения, формируемые на наших глазах, не относимы ни к капитализму, и ни к феодализму. Ученым еще предстоит определить, что за формация в российских условиях возникает на наших глазах.

⁴ Можно предположить, что переход в капиталистическую формацию произошел по причине мировоззренческой смены парадигмы отношения к капиталу: от накопления к инвестированию (от простого накопления к расширенному накоплению).

⁵ Есть успешные примеры трансдукции экономического знания одной национальной экономики в другую, например, внедрение западного и советского экономического знания в японскую экономику, советского и западного опыта в китайскую экономику при соблюдении одного нюанса: имплементируемые экономические знания были трансформированы под национальные экономические отношения.

скую экономику. Интерес предприятий к бережливому производству поддерживает государственное нацпроектное финансирование внедрения данной концепции. В случае прекращения государственного финансирования последует отказ от этой концепции.

Несоответствие экономического знания одного уровня экономики экономическому отношению другого уровня экономики

$$EK_r = (EK_{LEn} \stackrel{id}{=} ER_{LEn}) \neq ER_{LEm}, \quad (9)$$

где EK_{LEn} — экономическое знание экономического отношения соответствующего уровня экономики; ER_{LEn} — экономическое отношение данного уровня экономики; ER_{LEm} — экономическое отношение другого уровня экономики.

Это несоответствие возникает в случае применения экономического знания одного уровня экономики к экономическому отношению другого уровня экономики, например, когда макроэкономические задачи пытаются решить в рамках микроэкономического управленческого процесса [19].

Несоответствие экономического знания одного экономического отношения другому экономическому отношению

$$EK_r = EK_{ERn} \stackrel{id}{\neq} ER_m, \quad (10)$$

где EK_{ERn} — экономическое знание одного экономического отношения; ER_m — другое экономическое отношение.

Данное несоответствие возникает в случае попытки применения экономического знания одного экономического отношения к другому экономическому отношению. Чаще всего несоответствие возникает при отраслевой трансдукции экономического знания, когда пытаются применить экономическое знание отраслевого экономического отношения к экономическому отношению другой отрасли.

Несоответствие экономического знания экономического отношения одного пространства экономическому отношению другого пространства¹

¹ Модель социальных пространств (в рамках данной статьи модель экономических пространств) была введена автором при исследовании неэффективности применения финансовых инструментов в российской экономике, которую сложно объяснить в рамках других подходов. В модели социальных пространств автор выделил следующие иерархически вложенные в друг в друга пространства (от низшего к высшему): знаниевое, ресурсное, технологическое, финансовое [20; 21], в которых находятся те или иные социумы и их экономические системы.

$$EK_r = (EK_{ESn} \stackrel{id}{=} ER_{ESn}) \neq ER_{ESm}, \quad (11)$$

где EK_{ESn} — экономическое знание экономического отношения одного экономического пространства; ER_{ESn} — экономическое отношение данного экономического пространства; ER_{ESm} — экономическое отношение другого экономического пространства.

Пример данного несоответствия — использование финансовых инструментов, эффективно применяемых для регулирования американской экономики (учетная ставка, фондовый рынок и т. д.), соответствующих финансовому пространству, в котором находится США, в российской экономике, находящейся в ресурсном пространстве, где могут быть эффективными инструменты ресурсного регулирования.

Интерпретационное несоответствие экономического знания экономического отношения экономическому отношению²:

$$EK_r = (EK \neq EK_i) \neq ER, \quad (12)$$

где EK — изначальное экономическое знание экономического отношения; ER_i — интерпретация экономического знания экономического отношения; ER — экономическое отношение.

Интерпретационное несоответствие возникает в случае ошибочной интерпретации тождественного экономического знания. Возникает, в частности, при переводе экономического знания с одного языка на другой язык; например, в российской экономике применяется искаженное понимание кластера, возникшего из-за дополнения данного понятия в русскоязычном переводном издании, отсутствующего у М. Портера [22. С. 113].

В результате интерпретационного искажения кластера М. Портера, не предполагающего государственного вмешательства в кластерные отношения, в российской практике были предприняты активные государственные попытки построить кластеры, что противоречило самой сути кластера М. Портера.

Самый яркий исторический пример интерпретационного несоответствия — ситуация с запретом коноплеводства, когда, ссылаясь на Единую Конвенцию о наркотических средствах [23] коноплеводство было уничтожено, при этом анализ п. 2

² По аналогии с ложными друзьями переводчика можно предложить идею ложных друзей ученого — внешне схожих, но различных по сути идей, концепций, явлений, процессов, понятий и прочего, что требует отдельных исследований.

ст. 28 Конвенции¹ показывает, что запрет на коноплеводство отсутствует. Данная ситуация — пример ведомственной конкуренции в СССР, заменившей рыночную конкуренцию², когда хлопководство полностью вытеснило коноплеводство и почти полностью — льноводство (см. табл. 2)³ на основании умышленного интерпретационного несоответствия Конвенции.

¹ Приведем полный текст п. 2 ст. 28 Конвенции: «Настоящая Конвенция не применяется к растению каннабис, культивируемому исключительно для промышленных целей (волокно и семя) или для садоводства» [23].

² Рыночная конкуренция в советской экономике была невозможна по причине того, что советский народнохозяйственный комплекс представлял собой единое предприятие, где каждому отдельному выпуску товаров (продукции, услуг) соответствовали одно предприятие и/или одна производственная цепочка. Соответственно, когда существует единственное предприятие и/или производственная цепочка, рыночная конкуренция невозможна, по определению, из-за отсутствия конкурирующих субститутивных предприятий и/или производственных цепочек. Именно данный факт не учли (или, наоборот, учли) гайдаровские реформаторы, когда объявили рыночную экономику, которая привела к полной монополизации всех секторов экономики, что вызвало системное обрушение российской экономики и откат России из технологического пространства в ресурсное пространство. Вместо рыночной конкуренции в советской экономике возник ее суррогат — ведомственная конкуренция, когда судьбу той или иной производственной цепочки решал не потребитель, а номенклатура.

³ Возможно, в условиях советской экономики это было правильное управленческое решение, так как конопля, хлопок и лен являются конкурирующими субститутами, при этом конопля и лен выращивались в промышленно развитых районах СССР (особенно в РСФСР), а хлопок производился в экономически неразвитых республиках Средней Азии. Соответственно, производить рыночно конкурирующие субституты в условиях советской экономики было нецелесообразно; кроме того, необходимо было развивать республики Средней Азии, генетически неспособные к промышленному производству из-за того, что среднеазиатские государственные образования возникли как неотъемлемый сервисный феномен Великого шелкового пути. Поэтому выбор был сделан в пользу производства хлопка. В результате развала СССР Россия осталась без собственного производства технических культур и стала зависеть от нестабильной Средней Азии. Таким образом, России для самообеспечения техническими культурами, в первую очередь для производства тканей, необходимо возрождение, в первую очередь коноплеводства как многоцелевой культуры. Немаловажен и экологический аспект коноплеводства, поскольку конопля может полностью заменить древесину в целлюлозном производстве, при этом продуктивность конопли выше, чем леса.

Таблица 2

**Посевные площади
(во всех категориях хозяйств), млн га**

| Культура | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 | 1986 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| Хлопчатник | 2,19 | 2,75 | 3,15 | 3,32 | 3,47 |
| Лен-долгунец | 1,62 | 1,28 | 1,12 | 1,01 | 0,98 |
| Конопля | 0,35 | 0,20 | 0,13 | 0,10 | 0,09 |

Источник: составлено на основании [24].

К интерпретационному несоответствию экономического знания можно отнести контекстное искажение экономического знания, возникающего в результате применения и трактовки того или иного утверждения и/или части утверждения, буквально вырванного из контекста определенного текста в отношении предлагаемого (доказуемого) экономического знания⁴.

Идеологическое искажение экономического знания⁵

$$EK_f = EK_i = f(I) \neq ER, \quad (13)$$

где I — идеология (ideology).

⁴ Контекстное искажение экономического знания, и не только его, возникает в результате: 1) аксиоматического строения современного знания, основанного на изначально недоказуемых (недоказанных) основаниях, принятых на веру, в этом отношении наука и религия равнозначны; 2) примата догматического доказательства над иными, когда ссылка на авторитетный источник изначально предполагает весомость аргументации по сравнению с другими, поэтому средневековый европейский ученый всегда был вынужден обосновывать свою позицию ссылкой на Библию; 3) достаточно сложно понять, что имел в виду автор, поскольку он в течение своей жизни неоднократно корректировал то или иное утверждение; соответственно, чтобы верно отразить позицию цитируемого автора, необходимо понять не только контекст развития его понимания относительно того или иного утверждения, но и как минимум: 1) контекст общественных отношений (ситуативный контекст), в которых формировалось знание; 2) вербальный контекст, в том числе текстовое оформление данного знания; 3) языковой контекст, что в принципе сложно осуществить. Отсюда возникает проблема адекватного отражения позиции цитируемого автора.

⁵ Отметим, что определенную логическую нестыковку практического применения основного принципа марксизма, согласно которому базис (экономическое отношение) определяет надстройку (идеологию). В реальности марксисты, по крайней мере советские, пытались на практике применить обратный, не предусмотренный марксизмом принцип, когда надстройка (идеология) определяла базис (экономическое отношение), пытаясь ускорить эволюцию экономических отношений, из-за чего произошло накопление системных ошибок, приведшее к краху советского коммунистического эксперимента (не первого и не последнего). Отсюда вопрос: насколько был марксистским советский марксизм?

Это самое опасное основание экономического мифа, так как идеологическое влияние, например, реализуемое через институт политики, присутствует в любом экономическом знании и оказывает искажающее влияние на экономические отношения¹.

Само понимание идеологии в науке разнопланово и противоречиво, вплоть до полного отрицания данного феномена.

Например, «идеология — система концептуально оформленных представлений и идей, которая выражает интересы, мировоззрение и идеалы различных субъектов политики — классов, наций, общества, политических партий, общественных движений» [26].

У А. М. Орехова и Ф. Н. Ахмедова две трактовки экономической идеологии:

— система утверждений и убеждений относительно экономических фактов и явлений;

— система утверждений и убеждений, выражающих отношение людей к различным хозяйственным процессам [27. С. 91].

По К. Марксу, мысли господствующего класса являются в каждую эпоху господствующими мыслями, тем самым тот класс, который представляет собой господствующую материальную силу общества, есть в то же время и его господствующая духовная сила [28. С. 45]², то есть эко-

¹ Возникает вопрос системного изучения влияния идеологии на экономику, что приводит к необходимости развития новой отрасли экономического знания — идеологической экономики, предмет которой — влияние идеологии на экономику. Отметим, что термин «идеологическая экономика» впервые применил М. Джилас [25] в контексте критики коммунистической экономики, а не отдельного научного явления. Следует отличать идеологическую экономику от политэкономии, имеющей многозначное толкование своего предмета, в зависимости от политических предпочтений, и обосновывающая экономическими методами такое предпочтение; соответственно, политэкономия — наука, изучающая экономику в контексте политики.

² Отметим, что труды К. Маркса и Ф. Энгельса в конечном счете явились ядром марксистской мифологии, возможно, по причине того, что, как отмечал Ф. Энгельс, что главный упор они делали, и должны были делать, сначала на выведение политических, правовых и прочих идеологических представлений и обусловленных ими действий из экономических фактов, лежащих в их основе; они (К. Маркс и Ф. Энгельс. — *Примеч. авт.*) пренебрегли вопросом о форме: какими путями идет образование этих представлений и т. п. [29. С. 82], тем самым оставив большое поле деятельности интерпретаторов воззрений К. Маркса.

номическое доминирование социальной группы (по Марксу — класса) ведет к доминированию в сфере нематериального, которое всегда оформляется в определенную идеологию, позволяющую максимизировать выгоды доминирующей социальной группы. При этом, по Ф. Энгельсу, идеология — это процесс, который совершает так называемый мыслитель, хотя и с сознанием, но с сознанием ложным [29. С. 83].

А. А. Зиновьев считал, что наука не идеология, а идеология не наука, так как, задача науки — познавать мир, поставлять обществу знания обо всем, что интересует людей и важно для их жизни, разрабатывать методы получения новых знаний и их использования, а задача идеологии — организация общественного сознания, управление людьми путем воздействия на их сознание и приведения их сознания к некоторому общественному стандарту, воспитание масс населения в духе, необходимом для самосохранения общества, выработка стандартных «координат» ориентации людей в окружающем мире [30. С. 78]³.

В. З. Баликоев утверждает, что экономическая теория по своему содержанию не может не носить идеологического характера [31. С. 2].

Н. И. Гульбина и Т. Ю. Артибякина отмечают, что идеология упоминается многими исследователями, вплоть до ее отрицания [32].

П. С. Лемещенко выделяет два способа проникновения идеологии в экономику: через гипотетическую и интуитивную веру в экономическую теорию⁴; закладывание элемента идеологии в парадигмальную основу экономической теории [33. С. 34].

В. И. Якунин, В. Э. Багдасарян, С. С. Сулакшин показывают влияние идеологии либерализма на мифологизацию экономических отношений [34].

По В. В. Кулешову и В. В. Кулешову, в современных обстоятельствах построение свободной рыночной экономики является мифом, существующим только в рамках идеологизированной экономической теории [35. С. 21].

С. К. Оралбаева считает необходимым применение идеологии в экономике [36]. По мнению О. Н. Сафоновой и А. В. Фролова, необходимо применение нравственных начал в экономике [37].

³ Так как предмет науки — это феномены, а идеология — общественный феномен, то идеология — это наука и требует научного подхода в изучении.

⁴ Тем самым экономическая мифология формирует экономическую идеологию, которая влияет на экономику.

Н. А. Винокурова исследует трансформацию идеологических убеждений славянофильства и западничества в идеологические убеждения современных экономических либералов и консерваторов [38].

В. С. Козьмин постулирует смену идеологических приоритетов в связи с переходом на шестой технологический уклад [39].

М. Е. Косов применил идеологический подход в исследовании нелегальной экономики [40].

Д. Г. Александров показал влияние российской элиты на дисфункциональность национальной экономики [41].

Применимо к исследованию идеологической экономики исследование эволюции об идеологии в политической теории Е. А. Масловой [42].

Г. Б. Арутюнов и Т. Н. Юдина [43], М. С. Журавлев и Ю. В. Солопова [44] отмечают положительное влияние конфуцианства на китайскую экономику.

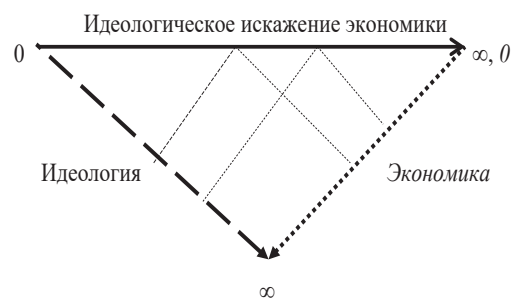
То есть экономическая идеология — это система воззрений, искажающая экономические отношения, а идеологическая экономика — идеологически искаженные экономические отношения.

Идеологизация советской экономики привела к ее катастрофе, так как от ряда экономических отношений отказывались и/или преследовали.

Так как экономические отношения объективны и определяющи для социума, их игнорирование привело к созданию параллельной экономики и, соответственно, параллельного общества¹. То есть в одном социуме возникли две конфликтующие экономические subsystemы.

Результат предсказуем: параллельная экономика по объективным причинам победила идеологическую экономику, так как более соответствовала экономическим отношениям².

Влияния идеологии на экономику можно выразить следующей схемой — треугольником идеологической экономики:



Соотношения идеологии и экономики

Примечание: разработано автором.

По рисунку, увеличение влияния идеологии на экономику приводит к увеличению идеологического искажения экономики, при уменьшении влияния идеологии идеологическое искажение экономики уменьшается.

Чаще всего в экономической науке используется контекстуальное понимание экономической мифологии, которое предполагается на основе перечисления тех или иных экономических мифов.

Выделим следующие интерпретации экономической мифологии:

— экономическая мифология как совокупность или система мифов [7. С. 17; 45; 46];

— экономическая мифология как способ осмысления экономических отношений [47].

Можно рассматривать экономическую мифологию, что отмечено выше, как феномен и как процесс.

Экономическая мифология как феномен — совокупность экономических мифов в виде устойчивого суперкластера контекстного нетождественного экономического знания, состоящего из совокупности взаимосвязанных и подтверждающих друг друга кластеров экономических знаний экономических отношений.

Экономическая мифология как процесс — мифологизация (мифотворчество), то есть создание устойчивого кластера (суперкластера) контекстного нетождественного экономического знания экономического отношения (отношений).

Можно выделить определенный массив конечных базовых экономических мифов, соответствующих конечным базовым экономическим отношениям³. Существующие мифы являются упаковкой (перупаковкой) базовых экономических мифов в некотором контексте.

³ Данный тезис требует отдельных исследований, выходящих за рамки настоящей статьи. Возможно выделение базовой экономики, изучающей базовые экономические отношения, относительно которой контекстно формируются виды экономик. Базовую экономику следует отличать от существующих основ экономики (basic economics) и экономической теории.

¹ В результате возникла некая общественная шизофрения по причине одновременного нахождения общества в двух конкурирующих сферах общественных отношений.

² Мифологизация экономических отношений характерна для любых моделей экономических отношений. В результате катастрофы советской экономики произошло замещение советского экономического мифа либеральным экономическим мифом. В немалой степени экономическим мифотворчеством занимаются ученые, которые подводят экономическое обоснование под любую идеологию. Экономические исследования системно и контекстно ограничены той или иной экономической идеологией, которой придерживаются исследователи.

По степени актуализации можно выделить экономические мифы:

— неактуализированные — экономические мифы «спящие», временно выключенные из оборота экономического знания;

— актуализирующиеся — экономические мифы, входящие и/или вводимые в оборот экономического знания;

— деактуализирующиеся — экономические мифы, выходящие/выводимые из оборота экономического знания;

— актуализированные — экономические мифы, находящиеся в активном обороте экономического знания¹.

¹ Экономический миф может стать тождественным экономическим знанием в случае пробуждения тех общественных отношений в рамках которых экономический миф был тождественным экономическим знанием. В этом заключается ценность изучения эко-

Современная экономическая мифология² — актуализированные экономические мифы в контекстах определенных социальных отношений, являются доказательной базой данных контекстов.

Существует серьезное влияние экономического мифа на экономические отношения, требующее более пристального изучения экономических мифов.

номических мифов, представляющих собой не только массив экономических знаний, но и алгоритм экономических отношений в актуальном контексте.

² В случае применения аббревиатуры получится достаточно тонкая аллюзия: современная экономическая мифология — СЭМ, что намекает на доминирующий источник современных экономических мифов и доминирующие экономические мифы, в случае перевода данного термина на английский: modern economic mythology — МЕМ, характеризующая миф как социально значимую смысловую конструкцию нетождественного экономического знания.

Список литературы

1. Ямилов Р. М. Цифровая управленческая платформа как способ решения управленческого кризиса в современном мире // Гуманитарные научные исследования. 2019. № 3. URL: <http://human.snauka.ru/2019/03/25700> (дата обращения 27.03.2020).
2. Ямилов Р. М. Комбинаторный маркетинг как основа эффективных стратегий экономического субъекта // Практический маркетинг. 2016. № 1 (227). С. 3—10.
3. Ямилов Р. М. Комбинаторный маркетинг // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/11/58921> (дата обращения 07.06.2020).
4. Packowski J. LEAN Supply Chain Planning: The New Supply Chain Management Paradigm for Process Industries to Master Today's VUCA World. CRC Press, 2013. 481 p.
5. Heller J. Resilienz für die VUCA-Welt. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2019. 285 S.
6. Kok J. (K.), Heuvel S. C. van den. Leading in a VUCA World // Springer Intern. Publ., 2019. 221 p.
7. Горшков А. В. Экономический миф: сущность, формы, функции // Вестник Челябинского государственного университета. 2007. № 19. С. 12—20.
8. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1984. 797 с.
9. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л. Ф. Ильичев [и др.]. М., 1983. 840 с.
10. Лосев А. Ф. Диалектика мифа. М., 1990.
11. Гуриев С. М. Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 304 с.
12. Стереотип. Большая российская энциклопедия. URL: <https://bigenc.ru/philosophy/text/416594458921> (дата обращения 07.08.2020).
13. Lippmann W. Public Opinion. New York: Harcourt, Brace & Co., 1922.
14. Стереотипное мышление. URL: <https://psihomed.com/stereotipnoe-myshlenie/> (дата обращения 07.08.2020).
15. Карелов С. Алгоритм научили имитировать предвзятости людей URL: https://medium.com/@sergey_57776/алгоритм-научили-имитировать-предвзятости-людей-60c666d1899b (дата обращения 07.08.2020).
16. Ушко Е. В. Экономические мифы, стереотипы и парадоксы социально-экономического развития // Экономические исследования: интернет-журн. 2012. № 1 (12). URL: <https://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/29/419/> (дата обращения 07.09.2020).
17. Ямилов Р. М. Комплексный экономический субъект: генезис структурных преобразований // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. 2016. Т. 26, № 5. С. 73—82.

18. Мелетинский Е. М. Миф и двадцатый век // Избранные статьи. Воспоминания. М., 1998.
19. Ямилов Р. М. Пространственная деформация управленческого процесса (на примере Удмуртской Республики) // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. 2016. № 4 (48). С. 455—469. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_29116392_26992776.pdf (дата обращения 07.09.2020).
20. Ямилов Р. М. Темпоральная экономика: некоторые аспекты прогнозирования внешней среды экономического субъекта // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7306> (дата обращения 13.09.2020).
21. Ямилов Р. М. Менеджмент деформаций: средовой подход в методологии исследований отклонений и искажений управленческого процесса // Наукоедение: интернет-журн. 2016. Т. 8, № 5. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/96EVN516> (дата обращения 07.08.2020).
22. Ямилов Р. М. Понятие кластера как субъекта рыночных отношений // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. 2015. Т. 25, № 1. С. 110—118.
23. Единая конвенция о наркотических средствах 1961 года с поправками, внесенными в нее в соответствии с Протоколом 1972 года о поправках к Единой конвенции о наркотических средствах 1961 года (с изм. на 25 марта 1972 г.). URL: <http://docs.cntd.ru/document/1900371> (дата обращения 07.09.2020).
24. Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. URL: <http://istmat.info/node/9278> (дата обращения 07.09.2020).
25. Джилас М. Лицо тоталитаризма. М.: Новости, 1992. 544 с.
26. Идеология // Новая философская энциклопедия: в 4 т. URL: <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASHbb6fc2dd8032798c2096bb> (дата обращения 07.09.2020).
27. Орехов А. М., Ахмедов Ф. Н. Экономическая идеология: опыт интерпретации // Социум и власть. 2013. № 6 (44). С. 90—95.
28. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 3. Изд. 2. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1955. 650 с.
29. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 49. Изд. 2. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1966. 747 с.
30. Зиновьев А. А. Русская трагедия. М.: Алгоритм, 2014. 464 с.
31. Баликоев В. З. Идеология в экономической теории: за или против // Инновационная экономика и общество. 2014. № 3 (5). С. 2—8.
32. Гульбина Н. И., Артибякина Т. Ю. Идеология и экономическая наука // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. № 1 (29). С. 31—41.
33. Лемещенко П. С. Институт идеологии в экономике // Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2016. № 3 (6). С. 17—38.
34. Якунин В. И., Багдасарян В. Э., Сулакшин С. С. Идеология экономической политики: проблема российского выбора: монография. М.: Науч. эксперт, 2008. 288 с.
35. Кулешов В. В., Кулешов В. В. Идеологические мифы современной экономической теории и реальность // Проблемы прогнозирования. 2017. № 1 (160). С. 17—21.
36. Оралбаева С. К. Идеологические основания развития экономики // Инновационные технологии на транспорте: образование, наука, практика: материалы ХLI Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 453—457.
37. Сафонова О. Н., Фролов А. В. «Экономикс» и «домостроительство». Нравственная и идеологическая основа экономики // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 72—76.
38. Винокурова Н. А. Идеологические убеждения в экономике: от славянофилов и западников XIX века к современным экономическим либералам и консерваторам // Анализ и моделирование экономических и социальных процессов: Математика. Компьютер. Образование. 2017. Т. 24, № 5. С. 130—138.
39. Козьмин В. С. Глобализация и смена идеологических приоритетов в концепциях развития современного общества // Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения: материалы междунар. науч.-практ. конф.: сб. науч. ст. преподавателей, аспирантов и студентов / под ред. В. И. Малышкова. М., 2015. С. 146—147.
40. Косов М. Е. Идеологический подход в исследовании нелегальной экономики // Вестник Московского университета МВД России. 2011. № 7.
41. Александров Д. Г. Влияние российской элиты на дисфункциональность национальной экономики // Инновации и инвестиции. 2019. № 11. С. 361—363.
42. Маслова Е. А. Эволюция представлений об идеологии в политической теории // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. № 6 (1). С. 315—319.

43. Арутюнов Г. Б., Юдина Т. Н. Конфуцианство как философия хозяйства и эволюция китайской экономической мысли в ходе модернизации (конец 1970-х гг. — по настоящее время) // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. № 7 (13). С. 41—48.

44. Журавлев М. С., Солопова Ю. В. Влияние конфуцианства на экономику Китая // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2020. № 1. С. 339—342.

45. Вайнгорт В. Л. Трансформация социально-экономических мифов в постсоветском обществе (на примере Эстонии) // Публичная политика. 2018. № 1. С. 125—137.

46. Нефедова Т. Г. Трансформация сельского хозяйства России: мифология и реальность // Мир России. Социология. Этнология. 2013. Т. 22, № 1. С. 29—60.

47. Раквиашвили А. А. Экономическая мифология. URL: <http://media.msu.ru/?cat=413> (дата обращения 07.09.2020).

Сведения об авторе

Ямилов Рамиль Могатович — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и гуманитарные науки» Сарапульского политехнического института (филиала) Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Россия, Сарапул. jaramo@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 18—31.*

MODERN ECONOMIC MYTHOLOGY: IDENTIFICATION OF THE PHENOMENON IN THE CONTEXT OF MODERN ECONOMIC RELATIONS

R. M. Yamilov

*Sarapul Polytechnic Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University,
Sarapul, Russia. jaramo@mail.ru*

The article deals with economic mythology. The identity of economic knowledge is considered. Economic prejudices, economic stereotypes, and economic myths are highlighted. The signs of economic prejudice, economic stereotype, and economic myth are considered. Some features of the economic myth, economic stereotype, and economic prejudice are compared. A scheme for the development of the economic myth is proposed. The concept of “economic myth” is investigated. The author’s interpretation of the concept of “economic myth” is given. The economic myth in the broad sense and the economic myth in the narrow sense are distinguished. The article considers the reasons for the emergence of the economic myth. The concept of “non-essential economic knowledge” is introduced. Special attention is paid to the ideological distortion of economic knowledge. The ideological economy is considered.

Keywords: *myth, economic myth, economic stereotype, economic prejudice, economic ideology, ideological economy.*

References

1. Yamilov R. M. (2019) *Gumanitarnye nauchnye issledovaniya*, no 3. Available at: <http://human.snauka.ru/2019/03/5700>, accessed 27.03.2020 [in Russ.].
2. Yamilov R. M. (2016) *Prakticheskij marketing*, no. 1 (227), pp. 3—10 [in Russ.].
3. Yamilov R. M. (2015) *Kombinatornyj marketing*, no. 11. Available at: <http://web.snauka.ru/issues/2015/11/58921>, accessed 07.06.2020 [in Russ.].
4. Packowski J. (2013) *LEAN Supply Chain Planning: The New Supply Chain Management Paradigm for Process Industries to Master Today’s VUCA World*. CRC Press. 481 p.
5. Heller J. (2019) *Resilienz für die VUCA-Welt*. Springer Fachmedien Wiesbaden. 285 S.
6. Jacobus (Kobus) Kok, Steven C. van den Heuvel (2019) *Leading in a VUCA World*. Springer International Publ. 221 p.
7. Gorshkov A. V. (2007) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 19, pp. 12—20 [in Russ.].

8. Ozhegov S. I. (1984) Slovar' russkogo yazyka [Dictionary of the Russian language]. Moscow. 797 p. [in Russ.].
9. Filosofskij enciklopedicheskij slovar' (1983) [Philosophical encyclopedic dictionary] Moscow. 840 p. [in Russ.].
10. Losev A. F. (1990) Dialektika mifa [Dialectics of myth]. Moscow [in Russ.].
11. Guriev S. M. (2010) Mify ekonomiki: zabluzhdeniya i stereotipy, kotorye rasprostranyayut SMI i politiki [Economic myths: misconceptions and stereotypes spread by the media and politicians]. Moscow, Yunajted Press. 304 p. [in Russ.].
12. Stereotip [Stereotype]. Bol'shaya rossijskaya enciklopediya. Available at: <https://bigenc.ru/philosophy/text/416594458921>, accessed 07.08.2020 [in Russ.].
13. Lippmann W. (1922) Public Opinion. New York, Harcourt, Brace & Co.
14. Stereotipnoe myshlenie [Stereotypical washing]. Available at: <https://psihomed.com/stereotipnoe-myshlenie/>, accessed 07.08.2020 [in Russ.].
15. Karelov S. Algoritm nauchili imitirovat' predvzyatosti lyudej [The algorithm was taught to mimic people's biases]. Available at: https://medium.com/@sergey_57776/algoritm-nauchili-imitirovat'-predvzyatosti-lyudej-60c666d1899b, accessed 07.08.2020 [in Russ.].
16. Ushko E. V. (2012) *Ekonomicheskie issledovaniya*, no. 1 (12). Available at: <https://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/29/419/>, accessed 07.09.2020 [in Russ.].
17. Yamilov R. M. (2016) *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i parvo*, vol. 26, no. 5, pp. 73—82 [in Russ.].
18. Meletinskij E. M. (1998) Izbrannye stat'i. Vospominaniya. [Selected article. Memories]. Moscow [in Russ.].
19. Yamilov R. M. (2016) *Regional'naya ekonomika i upravlenie: elektronnyj nauchnyj zhurnal*, no. 4 (48), pp. 455—469. Available at: https://elibrary.ru/download/elibrary_29116392_26992776.pdf, accessed 07.09.2020 [in Russ.].
20. Yamilov R. M. (2015) *Ekonomika i menedzhment innovacionnyx texnologij*, no. 2. Available at: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7306>, accessed 13.09.2020 [in Russ.].
21. Yamilov R. M. (2016) *Internet-zhurnal "NAUKOVEDENIE"*, vol. 8, no 5. Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/96EVN516>, accessed 13.09.2020 [in Russ.].
22. Yamilov R. M. (2015) *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i pravo*, vol. 25, no. 1, pp. 110—118 [in Russ.].
23. Edinaya konvenciya o narkoticheskix sredstvax 1961 goda s popravkami, vnesennymi v nee v sootvetstvii s Protokolom 1972 goda o popravkax k Edinoj konvencii o narkoticheskix sredstvax 1961 goda (s izmeneniyami na 25 marta 1972 goda) [Single Convention on narcotic drugs, 1961, as amended by the 1972 Protocol amending the Single Convention on narcotic drugs, 1961 (as amended on 25 March 1972)]. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/1900371>, accessed 13.09.2020 [in Russ.].
24. Narodnoe khozyajstvo SSSR za 70 let. Yubilejnyj statisticheskij ezhegodnik [National economy of the USSR for 70 years. Jubilee statistical Yearbook]. Available at: <http://istmat.info/node/9278>, accessed 07.09.2020 [in Russ.].
25. Dzhilas M. (1992) Liczo totalitarizma [The face of totalitarianism]. Moscow, Novosti. 544 p. [in Russ.].
26. Ideologiya [Ideology]. Novaya filosofskaya enciklopediya v 4 t. [New philosophical encyclopedia in 4 vol.]. Available at: <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASHbb6fc2dd8032798c2096bb>, accessed 07.09.2020 [in Russ.].
27. Orechov A. M., Achmedov F. N. (2013) *Socium i vlast'*, no. 6 (44), pp. 90—95 [in Russ.].
28. Marx K., Engels F. (1955) Sochineniya [Essays]. Vol. 3. Moscow. 650 p. [in Russ.].
29. Marx K., Engels F. (1966) Sochineniya [Essays]. Vol. 49. Moscow. 747 p. [in Russ.].
30. Zinov'ev A. A. (2014) Russkaya tragediya [Russian tragedy]. Moscow, Algorithm. 464 p. [in Russ.].
31. Balikoev V. Z. (2014) *Innovacionnaya ekonomika i obshchestvo*, no. 3 (5), pp. 2—8 [in Russ.].
32. Gul'bina N. I., Artibyakina T. Yu. (2015) *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, no. 1 (29), pp. 31—41 [in Russ.].
33. Lemeshhenko P. S. (2016) *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, no. 3 (6), pp. 17—38 [in Russ.].
34. Yakunin V. I., Bagdasaryan V. E., Sulakshin C. C. (2008) Ideologiya ekonomicheskoy politiki: problema rossijskogo vybora [Ideology of economic policy: the problem of Russian choice]. Moscow. 288 p. [in Russ.].
35. Kuleshov V. V., Kuleshov Vs. V. (2017) *Problemy prognozirovaniya*, no. 1 (160), pp. 17—21 [in Russ.].

36. Oralbaeva S. K. (2017) Innovacionnye tekhnologii na transporte: obrazovanie, nauka, praktika [Innovative technologies in transport: education, science, practice]. Pp. 453—457 [in Russ.].
37. Safonova O. N., Frolov A. V. (2014) *Problemy sovremennoj ekonomiki*, no. 2 (50), pp. 72—76 [in Russ.].
38. Vinokurova N. A. (2017) *Analiz i modelirovanie ekonomicheskix i social'nykh processov: Matematika. Komp'yuter. Obrazovanie*, vol. 24, no. 5, pp. 130—138 [in Russ.].
39. Koz'min V. S. (2015) Razvitie ekonomiki i predprinimatel'stva v usloviyax ekonomicheskix strategij importozameshheniya [Economic and entrepreneurship development in the context of economic import substitution strategies]. Pp. 146—147 [in Russ.].
40. Kosov M. E. (2011) *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii*, no. 7 [in Russ.].
41. Aleksandrov D. G. (2019) *Innovacii i investicii*, no. 11, pp. 361—363 [in Russ.].
42. Maslova E. A. (2011) *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo*, no. 6 (1), pp. 315—319 [in Russ.].
43. Arutyunov G. B., Yudina T. N. (2011) *Nauka i obrazovanie: xozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie*, no. 7 (13), pp. 41—48 [in Russ.].
44. Zhuravlev M. S., Solopova Yu. V. (2020) *Vestnik Tul'skogo filiala Finuniversiteta*, no. 1, pp. 339—342 [in Russ.].
45. Vajngort V. L. (2018) *Publichnaya politika*, no. 1, pp. 125—137 [in Russ.].
46. Nefedova T. G. (2013) *Mir Rossii. Sociologiya. Etnologiya*, vol. 22, no. 1, pp. 29—60 [in Russ.].
47. Rakviashvili A. A. *Ekonomicheskaya mifologiya* [Economic mythology]. Available at: <http://media.msu.ru/?cat=413>, accessed 07.09.2020 [in Russ.].

ПОСРЕДНИЧЕСТВО ЦИФРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Р. С. Рогулин^{1,2}, Р. С. Павлюк¹, Д. С. Рогулин², Н. Р. Талицких¹

¹Дальневосточный Федеральный Университет, Владивосток, Россия

²Владивостокский Государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, Россия

Цель данной статьи — изучить посредничество цифрового экономического сообщества в условиях расширения цифровой экономики. Для достижения цели проанализированы и изучены последние тенденции цифровой экономики разных стран, масштабность, размер и потенциальные экономические последствия. Рассмотрены компоненты цифровой экономики на основе трехмерной модели. Выявлено, что цифровая экономика сопровождается исчезновением промежуточных звеньев в традиционном его понимании. Это приводит к вытеснению владельцами цифровых платформ классических посредников с рынка. Более развитые национальные экономики позволяют субъектам эффективно обмениваться ресурсами в непрерывном интерактивном и географически неограниченном процессе. Чтобы использовать возможности предприятий развивающихся стран в условиях цифровизации, необходимо устранить недостатки цифровой инфраструктуры в предпринимательских экосистемах на местном/региональном/национальном уровнях.

Ключевые слова: *посредничество, цифровая экономика, цифровые (информационно-коммуникационные) технологии, обмен ресурсами, цифровая платформа, Интернет, бизнес-модель.*

В современных условиях цифровая экономика является главным фактором экономического роста национальных экономик, отраслей и предпринимательских структур [1]. Цифровые технологии (ИКТ) меняют традиционные модели отраслевых рынков на цифровизацию предпринимательских структур, что задает новые пороги конкурентоспособности в условиях глобализации. По мере расширения цифровой деятельности взаимодействие выходит за рамки онлайн-пространства и затрагивает вопросы безопасности данных, национального законодательства и налогообложения. Возрастающая важность роста цифровой экономики поднимает ряд дискуссионных вопросов с сокращением цифрового и информационного разрыва для глобальной торговли и развития. В заданных условиях посредничество цифрового экономического сообщества структурирует процесс коммуникации, совмещая взаимодействие реального мира с онлайн-пространством пользователей и производителей [2].

На сегодняшний день нет четкого определения цифровой экономики. Впервые ее терминология появилась в середине 1990 г. и отражала быстро меняющийся характер технологий и их использование предприятиями и потребителями. С появлением Интернета большее внимание стало уделяться анализу его влияния на экономику [3], в 2000-х гг. — условиям, при которых интернет-экономика может расти, включая макроэкономическую оценку, ор-

ганизационные изменения, малый бизнес, доступ, структуру рынка и конкуренцию, а также рынок труда и его ресурсы [4]. В 2014 г. растущая роль цифровой экономики усилила спрос на измерения, с одной стороны используемыми цифровыми технологиями, а с другой — ростом ИКТ и фирм, ориентированных на цифровую экономику. В настоящее время внимание уделяется тому, как ИК, услуги, продукты, методы и навыки распространяются по странам. Этот процесс получил название цифровизация [5]. Цифровые продукты и услуги способствуют быстрым изменениям в широком диапазоне секторов и не ограничиваются высокотехнологичными секторами, которым до этого уделялось внимание. В глобальном масштабе цифровые преобразования разрушают традиционные сектора, такие как сельское хозяйство, туризм, транспорт. Происходит переход бизнеса через товары и услуги. Таким образом, экономические изменения трансформируются за счет цифровых преобразований традиционных секторов, а не за счет появления новых секторов с цифровой поддержкой, особенно это наблюдается в развивающихся странах [7. С. 25].

Р. Бухт, Р. Хикс определяют цифровую экономику как часть экономической продукции, получаемой исключительно за счет цифровых технологий с бизнес-моделью, основанной на цифровых товарах или услугах. Самый широкий охват — использование

ИКТ во всех областях экономики — называется «цифровой экономикой» [8]. ИКТ являются ядром цифровой экономики и сочетают в себе производство и услуги отрасли, которые собирают, передают и отображают данные и информацию в электронном виде, к ним относят следующее: 1) товары — производство ИКТ потребительских товаров и товары производителя ИКТ; 2) программное обеспечение — разработка, производство, маркетинг; 3) инфраструктура — развитие и эксплуатация сетевой инфраструктуры; 4) услуги — консультация, обучение, технические сервисы; 5) розничная торговля — продажа, распространение товаров, программного обеспечения, инфраструктуры ИКТ и сопутствующих услуг; 6) контент — производство и распространение контента данных, включая оцифровку (преобразование данных в цифровую форму) и цифровизацию (применение оцифровки к организационным и социальным процессам, включая экономическую деятельность) [9].

Информационные системы и технологии в разных странах разнообразны. Для обеспечения доступа и расширения цифровой экономики в глобальном масштабе необходимо внедрение механизма обмена ресурсами всех государств. Обмен ресурсами в контексте экономической науки — это движение между участниками экосистемы [10], которое осуществляется целенаправленной деятельностью субъекта управления [11].

Из вышеизложенного следует, что бизнес-модели создают цифровую экономику, а технологии выполняют роль инструмента. Однако в основе любого бизнеса лежит модель обмена ресурсами между пользователями благ и поставщиками товаров и услуг. Дж. Алведален и Р. Бошма утверждают, что инновации и предпринимательство редко происходят в изоляции друг от друга и зависят от качества окружающей экосистемы [12]. По сути, предпринимательство является социальным процессом, участниками которого выступают организации или группа лиц [13]. Они предлагают потенциал для получения прибыли и экономического развития в месте расположения предприятия или поблизости от него [14]. Кроме того, существует обратная связь влияния экономического развития на предпринимательскую деятельность. Понимание принципа обмена ресурсами дает объяснение, почему одни предпринимательские экосистемы успешны, а другие нет. Таким образом, цифровая экономика ужесточает условия конкурентоспособности и позволяет каждому человеку независимо от его местоположения

обобщать, анализировать необходимую информацию, что упрощает обмен ресурсами между участниками рынка, отдавая преимущество потребителям и цифровым платформам. В мировой практике выделяют следующие направления цифровых платформ: B2B, B2C и C2C (разбивка секторов представлена на основе типологии покупателей и продавцов). При этом промежуточным звеном (актором) между потребителем и разработчиком технологий выступает посредник. Изначально термин «механизм посредничества» обозначал учреждение финансов (далее — банк), в котором происходил обмен чеками и векселями. В наши дни значение термина расширилось и включает любое учреждение, которое становится посредником между покупателями товаров и поставщиками товаров/услуг/информации, тем самым выполняет функцию механизма равновесия закона спроса и предложения [15]. Среди посредников цифрового экономического сообщества выделяют: ретейлеров, медиакомпании, операторов телекоммуникационных платформ, рекламные агентства, агентства по исследованию рынка, дистрибьюторов, консалтинговые компании [16]. Наличие посредника подразумевает экосистему, в которой есть организация рынка и пользователя, но отсутствует связь обмена ресурсами между поставщиком и потенциальным пользователем. Эту связь создает посредник, он делает ее устойчивой на определенный промежуток времени, таким образом, он удаляет рыночный разрыв между производителем и потребителем [12]. Д. Эванс выделяет пять видов посредничества цифровой экономики [17]:

- онлайн-биржи — торговая площадка для продажи товаров и услуг посредством физического распространения, загрузки и потоковой передачи, как правило, с дисконтной системой скидок, что выступает отличием в сравнении с традиционными точками продаж (Apple, eBay, Alibaba и т. д.);
- социальные медиа и контент — платформа для сообществ пользователей и публикаций контента. Данная платформа открыта для инноваций (Facebook, YouTube, Twitter и т. д.);
- совместная экономика — рынок аренды и услуг, предлагающий дисконтную программу (Uber, Sidecar, RelayRiders и т. д.);
- краудсорсинг — рынок транзакций и занятости, внештатный труд, ноу-хау (Up work, Turk, TaskRabbit и т. д.);
- краундфандинг и P2P кредитование — рынок залогов, ссуд/инвестиций. Процентные ставки

выше, чем у традиционных финансовых услуг (Kicks tarter, Indiegogo, Lending Club и т. д.).

Появление Интернета создало новые возможности для решения проблемы взаимодействия участников рынка, где экономические агенты находят друг друга для совершения сделок. Роль посредника заключается в приспособлении и продвижении товара/услуги к целевой аудитории, а также в создании при этом привлекательности продвигаемого продукта для конкретной аудитории.

На практике существует много исследований, которые рассматривают весь спектр предпринимательства/посредничества в условиях цифровизации, но без включения и детального анализа экономики. Полученные результаты измеряют экономические показатели с точки зрения роста и выживания данных фирм в условиях цифровой экономики. Таким образом, асимметрия имеющихся исследований позволяет провести развернутый анализ потенциала посредничества в разрезе инфраструктуры согласования интересов в условиях цифровой экономики в международном контексте.

Цель исследования — изучить потенциал посредничества цифрового экономического сообщества в условиях расширения цифровой экономики.

Задачи исследования:

- 1) сделать анализ компонентов цифровой экономики и оценить ее масштабность и размер;
- 2) рассмотреть посредничество экономическое сообщества и выявить барьеры в экосистемах;
- 3) дать обзор потенциала посредничества в структуре предпринимательской деятельности в международном контексте.

Для изучения потенциала посредничества цифрового экономического сообщества в условиях расширения цифровой экономики нами был проведен аналитический анализ, который основан:

— Во-первых, на рассмотрении основных тенденций развития цифровой экономики в глобальном масштабе посредством следующих годовых отчетов: «Значение и роль данных в электронной торговле и цифровой экономике и их последствия для всеохватной торговли и развития», «Цифровая экономика 2019», «Годовой отчет» Организации экономического сотрудничества и развития, «Рейтинг глобального индекса розничной торговли 2019», «Обзор европейских платформ: сфера и бизнес-модели», «Статистика, глобальные и региональные оценки» [2; 7; 9; 18; 23; 24]; стратегических документов «Измерение цифровой экономики: новая перспектива», «Экономика платформ: очерки о многостороннем бизнесе»,

«Будущее электронных рынков. Многомерные рыночные механизмы» [6; 14; 26] и исследований в области инновационной системы, представленных в работах отечественных и зарубежных ученых. Обзор исследований по проблематике цифровых платформ представлен в работах А. Бабкина, Е. Зараменских, Е. Миголя, О. Чистякова [1; 20; 28]. Концептуализацию и измерения цифровой экономики дают Э. Бринджольфсанс, Дж. Бакос, К. Бэирфут, С. Бреннен, Д. Куртис, В. Джолифф, Б. Кахин, Д. Крайсс, Дж. Николсан, Р. Омохундро [3—5]. Исследования предпринимательских экосистем — Дж. Алведален, Р. Бошма, М. Карри, Дж. Ховелс, А. Турик [12; 14; 16]. Изучение роли посредничества и маркетинга в условиях цифровых технологий — Дж. Бакос, С. Хисало, Дж. Стюарт [19; 27]. Внедрение цифровой экономики в развивающихся странах — Й. Чень, Г. Экхардт, М. Хьюстон, Б. Дзянг, С. Ламебртон, А. Риндфляйш, Г. Цервас, Л. Ван [21; 22]. Аспект культурной составляющей цифровизации освещен в работах таких авторов, как П. Бенгози, Дж. Дижк, А. Каунван, Т. Парис [25; 29].

— Во-вторых, произведен сбор статистических данных, который был сгруппирован, что позволило провести анализ и сравнение деятельности посредничества во времени. Рассмотрен механизм обмена ресурсами в контексте трехмерной модели цифровой экономики с выделением потенциальных экономических последствий в разрезе координат трех компонент: ядро цифровой экономики, узкий и широкий диапазон.

Используемые методы: анализ больших данных (веб-трафика), мониторинг, обзор трендов, контент-анализ публикаций и интернет-ресурсов, моделирование, классификация, группирование.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили сайты международных организаций, таких как: Управление статистики ООН по торговле и развитию (UNCTAD), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Глобальная база данных о финансовой доступности, Всемирный банк (ВБ), Европейский мониторинг (Euromonitor), «Международная планета торговли» (Planet Retail), Международный союз электросвязи (ITU), Европейское управление статистики (Eurostat), и научные разработки отечественных и зарубежных ученых, а также специалистов-практиков в области цифровой экономики и торговли.

Нормативная база исследования включает международные программы и стратегии экономического и научно-технологического развития.

Цифровая экономика неотделима от функционирования экономики в глобальном масштабе и состоит из трех компонентов (рис. 1).

На каждой из координат трехмерной модели выделяют потенциальные экономические последствия:

— Ядро цифровой экономики включает фундаментальные инновации (полупроводники, процессоры), основные технологии (компьютеры, телекоммуникационные устройства) и вспомогательную инфраструктуру (Интернет и телекоммуникационные сети). На данной координате компоненты выделяют следующие потенциальные экономические последствия: 1) увеличение роста, производительности и добавленной стоимости; 2) создание рабочих мест; 3) инвестирование и распространение технологий; 4) исследования и разработки, которые локализуются в странах с высоким уровнем дохода; 5) смешанные торговые воздействия.

— Узкий диапазон — включает сектора цифровых и информационных технологий, которые производят ключевые продукты/услуги (цифровые платформы, мобильные приложения, платежные услуги). На данной координате компоненты выделяют следующие потенциальные экономические последствия: 1) более высокие рост, производительность и добавленная стоимость; 2) создание рабочих мест / потери; 3) увеличение инвестиций; 4) агрегация цифровых фирм; 5) смешанные торговые воздействия; 6) концентрация рынка.

— Широкий диапазон — сектор оцифровки. Здесь появляются новые виды деятельности, бизнес-

модели, которые трансформируются в результате использования цифровых технологий. На данной координате компоненты выделяют следующие потенциальные экономические последствия: 1) рост за счет повышения эффективности в секторах и цепочках добавленной стоимости; 2) усовершенствование производительности; 3) инновационные воздействия; 4) потенциальное вытеснение местных фирм за счет цифровизации; 5) потенциальная автоматизация при выполнении работ с низким и средним уровнем квалификации; 6) более широкое неравенство; 7) смешанные торговые воздействия; 8) влияние на структурные изменения.

По данным экспертов ООН в области развития и торговли, оценка глобальной цифровой экономики варьируется от 4,5 до 15,5 % ВВП [6. Р. 69]. Растущему значению цифровизации в мировой экономике в 2018 г. в сравнении с 2005 г. отведены доли экспорта услуг с цифровой доставкой в мировом экспорте услуг +7% и глобальному экспорту услуг +9%, а также глобальной занятости в секторе ИКТ +13% (период сравнения — 2010—2015 гг. в связи с доступностью статистических данных).

Обзор последних тенденций свидетельствует, что по состоянию на 2019 г. цифровая экономика сконцентрирована в двух странах: США и Китае, которые имеют 90% рыночной капитализации и 70 крупнейших цифровых платформ. Экономика США (Северная Америка) включает 68% цифровой экономики, из них 0,2% в Латинской Америке; экономика Азии — 27%, из них 22% в Китае; экономика Европы — 3,6%; Африки — 1,3% [2. С. 23]. При этом сохраняются большие различия между странами, такие как:

- 1) одна вторая стран мира функционируют в автономном режиме;
- 2) в наименее развитых странах только один из пяти человек имеет доступ к Интернету;
- 3) самый большой гендерный разрыв зафиксирован в странах с низким уровнем доходов.

Анализ данных веб-трафика подтверждает доминирование крупных компаний цифровых платформ в США. К гигантам относят: Microsoft — 785 млрд дол. США, Apple — 749 млрд., Amazon — 734 млрд, Alphabet — 732 млрд, Facebook — 377 млрд. Всего в США насчитывается 24 цифровые платформы, в Азии — 26, Европе — 10 и Африке — 1 (см. таблицу на с. 36) [7].



Рис. 1. Обмен ресурсами в контексте трехмерной модели цифровой экономики
Источник: [3. С. 27]

**Географическое расположение
основных цифровых платформ, 2019 г.**

| Страна | Кол-во цифровых платформ | Рыночная капитализация, млрд долл. США |
|--------|--------------------------|--|
| Азия | 26 | 1612 |
| США | 24 | 4198 |
| Европа | 10 | 214 |
| Африка | 1 | 77 |

Источник: [7].

Очевиден тот факт, что трансформация цифровизации за последнее десятилетие (2009—2019) оказала значимое влияние на рост технологических компаний в ландшафте бизнеса. Из топ-20 компаний в мире по оценке рыночной капитализации произошел резкий сдвиг в сторону роста компаний, занимающихся технологиями и потребительскими услугами (56% против 16% в 2009 г.), от компаний нефтегазовой и горнодобывающих секторов (7% против 36% в 2009 г.) (рис. 2).

Эволюционный процесс расширения цифровой экономики характеризуется как формированием цифровых платформ, так и торговлей. За рейтингом глобального развития розничной торговли (GRDI) 2019 г. лидирующими странами в электронной торговле (топ-30 стран мира) были признаны:

- в Азиатско-Тихоокеанском регионе — Китай, Индия, Малайзия;
- на Ближнем Востоке / в Северной Африке — Саудовская Аравия, Иордания, Объединенные Арабские Эмираты;
- в Центральной и Южной Америке — Колумбия, Перу, Доминикана;

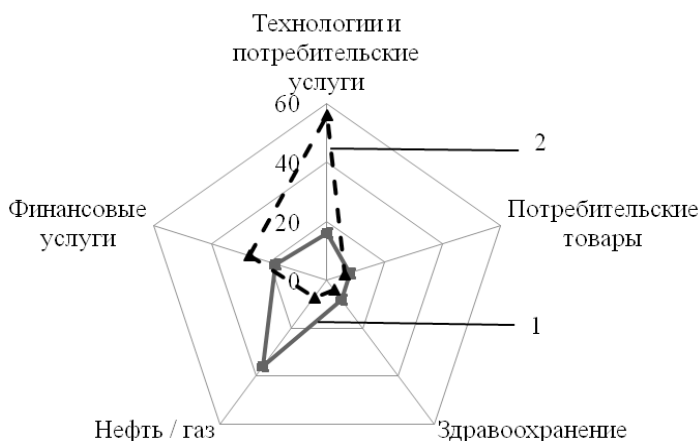


Рис. 2. Технологический ландшафт бизнеса, 2009 / 2019 гг. (1 — 2009 г.; 2 — 2019 г.)

Источник: [7].

— в регионе Африки к Югу от Сахары — Гана, Нигерия, Сенегал;

— в Европе — Болгария, Россия, Сербия [18].

По мере расширения цифровизации увеличивается и рост пользователей онлайн-услуг. Самый высокий процент населения (возрастная группа 15 лет и старше), использующих Интернет для онлайн-покупок, зафиксирован в группе стран с высоким уровнем дохода (60%) и странах свыше среднего уровня дохода (30%).

Однако выгоды от глобального роста цифровизации (в среднем доля ИКТ в мировом ВВП составляет 4,5%) не являются автоматическими. Анализ национальных экономик разных стран показал, что рост доли сектора ИКТ в добавленной стоимости ВВП за период 2010—2017 гг. (последние доступные статистические данные) зафиксированы в Таиланде, на Кипре и в Исландии — первые позиции рейтинга топ-10 стран мира. А спад — в большинстве развивающихся стран и странах с переходной экономикой, таких как: Гана, Фиджи, Тайвань и Россия [7].

Данная тенденция расширения цифровизации и особенности национальных экономик влияют на способ обмена ресурсами в разных секторах торговли (B2B, B2C, C2C) и характер посредничества. Так, малые и средние предприятия отстают от крупных в использовании ИКТ, что препятствует их эффективной интеграции в международное сообщество производства, торговли и инвестиций. Как в развивающихся, так и в развитых странах, по которым имеются данные, исследования показали, что малые предприятия в меньшей степени используют Интернет, чем крупные компании. В большинстве случаев предприятия используют Интернет для

получения информации о товарах и услугах, чем для обмена ресурсами в онлайн-пространстве. В странах, где ИКТ более доступны, предприятия в большей степени адаптированы к онлайн-пространству. И наоборот, там, где прогресс использования ИКТ медленный, это свидетельствует об отсутствии / низком уровне навыков, мотивации, ресурсов и соответствующей системы цифровизации внутри страны. Выявлено, что в развивающихся странах инвестиционный капитал незначительный, инфраструктура слабее, а доступ к квалифицированным работникам умственного труда ограничен. Несмотря на увеличение доступности широкополосного Интернета, проблемы с его доступностью и надеж-

ностью сохраняются. Таким образом, географический контекст физического воплощения цифровых предприятий (например, предпринимателей и их социальных кругов, персонала, офисов и компьютеров) влияет на их способность расти и содействовать местному экономическому развитию [Там же]. При этом предпринимательские знания, венчурный капитал, который поддерживает стартапы, и гибкие сети высококвалифицированных специалистов особенно важны для цифровых предприятий, и они, как правило, имеют регионально специфический характер. Инновационные центры могут вносить важный вклад, но зачастую они не приносят результатов. В настоящее время больше внимания уделяется прямому вмешательству — снабжению перспективных стартапов капиталом и сетями [Там же].

Обзор последних тенденций в области цифровой экономики показывает, что развитие цифровых технологий сконцентрировано в США и Китае, именно политика этих двух стран оказывает большое влияние на цифровую инфраструктуру мира [20]. Цифровая экономика состоит из двух главных измерений: цифровой платформы и цифровизации. Цифровая платформа становится экономическим ресурсом страны, который объединяет в себе как средства производства, так и ассортимент товаров и услуг [21; 22]. При этом цифровизация может создавать как возможности, так и разрушения внутри страны, что зависит от готовности экосистемы страны к использованию ИКТ и заинтересованности сторон. Страны, которые сместились в сторону повышения роли предпринимательства, имеют экономику с высоким уровнем дохода. Обнаружено, что структура промышленности в целом смещается в сторону повышения роли небольших фирм, однако этот сдвиг неодинаков для разных стран мира [14]. Б. Фабо, М. Беблани, З. Килофер, К. Ленаерте определяют цифровую платформу как быстро развивающуюся бизнес-модель, которая включает как отечественных, так и международных акторов, причем последние обычно являются лидерами на рынке [23]. Выявлены барьеры цифрового предпринимательства, а именно: 1) ограниченный спрос (фрагментированные местные рынки); 2) низкие предпринимательские знания и навыки; 3) ограниченный ресурс и доступ квалифицированной рабочей силы; 4) незначительный инвестиционный капитал [6. Р. 125].

По данным Международного союза электросвязи (ITU), половина населения мира пользуется Интернетом (51,2%), при этом остальная полови-

на населения остается вне зоны доступа. В развитых странах больше 80% населения использует Интернет, а в наименее развитых — меньше 20% [24].

Несмотря на неравенство в цифровой экономике разных стран, в секторе предпринимательства можно получать выгоду от использования глобальных цифровых платформ и от разработки местных/региональных/национальных платформ, а также продвижения цифрового предпринимательства и цифровизации существующих компаний, особенно в сфере малого и среднего бизнеса.

В условиях расширения цифровой экономики происходит вытеснение владельцами цифровых платформ традиционного посредничества в основном в сфере услуг и розничной торговли [1; 25]. Цифровые платформы выполняют функцию доверительного лица цифровой экономики. По своей структуре цифровые платформы снижают неэффективность, вызванную затратами на поиск покупателей, они прозрачны, быстро интегрируются в международном сообществе [26]. Фактически электронные рынки улучшают распространение информации и увеличивают ценовую конкуренцию, что склоняет покупателя содействовать обмену ресурсами на электронных площадках [27; 28]. Посредничество цифрового экономического сообщества выполняет двойную функцию — соединяет многосторонние рынки и координирует сетевые эффекты связанности пользователей [29]. Для создания многосторонних рынков и координации сетевых эффектов платформы регистрируют пользователей через экономическую культуру участия, далее мобилизуют анализ кода и данных для создания имманентных инфраструктур. Бизнес-модель на базе платформ выполняет структуру инвестиций венчурного фонда и оценивает потенциал монопольной прибыли [30].

Результаты исследования показали, что в настоящее время уровень конкурентоспособности предпринимательских структур определяется уровнем их цифровизации. Выявлены эффекты внедрения цифровых технологий на деятельность предпринимательских структур. Установлено, что внедрение цифровых технологий влечет за собой ужесточение конкуренции, создавая для существующих лидеров угрозы, исходящие от новых волн инноваций. Выявлено, что цифровая экономика сопровождается исчезновением промежуточных звеньев в традиционном его понимании. Это приводит к вытеснению владельцами цифровых платформ классических посредников с рынка. Более

развитые национальные экономики позволяют субъектам эффективно обмениваться ресурсами в непрерывном интерактивном и географически неограниченном процессе. Чтобы использовать возможности предприятий развивающихся стран в условиях цифровизации, необходимо устранить недостатки цифровой инфраструктуры в предпринимательских экосистемах на местном/региональном/национальном уровнях. Возможности для

создания взаимодействия с целевой аудиторией и торговля расширяются, если у отечественных фирм есть ресурсы, навыки и осведомленность, необходимые для преобразования цифровых возможностей в эффективный обмен ресурсами. При этом предпринимательство является основой национального преимущества в контексте инноваций и усиления конкурентоспособности, а также способствует развитию малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Бабкин А. В., Чистякова О. В. Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18, № 24. С. 4088—4102.
2. Значение и роль данных в электронной торговле и цифровой экономике и их последствия для всеохватной торговли и развития. ООН. 2019. URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb_e3d2_ru.pdf (дата обращения 21.02.2021)
3. Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson JR., Omohundro R. Defining and measuring the digital economy // Working paper. Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce, Washington, DC, 2018. URL: <https://www.bea.gov/system/files/papers/WP2018-4.pdf> (дата обращения 11.02.2021).
4. Brynjolfsson E., Kahin B. Understanding the Digital Economy. Massachusetts Institute of Technology, 2002. URL: <https://mitpress.mit.edu/books/understanding-digital-economy> (дата обращения 11.02.2021).
5. Brennen S., Kreiss D. Digitalization and digitization // Culture Digitally. 2014. URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> (дата обращения 11.02.2021).
6. Measuring the Digital Economy: A New Perspective. OECD Publ.; Paris; Cambridge, MA, 2014. URL: <https://www.oecd.org/sti/measuring-the-digital-economy-9789264221796-en.htm> (дата обращения 11.02.2021).
7. Digital economy report. OECD Publ., 2019. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf (дата обращения 11.02.2021).
8. Bukht R., Heeks R. Defining, conceptualizing and measuring the digital economy. GDI Development Informatics Working Papers. 2017. № 68. University of Manchester, Manchester. URL: <https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diwp68-diode.pdf> (дата обращения 11.02.2021).
9. Annual report 2002 (OECD). OECD Publ. URL: <https://www.oecd.org/about/2080175.pdf> (дата обращения 11.02.2021).
10. Обмен в экономике. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD_\(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD_(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)) (дата обращения 11.02.2021).
11. Семченко И. В. Использование технологии обмена социальными ресурсами в модернизационном обществе. Белгород, 2019. С. 34—38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-tehnologii-obmena-sotsialnymi-resursami-v-modernizatsionnom-obschestve/viewer> (дата обращения 11.02.2021).
12. Alvedalen J., Boschma R. A critical review of entrepreneurial ecosystems research: Towards a future research agenda // European Planning Studies. 2017. № 25 (6). P. 887—903.
13. Obstfeld D. Getting New Things Done: Networks, Brokerage, and the Assembly of Innovative Action. Stanford: Stanford Business Books, an imprint of Stanford University Press, CA, 2017.
14. Carree M., Thurik A. The impact of entrepreneurship on economic growth // Handbook of Entrepreneurship Research / ed. by Z. J. Acs, D. B. Audretsch. New York, 2003. P. 437—471.
15. Программа реализации консультативного комитета СНМ. Глобальный экологический фонд (ГЭФ). 2018. URL: http://bch.cbd.int/help/topics/ru/What_is_a_Clearing_House_Mechanism.html (дата обращения 21.02.2021).
16. Howells J. Intermediation and the role of intermediaries in innovation // Research Policy. 2006. № 35 (5). P. 715—728.

17. Evans D. Platform Economics: Essays on Multi-Sided Businesses. Chicago, IL: Competition Policy Intern., 2011. P. 1—17.
18. The 2019 Global Retail Development Index: a mix of new consumers and old traditions. AT Kearney. 2019. P. 21. URL: <https://www.kearney.com/global-retail-development-index/2019> (дата обращения 11.02.2021).
19. Stewart J., Huysalo S. Intermediaries, users and social learning in technological innovation // International Journal of Innovation Management. 2008. Vol. 12, no. 3. P. 295—325.
20. Зараменских Е. П. Цифровые платформы как средство агрегации, производства и предоставления цифровых товаров и услуг // Вестник РОСНОУ. Сер.: Управление сложными системами. 2018. Вып. 3. С. 105—112.
21. Chen Y., Wang L. Commentary: Marketing and the Sharing Economy: Digital Economy and Emerging Market Challenges // Journal of Marketing. 2019. Vol. 83 (5). P. 28—31.
22. Marketing in the Sharing Economy / G. Eckhardt, M. Houston, B. Jiang, C. Lamberton, A. Rindfleisch, G. Zervas // Journal of Marketing. 2019. Vol. 83 (5). P. 5—27.
23. An overview of European Platforms: Scope and business models / B. Fabo, M. Beblavý, Z. Kilhoffer, K. Lenaerts // JRC Science for Policy Report. Luxembourg: European Commission, 2017.
24. International Telecommunication Union. Statistics, global and regional estimates. 2018. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (дата обращения 11.02.2021).
25. Benghozi P., Paris T. The cultural economy in the digital age: A revolution in intermediation? // City, Culture and Society. 2016. No. 7. P. 75—80.
26. Bichler M. The Future of e-Markets. Multidimensional Market Mechanisms. Cambridge Univ. Press, 2001.
27. Bakos J. Y. Reducing Buyer Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces // Management Science. 1997. № 43 (12).
28. Миголь Е. В. Электронная торговая площадка: новое звено в цепочке создания ценности розничной торговли в интернет-пространстве // Креативная экономика. 2016. Т. 10. С. 1139—1156.
29. Kaunvan A., Dijck J. The Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media. Oxford Univ. Press, 2013. URL: https://www.researchgate.net/publication/298428277_Jose_van_Dijck_Culture_of_Connectivity_A_Critical_History_of_Social_Media_Oxford_Oxford_University_Press_2013 (дата обращения 11.02.2021).
30. Langley P., Leyshon A. Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation // Finance and Society. 2016.

Сведения об авторах

Роголин Родион Сергеевич — ассистент кафедры прикладной математики, механики, управления и программного обеспечения Дальневосточного федерального университета, ассистент кафедры математики и моделирования Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, Владивосток, Россия. rafassiaofusa@mail.ru

Павлюк Роман Сергеевич — лаборант кафедры прикладной математики, механики, управления и программного обеспечения Дальневосточного федерального университета, Владивосток, Россия. Pavlyuk.rs@students.dvfu.ru

Роголин Данила Сергеевич — студент 4-го курса направления «Прикладная информатика» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, Владивосток, Россия. rogulin@mail.ru

Талицких Никита Романович — лаборант департамента бизнес-информатики и экономико-математических методов Дальневосточного федерального университета, Владивосток, Россия. Talitskikh.nr@students.dvfu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 32—41.*

MEDIATION OF THE DIGITAL ECONOMIC COMMUNITY

R. S. Rogulin

Vladivostok State University of Economics and Service, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia. rafassiaofusa@mail.ru

R. S. Pavlyuk

Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia. Pavlyuk.rs@students.dvfu.ru

D. S. Rogulin

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia. Rogulin.ds@vvsu.ru

N. R. Talitskikh

Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia, Talitskikh.nr@students.dvfu.ru

The purpose of this article is to explore the mediation of the digital economic community in the context of the expansion of the digital economy. To achieve the goal, the latest trends in the digital economy of different countries of the world, scale, size and potential economic consequences were analyzed and studied. The study examines the components of the digital economy based on a three-dimensional model. It was revealed that the digital economy is accompanied by the disappearance of intermediate links in its traditional understanding. This leads to the displacement of classical intermediaries from the market by the owners of digital platforms. More developed national economies allow actors to effectively exchange resources in a continuous, interactive and geographically unrestricted process. To harness the power of enterprises in developing countries in the face of digitalization, it is necessary to address the digital infrastructure gaps in business ecosystems at the local/regional/national levels.

Keywords: *mediation, digital economy, digital technologies, resource exchange, digital platform, Internet, business model.*

References

1. Babkin A. V., Chistyakova O. V. (2017) *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*, vol. 18, no. 24, pp. 4088—4102 [in Russ.].
2. (2019) *Znachenije i rol' dannykh v elektronnoy trgovle i tsifrovoy ekonomike i ikh posledstviya dlya vseokhvatnoy trgovli i razvitiya* [Significance and role of data in e-commerce and the digital economy and its implications for inclusive trade and development]. Available at: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb_ede3d2_ru.pdf, accessed 21.02.2021 [in Russ.].
3. Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson J. R., Omohundro R. (2018) *Working paper. Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce*. Washington, DC. Available at: <https://www.bea.gov/system/files/papers/WP2018-4.pdf>, accessed 11.02.2021.
4. Brynjolfsson Ye., Kahin V. (2002) *Massachusetts Institute of Technology*. Available at: <https://mitpress.mit.edu/books/understanding-digital-economy>, accessed 11.02.2021.
5. Brennen S., Kreiss D. (2014) *Culture Digitally*. Available at: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/>, accessed 11.02.2021.
6. (2014) *Measuring the Digital Economy: A New Perspective*. OECD Publishing, Paris. Cambridge, MA. URL: <https://www.oecd.org/sti/measuring-the-digital-economy-9789264221796-en.htm>, accessed 11.02.2021.
7. (2019) *Digital economy report*. OECD Publ. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf, accessed 11.02.2021.
8. Bukht R., Heeks R. (2017) *GDI Development Informatics Working Papers*, no. 68. URL: <https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diwpkpr68-diode.pdf>, accessed 11.02.2021.
9. (2002) *Annual report 2002 (OECD)*. OECD Publ. P. 99. URL: <https://www.oecd.org/about/2080175.pdf>, accessed 11.02.2021.

10. Obmen v ekonomike [Exchange in the economy]. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD_\(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD_(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)), accessed 11.02.2021 [in Russ.].
11. Semchenko I. V. (2019) Ispol'zovaniye tekhnologii obmena sotsial'nymi resursami v modernizatsionnom obshchestve [The use of technology for the exchange of social resources in a modernizing society]. Belgorod. Pp. 34—38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-tehnologii-obmena-sotsialnymi-resursami-v-modernizatsionnom-obshchestve/viewer>, accessed 11.02.2021 [in Russ.].
12. Alvedalen J., Boschma R. (2017) *European Planning Studies*, no. 25 (6), pp. 887—903, accessed 11.02.2021.
13. Obstfeld D. (2017) *Stanford Business Books*, an imprint of Stanford University Press. Stanford, CA. URL: <https://www.gettingnewthingsdone.com/>, accessed 11.02.2021.
14. Carree M., Thurik A. (2003) *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York. Pp. 437—471. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/0-387-24519-7_17, accessed 11.02.2021.
15. (2018) Programma realizatsii konsul'tativnogo komiteta SNM. Global'nyy ekologicheskiiy fond (GEF). URL: http://bch.cbd.int/help/topics/ru/What_is_a_Clearing_House_Mechanism.html, accessed 21.02.2021 [in Russ.].
16. Howells J. (2006) *Research Policy*, no. 35 (5), pp. 715—728, accessed 11.02.2021.
17. Evans D. (2011) *Platform Economics: Essays on Multi-Sided Businesses*. Chicago, IL, Competition Policy International. Pp. 1—17.
18. (2019) The 2019 Global Retail Development Index: a mix of new consumers and old traditions. AT Kearney. URL: <https://www. Kearney.com/global-retail-development-index/2019>, accessed 11.02.2021.
19. Stewart J., Hyysalo S. (2008) *International Journal of Innovation Management*, vol. 12, no. 3, pp. 295—325, accessed 11.02.2021.
20. Zaramenskikh Ye. P. (2018) *Vestnik ROSNOU*, no. 3, pp. 105—112, accessed 11.02.2021 [in Russ.].
21. Chen Y., Wang L. (2019) *Journal of Marketing*, vol. 83 (5), pp. 28—31, accessed 11.02.2021.
22. Eckhardt G., Houston M., Jiang B., Lambertson C., Rindfleisch A., Zervas G. (2019) *Journal of Marketing*, vol. 83 (5), pp. 5—27.
23. Fabo V., Beblavý M., Kilhoffer Z., Lenaerts K. (2017) An overview of European Platforms: Scope and business models. JRC Science for Policy Report. European Commission, Luxembourg. URL: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC109190/jrc109190_jrc_mapping.pdf, accessed 11.02.2021.
24. International Telecommunication Union. Statistics, global and regional estimates. 2018. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>, accessed 11.02.2021.
25. Benghozi P., Paris T. (2016) *City, Culture and Society*, no. 7, pp. 75—80, accessed 11.02.2021.
26. Bichler M. (2001) *The Future of e-Markets. Multidimensional Market Mechanisms*. Cambridge University Press.
27. Bakos J. Y. (1997) *Management Science*, no. 43 (12).
28. Migol' Ye. V. (2016) *Kreativnaya ekonomika*, vol. 10, pp. 1139—1156.
29. Kaunvan A., Dijck J. (2013) *The Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media*. Oxford University Press. URL: https://www.researchgate.net/publication/298428277_Jose_van_Dijck_Culture_of_Connectivity_A_Critical_History_of_Social_Media_Oxford_Oxford_University_Press_2013, accessed 11.02.2021.
30. Langley P., Leyshon A. (2016) *Finance and Society*.

БАЗОВЫЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕДЕРАЛИЗМА: РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ

Н. Ю. Коротина

*Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Челябинск, Россия*

Представлена классификация научных разработок, направленных на исследование теоретических аспектов федерализма, на основе выявления существенных экономических особенностей предмета концепта «федерализм». Установлено наличие малоисследованных областей в работах, посвященных федерализму, а именно: связи экономических отношений федерализма с рыночными отношениями и горизонтальными взаимодействиями акторов федерализма в рамках федеративных отношений и их влияние на региональное развитие. Это позволяет определить перспективные направления развития теории экономического федерализма в части ориентирования на рыночный сектор экономики и включения рыночных механизмов в отношения федерализма, а также сетевых взаимодействий субнациональных участников федерализма.

Ключевые слова: *федерализм, экономический федерализм, сектор государственного управления, экономика федеративных отношений.*

Введение

Формирование федеративного типа государственного устройства в различных странах обусловлено обширным территориальным пространством, разнообразными природными, историческими, этническими, национальными и прочими условиями жизнедеятельности и преследует достижение как политического, так и экономического единства. Экономические преимущества федеративных отношений не возникают автоматически, а требуют функционирования институтов федерализма.

Экономические проблемы федеративных отношений изучает научное направление, традиционно называемое «экономический федерализм» [17], в рамках которого исследуются система и механизмы взаимодействия федерального центра и субъектов в сфере экономической деятельности и по поводу реализации их экономических интересов.

Изучение любого предмета или явления, как правило, проходит в рамках определенной парадигмы, которая становится научной платформой и определяет направленность исследования. Применение эволюционного подхода позволяет изучить трансформацию предметной области федерализма.

Изучение федерализма как сложного, комплексного института, затрагивающего многие сферы и проявления общественной жизни, имеет междисциплинарное значение и не ограничивается

рамками отдельных наук. Глубокий интерес к изучению проблем федерализма проявляют не только ученые-экономисты, но и политологи, философы, историки, социологи, специалисты в области юриспруденции. Современное представление о федерализме активно трансформируется в результате междисциплинарных разработок, расширяя жесткие границы традиционных наук.

Проблема адекватного предоставления функционирования экономического федерализма является важным предметом как теоретических, так и эмпирических исследований, что обуславливает большое количество теорий, гипотез, взглядов, формирующих теоретическую платформу исследования.

В качестве базовой теоретической платформы выбраны теории федерализма для определения общих закономерностей и факторов, позволяющих исследовать экономические отношения федерализма. Эти теории дают представление об универсальных принципах экономического федерализма, позволяют обосновать механизм согласования интересов его участников с позиции обеспечения экономическими ресурсами выполнения возложенных функций на каждом уровне государственного устройства.

Логика рассмотрения в рамках данной работы заключается не в хронологическом историческом анализе, а в выявлении эволюции экономического содержания концепта «федерализм».

Фундаментальные теории федерализма

Среди теоретических разработок, посвященных федерализму, в первую очередь автор выделяет труды основоположников фундаментальных положений федерализма, где исследована особая природа власти в федеративном государстве, роль государства в управлении с учетом разных уровней экономической системы, механизм договорных отношений между уровнями власти.

Диархийная природа федерации впервые была сформулирована в *теории дуалистического федерализма*¹, которая обосновала одновременное существование двух уровней власти в одном государстве. Сущность теории дуалистического федерализма заключается в признании независимости и самостоятельности двух разных уровней управления: центрального и субъектов федерации. Основоположник дуалистического федерализма Дж. Кэролайн [7] подчеркивал, что каждый властный уровень обладает значительной автономией и самостоятельными полномочиями. Он считал, что самостоятельность заключается в обладании суверенитетом в собственной сфере и обоюдном невмешательстве в обособленные полномочия центра и субъектов федерации. Отличительными чертами федерализма в соответствии с дуалистической концепцией являются: договорная основа отношений между двумя уровнями управления и разделение институтов управления [20].

К теоретикам федерализма относится немецкий юрист Г. Йеллинек, который в работах «Доктрина государственных связей» и «Общее учение о государстве» сформулировал положения *центристской теории федерализма* (или теории несuverенных государств)². В соответствии с этой теорией суверенитетом обладает только федерация, а субъекты федерации являются «несuverенными членами федерации». Г. Йеллинек сформулировал «идею неделимости суверенитета», в соответствии с которой признается исключительный суверенитет федерального центра.

Взаимосвязи между разными уровнями правительств при федеративном государственном

¹ В качестве названия концепции дуалистического федерализма используются следующие термины: концепция классического федерализма, дуальный федерализм, двойной федерализм, федерализм, подобный слоеному пирогу (layer-cake federalism), двойной суверенитет и др.

² Другие названия централистской теории федерализма: теория неограниченного, полного суверенитета; унитарная теория федерализма.

устройстве исследовал Д. Элейзер, автор *теории аутентичного федерализма*, который считал, что федеративная система каждого государства достигает своего уникального баланса между интересами центрального правительства и регионов и каждое правительство должно иметь механизмы достижения согласия и политического компромисса [4].

К этой же группе относятся научные работы, которые фокусируют внимание на приоритетах субъектов в государственном управлении (центральное правительство или правительства субъектов федерации), то есть на доминировании, концентрации, сосредоточении функций власти. Эта группа выделена как «фокус-теории федерализма». Основная научная полемика в таком контексте представлена трудами последователей теории национально-центричного федерализма и теории приоритетных прав штатов.

*Теория национально-ориентированного федерализма*³ получила развитие в США в 1787—1825 гг., основателями являются А. Гамильтон, Дж. Джей и Дж. Мэдисон, резюме взглядов которых изложены в работе «Записки федералиста», основная мысль которой — сильная централизованная власть, главенствующая роль федерального центра; правительства штатов рассматриваются в качестве подчиненных федеральному правительству.

Противоположных взглядов придерживались «антифедералисты», основные положения их позиции раскрыты в *теории приоритетных прав штатов* (Т. Джефферсон и Дж. Калхун). Идея состоит в признании преобладающей роли децентрализованных решений, что объясняется возможностью более точного определения потребности населения конкретной территории (близости к конечному потребителю). В соответствии с данной теорией «суверенитет не столько делится между уровнями власти, сколько делегируется на региональный уровень» [19].

Необходимо отметить, что научная дискуссия по поводу выбора главенствующей роли между федеральным центром и правительствами субъектов федерации актуальна до сих пор. До настоящего времени нерешенным остается вопрос об оптимальном соотношении централизма и децентрализма при формировании экономических отношений

³ В работе [6] эта теория имеет русифицированное название «теория национально-центричного федерализма». По мнению автора данной работы, перевод «национально-ориентированный федерализм» оригинального nation-centered federalism более точно отражает смысл теории.

федерализма. Поиск оптимума централизации и децентрализации в государственном управлении остается главным вопросом обоснования теоретических основ модели экономического федерализма.

Прикладные концепции и теории экономического федерализма

В начале XX в. развитие федеральной формы государства характеризуется переходом на качественно новый уровень управления экономическими процессами. Экономический кризис 1929—1933 гг. стимулировал обновление представлений о содержании федерализма. Такое изменение связано с необходимостью решения практических проблем трансформации последовательного государственного регулирования экономики. В данной работе эти исследования определены в группу «прикладные концепции и теории экономического федерализма». Важнейшим в теоретических разработках того периода являлся вопрос характера взаимоотношений между центральным правительством и субфедеральными правительствами и механизма регулирования ресурсных (финансовых) и институциональных вопросов.

В «*концепции отношений между правительствами разных уровней*» К. Снайдер сформулировал выводы о «значимости характера взаимодействия и взаимозависимости, а не независимости между правительством федерации и правительствами штатов в административных и финансовых вопросах» [22].

Положения данной концепции способствовали активному развитию *теории кооперативного федерализма*. Пионером данной теории была работа Дж. Кларка в 1938 г. «Возникновение нового федерализма» [19]. Основная идея кооперативного федерализма заключается в партнерстве двух уровней власти по поводу формирования совместных полномочий федерального центра и субъектов федерации, сотрудничества и солидарной ответственности при осуществлении ряда государственных функций. В партнерстве федерального правительства и правительств субъектов федерации не отрицается закрепление за федеральным правительством роли гаранта Конституции, определяющей и координирующей роли в регулировании экономической политики для правительств штатов.

По мнению Х. Зиберта [18], кооперативный федерализм можно охарактеризовать как «переговорный федерализм», когда все акторы собираются и договариваются о разграничении сфер, полномочий, функций и доходных источников. В то же

время «кооперативный федерализм» не опровергает наличие собственных, иногда различных или противоречивых экономических интересов у федерального центра и субъектов федерации. Теория кооперативного федерализма предполагает наличие автономной сферы компетенций, в которой субъекты федерации обладают полной самостоятельностью в принимаемых решениях и выборе источников их финансирования.

В основе теории кооперативного федерализма лежит идея способа государственного строительства, основанного не на принуждении, не на прямом подчинении субъектов федеральному центру, а на консенсусе и выстраивании взаимоотношений между ними через переговорный процесс и согласительные процедуры путем институционального оформления и закрепления отношений.

Развитие теории кооперативного федерализма, получившей широкое распространение в Германии и Австрии, совпадает по времени (1950—60-е гг.) с усилением идей сторонников приоритета рыночного механизма, которое в экономической теории связано со снижением роли кейнсианства и усилением значимости монетаризма, что не могло не отразиться на моделировании экономических отношений в федеративных государствах.

Наращение процессов ограничения государственного вмешательства в экономике США и Канады привело к усилению процессов экономической децентрализации во второй половине XX в., что способствовало эволюционным изменениям теорий федерализма и привело к трансформации «кооперативного федерализма» в новую концепцию — «конкурентного федерализма».

Концепция конкурентного федерализма (впервые представлена А. Бретоном [2]) исходит из специфики социально-экономических процессов в США и Канаде. Основная идея заключается в том, что в условиях существующей автономии федеральный центр и субфедеральные правительства вступают в конкурентную борьбу за доступные ресурсы через институциональное оформление правил отношений между органами власти; децентрализация способствует конкуренции между правительствами субъектов федерации, которая необходима как механизм, обеспечивающий максимальную общественную выгоду (в соответствии с положениями теории «общественного выбора» Дж. Бьюкенена [16] и гипотезы Тибу [3]).

Теоретическая конструкция «конкурентного федерализма» еще не достигла достаточной зрелости, разработанности и аргументированности, постоянно

развивается и составляет основу ряда практических моделей экономического федерализма, каждая из которых относится к конкретному историческому периоду становления и развития федеративной формы правления. Преимущественно эти модели соотносятся с Соединенными Штатами Америки, и в научной литературе фактически представлены практические аспекты реализации данных моделей. Эти разработки, на наш взгляд, обладают определенным научным интересом именно в качестве практически реализованных моделей, что позволяет систематизировать их положительные и отрицательные черты, анализировать отличия «позитивной» и «нормативной» сторон реализации, элементы которых включены и масштабированы в практике развитых и развивающихся стран, но не обладают теоретической целостностью, в силу чего сложно применимы как рабочий теоретический конструкт дальнейшего развития. К таким моделям относят:

— «Креативный федерализм». Это модель к периода президентства Л. Джонсона (1963—1969), который характеризовался расширением социальных обязательств государства и проведением реформ, направленных на искоренение бедности и расовой сегрегации. Критики данной модели характеризовали ее как «бросили деньги на проблемы» [12], то есть модель социализации отношений федерализма. Аналогичная модель построения федерализма в Канаде названа «исполнительный федерализм» (получила распространение в 1960-х гг., автор Д. Смайли).

— «Частокольный федерализм». Его название произошло от понятия «частокол» (забор). Впервые это название употребил в 1967 г. Т. Сэнфорд, представлявший федерализм в виде забора, вертикальные пролеты которого являют собой сферы государственных компетенций (образование, здравоохранение, экономика, инфраструктура и т. д.), а горизонтальные направляющие — уровни власти (федеральный, уровень штатов и местный). Эта модель федерализма описывала тесную взаимосвязь всех уровней управления и визуализирует характер принятия решений важных государственных задач.

— «Творческий федерализм». Эта модель относится к периоду 1960-х гг. в Америке и получила теоретическое описание в работе Д. Элейзера [5], где обосновывается усиление децентрализации как на региональном, так и на местном уровнях, предоставление возможности творческого, индивидуального подхода в решениях локальных задач.

— «Технократический федерализм» — называется Д. Элейзером [4] как более совершенная форма

«частокольного федерализма» и относится к периоду экономического спада в Америке в 1970-х гг. В данной модели обосновывается усиление государственного менеджмента, расширение функций общественного контроля за государственными органами.

— «Новый федерализм» относится к периоду правления Р. Никсона (1969—1974) [9]. Эта модель представляет собой «политическую философию децентрализации [21]» и характеризуется передачей полномочий, средств и ответственности из федерального центра в штаты; наделением правительств штатов и органов местного самоуправления правом самостоятельно принимать решения о привлечении федеральных средств для реализации собственных программ. В дальнейшем идеи данной модели получили развитие и трансформировались в «новый нормативный федерализм» (или «второй новый федерализм»), основной акцент в котором приобрело регулирование федеральным правительством требований к социальным программам, реализуемым штатами и муниципальными образованиями. Именно в этот период муниципальным образованиям впервые стали уделять внимание, признавая их в качестве участников, включенных в единую систему отношений экономического федерализма в качестве акторов, обладающих собственной ролью в федеративном механизме взаимоотношений в стране.

Концепции экономического федерализма, ограниченного сектором государственного управления, с элементами ориентиров на рыночный сектор экономики

Рассмотренные выше теории федерализма являются фундаментом исследования и формирования авторской позиции в части общих положений экономического федерализма. Базой для расширения теории в части специфических особенностей системы экономического федерализма служит *теория фискального федерализма*, которая нацеливает внимание на его экономические аспекты. Исследования «фискального федерализма» как организационной конструкции вертикальной структуры общественного сектора в сфере экономики и финансов федеративных отношений имеют место в работе Р. А. Масгрейва «Теория публичных финансов» (1959), где основное внимание уделено финансовым отношениям между уровнями власти и управления в государстве, а также причинам вертикальных финансовых дисбалансов.

Автором данной статьи предложено рассмотрение работ, посвященных фискальному федерализму, не в рамках традиционного разделения на первое и второе поколения [11; 21], а на основе особенностей проявления федеративных отношений в различных сферах охвата: на микро-, мезо- и макроуровне экономики.

При микроэкономическом анализе функционирования федеративных отношений на микроуровне основной акцент в исследованиях связан с локальными рыночными факторами, определяющими региональное развитие, то есть объясняет региональное развитие исходя из анализа поведения экономических субъектов (фирм, потребителей) на территориальном уровне.

Микроэкономический подход в качестве фундамента исследования экономики федеративных отношений составляют научные работы, изучающие проблемы общественного сектора экономики: П. Самуэльсон («Чистая теория общественных расходов», 1954), Ч. Тибу («Чистая теория расходов местных органов власти», 1956), Ф. А. Хайек («Использование знаний в обществе», 1945), Р. А. Масгрейв («Теория публичных финансов», 1959), У. Оутс («Фискальный федерализм», 1972, и серия статей 1991—2002 гг.) и ряд других. В этих работах рассматривается «экономическое поведение государства как одного из субъектов рыночной экономики, анализ этого поведения осуществляется с позиций микроэкономики» [23].

П. Самуэльсон отмечал, что общество неспособно найти решение проблемы эффективного предложения общественных благ из-за наличия ряда искажающих эффектов, например «проблемы безбилетника», что проявляется в фактическом уровне предложения общественных благ, не соответствующего оптимальному. Решение проблемы выявления предпочтений в отношении выбора общественных благ через территориальную мобильность населения в качестве механизма достижения удовлетворенности предложил Ч. Тибу, сформулировавший положение («гипотеза Тибу»), согласно которому в условиях большого числа административно-территориальных единиц экономические агенты для жизнедеятельности склонны выбирать ту локальную область, где уровень производства общественных благ в наибольшей степени соответствует уровню налогового бремени, которое они готовы «нести». Этот принцип распространяется как на индивидов с предпочтениями в социальных услугах, так и на фирмы, которые соотносят налоговую нагрузку с инвестиционным климатом в регионе.

Идеи Ч. Тибу нашли дальнейшее развитие в работах У. Оутса, который обосновал положение о лучшей информированности региональных правительств о предпочтениях местного населения по сравнению с центральным (федеральным), что создает предпосылки для адекватного и объективного учета их потребностей и повышает эффективность предоставляемых государственных услуг. У. Оутсом сформулирована «теорема о децентрализации»: децентрализация в принятии управленческих решений, то есть с учетом потребностей населения определенной территории, эффективнее централизованных решений по причине более точного определения потребности населения конкретной территории (близости к конечному потребителю). Теорема децентрализации легла в качестве научной платформы в основу теории фискального федерализма [10].

Интерпретация фискального федерализма как межбюджетных отношений в рамках целостной структуры общественного сектора экономики, позволяющей проживающему в различных субъектах населению выражать предпочтения к общественным услугам и благам, тем самым вызывая различия в уровнях налогообложения, связаны с идеями Р. А. Масгрейва. Масгрейв предложил механизм многокомпонентного финансирования (финансирования из бюджетов разных уровней) с позиции оптимизации и учета количества фискальных сообществ и численности населения в каждом из них, что позволит населению получить качественные публичные блага и учесть различия во вкусах и доходах.

На взаимосвязь централизации/децентрализации в контексте полноты получения информации и влияние этого обстоятельства на эффективность централизованного и децентрализованного (рыночного) способа производства, как следствие оформления системы экономических отношений в стране, обратил внимание Ф. А. Хайек.

Включение целей региональной экономики в систему ориентиров федерации связано с разработками У. Оутса [1; 11; 22] по «лабораторному федерализму». Взгляды У. Оутса формируют общую платформу теоретических и прикладных положений с позиций мезоэкономики. Он связывает перспективы децентрализованных решений в федеративном государстве с апробацией отдельных государственных программ на региональном уровне в качестве пилотных проектов и в случае эффективности — с масштабированием, то есть с распространением на другие регионы. В силу этого возникают пробле-

мы внешних эффектов и складывается двойственная ситуация: с одной стороны, у региона-новатора появляются выгоды в виде конкурентных преимуществ за счет внедренных инноваций; с другой — остается неясным, сохранят ли регионы достаточные стимулы для проведения «экспериментов» без указаний федерального центра.

Научный базис работ по экономике федеративных отношений с позиций макроэкономики основывается на модели «федерализма, сохраняющего рынок» (авторы Б. Р. Вейнгагст, Й. Цянь [13]), в которых обозначена связь федеративных отношений с рыночным механизмом, системой рыночных отношений и необходимостью сохранения рыночного саморегулирования.

В центре модели федерализма, сохраняющего рынок, ставится проблема стимулирования конкуренции между регионами за привлечение ресурсов, что активизирует территориальные власти к повышению конкурентоспособности экономики и стимулирует снижение экономических барьеров между регионами. Наряду с соблюдением правовых норм и горизонтальным разделением властей этот элемент рассматривается как наиболее действенный механизм защиты рыночных стимулов [13]. Федерализм в данной модели становится «гарантом рынка», ограничивая, нейтрализуя избыточное вмешательство государственной власти в рыночную экономику. Модель федерализма, сохраняющего рынок, иногда называют «федерализмом в китайском стиле», так как считается, что именно модель построения взаимоотношений центрального и локальных правительств имела решающее значение для успеха реформ в Китае в начале 1980-х гг.

В модели федерализма, сохраняющего рынок, федеральный центр создает условия, необходимые для существования общего рынка (единого экономического пространства) и обеспечения мобильности товаров и факторов производства между территориями субъектов федерации [15]; субфедеральные органы власти обладают приоритетными полномочиями по регулированию экономики в границах своих территорий.

Исследуя модель федерализма, сохраняющего рынок, У. Оутс заметил, что выбор термина «фискальный федерализм» был неточным, поскольку он предполагает «узкую обеспокоенность бюджетными вопросами, в то время как предмет экономического федерализма включает в себя гораздо более широкий спектр вопросов, связанных с вертикальной структурой публичного сектора [10]». Он предложил использовать новый термин — «экономика

многоуровневого правительства», который не получил распространения в экономической литературе.

Разработчики модели федерализма, сохраняющего рынок, сформулировали фундаментальную дилемму федерализма: «с одной стороны, федеральный центр должен быть достаточно сильным, чтобы обеспечить государственную независимость, построить и защитить рынки, гарантируя защиту прав собственности, и обеспечивать соблюдение обязательств» [13], с другой — субфедеральные правительства должны обладать достаточной автономией для использования налогово-бюджетных механизмов и других инструментов межрегиональной конкуренции для привлечения в регионы инвестиций и рабочей силы с целью содействия экономическому росту.

Модель «саморазвивающегося федерализма¹» (предложена Р. Фигейредо и Б. Вейнгагстом [6]) подразумевает, что и федеральный центр, и субфедеральные структуры должны быть самодостаточными, у них должны быть стимулы для выполнения своих обязательств в рамках федеральных сделок. Для этого центр должен обладать достаточными ресурсами для отслеживания случаев возможного уклонения от выполнения своих обязательств субъектов, которые, в свою очередь, должны обладать собственными ресурсами для предоставления социально желательных общественных благ на своей территории и повышения общественного благосостояния. Система разграничения полномочий и ресурсов должна обеспечить баланс интересов центра и субъектов («оптимальный уровень институциональной власти [6]»); неадекватный реальным отношениям механизм распределения институциональной власти приводит к политической дестабилизации и оппортунизму.

Анализ вышеназванных работ по теоретическим концепциям фискального федерализма показал, что в подавляющем большинстве они рассматривают федерализм в рамках сектора государственного управления, но в отдельных исследованиях прослеживается их направленность на элементы рыночного сектора, поэтому автором указанная группа названа «Концепции экономического федерализма, ограниченного сектором государственного управления, с элементами ориентиров на рыночный сектор экономики».

Схематично классификация теорий экономического федерализма представлена в таблице (с. 48).

¹ Варианты названий модели в русскоязычных публикациях: самодостаточный, самоподдерживающийся, самоусиливающийся федерализм.

Классификация теорий экономического федерализма

| | |
|---|---|
| Фундаментальные теории федерализма (ключевые абстрактные положения, общие элементы, понятийный аппарат) | Теория дуалистического федерализма (Д. Кэрролайн) |
| | Централистская теории федерализма (Г. Йеллинек) |
| Прикладные концепции и теории федерализма (частные варианты и приложения) | Теории аутентичного федерализма (Д. Элейзер) |
| | Теории, фокусирующие внимание на выделении доминирующего актора: теория национально-центричного федерализма (А. Гамильтон, Дж Джей, Дж. Мэдисон); теория прав штатов (Т. Джефферсон, Д. Калхун) |
| | Концепция отношений между правительствами разных уровней (К. Снайдер) |
| | Теория кооперативного федерализма (Б. Поттер, Д. Кларк) |
| | Концепция конкурентного федерализма (А. Бретон) |
| | Концепция креативного федерализма (Л. Джонсон) |
| | Исполнительный федерализм (Д. Смайли) |
| | Частокольный федерализм (Т. Сэнфорд) |
| | Технократический федерализм (Д. Элейзер, С. Бир) |
| | Новый федерализм (Р. Никсон) |
| Концепции экономического федерализма, ограниченного сектором государственного управления | <i>С позиций микроэкономического подхода</i> |
| | Теория публичных финансов (Р. Масгрейв) |
| | Чистая теория общественных расходов (П. Самуэльсон) |
| | Чистая теория расходов местных органов власти (Ч. Тибу) |
| | Теория фискального федерализма (У. Оутс, 1972) |
| | Теория вертикальных дисбалансов (Дж. Хантер) |
| | <i>С позиций мезоэкономического подхода</i> |
| | Лабораторный федерализм (У. Оутс, 2005) |
| | <i>С позиций макроэкономического подхода</i> |
| | Федерализм, сохраняющий рынок (У. Цянь, Б. Вейнгаст) |
| Саморазвивающийся федерализм (Р. Фигейредо, Б. Вейнгаст) | |

Примечание: составлено автором.

Выводы и направления будущих исследований

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что теория экономического федерализма подвержена постоянным эволюционным изменениям и, на наш взгляд, не является окончательно сформированной застывшей теорией, позволяет жить ей как инструмент познания современных процессов.

Малоисследованными областями, по мнению автора, являются, во-первых, связь экономических отношений федерализма с рыночными отношениями, во-вторых, горизонтальные взаимодействия акторов федерализма между собой в рамках федеративных отношений и их влияние на региональное развитие. Таким образом, по мнению автора, дальнейшее познание экономического федерализма следует связать с пониманием того, что федеративные отношения не ограничиваются рамками государственного сектора, а включают механизмы, направленные на развитие рыночных стимулов, способные оказать позитивное влияние на рынок и сократить негативное воздействие.

Не следует ограничивать рассмотрение экономического федерализма исключительно вертикальными взаимодействиями по уровням государственного устройства, а обратить внимание необходимо на наличие горизонтальных взаимодействий в рамках федеративных отношений (межрегиональных, внутрирегиональных, муниципальных и внутримunicipальных). По мнению автора, исследования в направлении развития рыночных отношений и сетевых взаимодействий с учетом их изменений и зрелости перспективны с позиции формирования современной теории экономического федерализма.

Список литературы

1. Ania A. B., Wagener A. Laboratory federalism with public funds sharing. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/ecin.12971> (дата обращения 02.04.2021).
2. Breton A. Towards a Theory of Competitive Federalism. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0176268087800149> (дата обращения 02.04.2021).
3. Brueckner J. K. A Tiebout/tax-competition model // Journal of Public Economics. 2000. Vol. 77. P. 285—306.
4. De Figueiredo Jr. R. J. P., Weingast B. R. Self-Enforcing Federalism. URL: https://wcfia.harvard.edu/files/wcfia/files/434_weingast.pdf (дата обращения 02.04.2021).
5. Elazar D. J. Cursed by Bigness or toward a Post-Technocratic Federalism. URL: <https://www.jstor.org/stable/3329444?seq=1> (дата обращения 02.04.2021).
6. Elazar D. J. The outlook for creative federalism // Politics and African-American Ghettos. 2017. Vol. 1. P. 104—133.
7. Hudson H. Dynamic Forest Federalism. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/235281807.pdf> (дата обращения 02.04.2021).

8. Moberg L., Talko V. Special economic zones and liberalization avalanches // *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 2021. Vol. 10. P. 120—139.
9. Nathan R. P. Anniversary of President Nixon's National Television Address on the "New Federalism". URL: <https://rockinst.org/issue-area/anniversary-president-nixons-national-television-address-new-federalism/> (дата обращения 02.04.2021).
10. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.37.3.1120> (дата обращения 02.04.2021).
11. Oates W. E. Toward a Second-Generation Theory of Fiscal Federalism. URL: https://www.researchgate.net/publication/5148276_Toward_A_Second-Generation_Theory_of_Fiscal_Federalism (дата обращения 02.04.2021).
12. Oates W. E. On the evolution of fiscal federalism: theory and institutions // *National Tax Journal*. 2008. Vol. 61, № 2. P. 313—334.
13. Qian Y., Weingast B. R. Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.11.4.83> (дата обращения 01.04.2021).
14. Watts R. L. The historical development of comparative federal studies // Working Paper. Kingston: IGR, Queen's University. 2007. № 1.
15. Wilson M. Government market power and public goods provision in a federation // *International Tax and Public Finance*. 2021. Vol. 28 (1), № 3. P. 68—89.
16. Бьюкенен Д. М. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий. URL: https://seinst.ru/files/vehi_4_014_buchanan_politics-without-romance.pdf (дата обращения 02.04.2021).
17. Валентей С. Д. Экономика федеративных отношений и региональная политика // *Пространственная экономика*. 2009. № 4. С. 8.
18. Зиберт Х. Эффект Кобры: как можно избежать заблуждений в экономической политике. СПб.: СПбГУЭФ, 2003. 270 с.
19. Орлинская О. М. Основные концепции федерализма // *Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики*. 2012. № 3-1 (17). С. 133—137.
20. Остром В. Смысл американского федерализма. Что такое самоуправляющееся общество. М.: Арена, 1993. 320 с.
21. Пешина Э. В., Стрекалова А. А. Местное управление в эволюции зарубежных концепций, теорий, моделей федерализма: финансовый аспект // *Управленец*. 2014. № 2/48. С. 4—19.
22. Пешина Э. В., Стрекалова А. А. Фискальный федерализм в зарубежных странах. Екб.: УЦАО, 2015. 215 с.
23. Пономаренко Е. В. Экономика и финансы общественного сектора. М.: ИНФРА-М, 2018. 377 с.

Сведения об авторе

Коротина Наталья Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики, финансов и бухгалтерского учета Челябинского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Челябинск, Россия. korotina-nyu@ranepa.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 42—50.*

BASIC THEORIES OF ECONOMIC FEDERALISM: DEVELOPMENT OF APPROACHES

N. Yu. Korotina

Chelyabinsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Chelyabinsk, Russia

This article presents a classification of scientific developments aimed at researching the theoretical aspects of federalism, based on identifying the essential economic features of the subject of the concept of "federalism". The presence of little-studied areas in the works devoted to federalism is established, namely: the connection

of economic relations of federalism with market relations and horizontal interactions of the actors of federalism within the framework of federal relations and their influence on regional development. This allows us to determine promising directions for the development of the theory of economic federalism in terms of focusing on the market sector of the economy and the inclusion of market mechanisms in the relations of federalism, as well as network interactions of subnational participants in federalism.

Keywords: *federalism, economic federalism, public administration sector, economics of federal relations.*

References

1. Ania A. B., Wagener A. (2021) Laboratory federalism with public funds sharing. Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/ecin.12971>, accessed 02.04.2021.
2. Breton A. *European Journal of Political Economy*. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0176268087800149>, accessed 02.04.2021.
3. Brueckner J. K. (2000) *Journal of Public Economics*, no. 77, pp. 285—306.
4. De Figueiredo Jr. R. J. P., Weingast B. R. Self-Enforcing Federalism. Available at: https://wcfia.harvard.edu/files/wcfia/files/434_weingast.pdf, accessed 02.04.2021.
5. Elazar D. J. Cursed by Bigness or toward a Post-Technocratic Federalism. Available at: <https://www.jstor.org/stable/3329444?seq=1>, accessed 02.04.2021.
6. Elazar D. J. (2017) *Politics and African-American Ghettos*, vol. 1, pp. 104—133.
7. Hudson H. Dynamic Forest Federalism. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/235281807.pdf>, accessed 02.04.2021.
8. Moberg L., Tarko V. (2021) *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 10, pp. 120—139.
9. Nathan R. P. Anniversary of President Nixon’s National Television Address on the “New Federalism”. Available at: <https://rockinst.org/issue-area/anniversary-president-nixons-national-television-address-new-federalism/>, accessed 02.04.2021.
10. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism. Available at: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.37.3.1120>, accessed 02.04.2021.
11. Oates W. E. Toward a Second-Generation Theory of Fiscal Federalism. Available at: https://www.researchgate.net/publication/5148276_Toward_A_Second-Generation_Theory_of_Fiscal_Federalism, accessed 02.04.2021.
12. Oates W. E. (2008) *National Tax Journal*, vol. 61 (2), pp. 313—334.
13. Qian Y., Weingast B. R. Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives. Available at: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.11.4.83>, accessed 01.04.2021.
14. Watts R. L. (2007) *Working Paper*, no. 1. Kingston, IIGR, Queen’s University.
15. Wilson M. (2021) *International Tax and Public Finance*, vol. 28, iss. 1, no. 3, pp. 68—89.
16. B’yukenen D. M. Politika bez romantiki: kratkoe izlozhenie pozitivnoj teorii obshhestvennogo vybora i ee normativnyh uslovij [Politics Without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications]. Available at: https://seinst.ru/files/vehi_4_014_buchanen_politics-without-romance.pdf, accessed 02.04.2021 [in Russ.].
17. Valentej S. D. (2009) *Prostranstvennaja ekonomika*, no. 4 [in Russ.].
18. Zibert H. (2003) Jefferkt Kobry: kak mozhno izbezhat’ zabluzhdenij v jekonomicheskoj politike [The Cobra Effect: How Can Delusion in Economic Policy Be Avoided]. St. Petersburg. 270 p. [in Russ.].
19. Orlinskaja O. M. (2012) *Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i juridicheskie nauki, kul’turologija i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki*, no. 3—1 (17), pp. 133—137 [in Russ.].
20. Ostrom V. (1993) Smysl amerikanskogo federalizma. Chto takoe samoupravljajushheesja obshhestvo [The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society]. Moscow, Arena. 320 p. [in Russ.].
21. Peshina Je. V., Strekalova A. A. (2014) *Upravlenec*, no. 2/48, pp. 4—19 [in Russ.].
22. Peshina Je. V., Strekalova A. A. (2015) Fiskal’nyj federalizm v zarubezhnyh stranah [Fiscal Federalism in Foreign Countries]. Ekaterinburg. 215 p. [in Russ.].
23. Ponomarenko E. V. (2018) Ekonomika i finansy obshhestvennogo sektora [Economics and Finance of Public Sector]. Moscow, INFRA-M. 377 p. [in Russ.].

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 51—60.

УДК 330.35
ББК 65.012.332

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10606

КОНЦЕПЦИЯ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

И. В. Герсонская

Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Липецк, Россия

Рассматриваются положения концепции инклюзивного экономического роста и обоснована ее значимость в развитии российского общества. Автор анализирует точки зрения зарубежных и отечественных ученых. Показана роль госсектора в обеспечении устойчивого роста. Дается авторское определение инклюзивного экономического роста. Представлены компоненты индекса инклюзивного развития. Выполнен сравнительный анализ инклюзивного экономического роста по странам и выявлены проблемы социально-экономического развития России. Изучены основные направления национальных проектов и обобщены национальные цели долгосрочного развития России. Проведен анализ положений государственной политики в части социальных стандартов и налогообложения доходов физических лиц. Определены возможные пути снижения уровня бедности и социального неравенства в России.

Ключевые слова: *инклюзивный экономический рост, госсектор, общественное развитие, неравенство возможностей, бедность, качество жизни населения, национальные проекты, государственные социальные стандарты, налогообложение доходов, инклюзивное развитие.*

В последние десятилетия во многих странах мирового сообщества, как в развивающихся, так и в экономически развитых государствах обострились проблемы, связанные не только с замедлением темпов экономического роста, но и с увеличением социального неравенства и классового расслоения в обществе. Замедление роста национальных экономик вызвано не только их циклическим характером развития, нарастанием кризисных явлений, перепроизводством и насыщением товарных рынков, уменьшением уровня деловой активности, снижением производительности труда, но и падением потребительского спроса со стороны населения, что вызвано сокращением его реальных доходов, бедностью и усилением процессов общественной дифференциации. Все эти обстоятельства требуют выработки совершенно иных траекторий социально-экономического развития страны, разработки новых методов и качественных характеристик, долгосрочных стратегий и механизмов обеспечения предпосылок устойчивого экономического роста.

Одной из первостепенных задач современной экономической теории является выявление факто-

ров достижения в стране устойчивого экономического роста и объяснение причин возникновения социального неравенства, которое характеризует различные правовые возможности и жизненные блага для разнообразных общественных слоев. Сегодняшние реалии таковы, что классовое расслоение в обществе приводит к тому, что люди из разных социальных слоев имеют неравные, неодинаковые возможности в процессе удовлетворения их жизненных потребностей. А основной причиной этого явления служит неравное, несправедливое распределение экономических ресурсов и общественных благ.

Мы полагаем, что современным инструментом результативного и максимально полного разрешения актуальных общественных проблем может стать концепция инклюзивного экономического роста, которая предусматривает равные права, возможности для всех членов общества. Основы этой концепции были заложены в конце XX — начале XXI в. зарубежными учеными-экономистами, и «в результате появилась новая линия мышления в экономической теории, утверждающая, что справедливость и рост дополняют друг друга» [22. С. 9].

Научные труды Дж. Э. Стиглица, Д. Аджемоглу, Дж. А. Робинсона, Т. Пикетти и многих других привели к популяризации концепции инклюзивного экономического роста и необходимости ее практического применения, а также дали толчок для последующего развития в теоретическом аспекте.

Дж. Э. Стиглиц полагает, что рост неравенства и социального расслоения в обществе не только ограничивает права и возможности малообеспеченных слоев населения, стоящих на низших ступенях социальной иерархии, а также приводит к обострению существующих общественных проблем, но и способствует замедлению экономического роста в стране. Он пишет: «Дела представителей среднего и низшего классов, основное богатство которых составляет жилье, обстоят не столь благополучно... низший класс страдает еще в большей степени, чем средний» [20. С. 13—14]. Дж. Э. Стиглиц видит решение этой проблемы в усилении инклюзивной составляющей государственной политики, то есть доступное здравоохранение и образование для граждан, повышение социальной защиты населения, содействие общественным институтам, активное развитие рынка труда, поддержание полной занятости и т. д.

Д. Аджемоглу и Дж. А. Робинсон объясняют причины роста благосостояния государства с позиций институционального разъяснения образования предпосылок общественного неравенства, увязывая между собой функционирование политических и экономических институтов. При этом они выделяют экстрактивные и инклюзивные институты. Первые из них перераспределяют богатства и экономические ресурсы в пользу элитарных слоев общества, а вторые — предоставляют для всех членов общества, независимо от социального статуса, равные права, возможности личностного роста и экономические мотивации. Страны с экстрактивными институтами, по мнению Д. Аджемоглу и Дж. А. Робинсона, подвержены стагнации, затяжным экономическим кризисам, усилению бедности и росту степени социального расслоения в обществе, а «причина неудач, которые государства терпят в экономике... состоит в экстрактивных институтах... из-за них бедные государства остаются бедными и не выходят на путь экономического роста» [2. С. 529].

Исследование Т. Пикетти направлено на изучение принципов накопления и распределения национального богатства, а также на поиск более эффективных механизмов снижения неравенства в обществе. Он анализирует различные формы

организации общественных институтов, социальную иерархию и направления государственной политики. По мнению Т. Пикетти, сам процесс накопления капитала способствуют «резкому усилению неравенства в долгосрочном распределении богатства» [16. С. 97]. Поэтому его рекомендации также направлены на изменение государственной политики, развитие системы прогрессивного налогообложения доходов от вложения капиталов и наследственной массы, повсеместное введение налога на роскошь, что позволит усилить доходы бюджета и направить их на общественные нужды. Т. Пикетти считает, что эти меры способствуют «сокращению имущественного неравенства» или его «гармоничной стабилизации» [16. С. 375].

В отечественной экономической теории ученые тоже уделяют существенное внимание проблемам неравенства в российском обществе, механизмам внедрения инклюзивных институтов и перестройки системы национальной экономики на траекторию равных возможностей для всех социальных слоев и членов общества, развития человеческого капитала, долгосрочного инклюзивного экономического роста и повышения уровня общественного благосостояния. Этим проблемам посвятили научные труды Е. Ф. Авдокушина, В. Б. Андриевская, В. В. Арсланов, Е. В. Балацкий, В. И. Бархатов, П. А. Краснокутский, Е. А. Лясковская, А. Ф. Мудрецов, Н. В. Пахомова, Л. В. Сморгун, А. С. Тулупов и др.

Однако в российской науке и практике концепция инклюзивного экономического роста еще не нашла широкого применения. При этом отсутствуют единый подход к дефиниции категории «инклюзивный экономический рост» и отечественная методика его определения. Но большинство авторов единогласно приходят к выводу, что основной предпосылкой обеспечения в стране инклюзивного экономического роста является всестороннее развитие человеческого капитала и повышение уровня общественного благосостояния. В частности, В. И. Бархатов справедливо замечает, что устойчивый экономический рост обеспечивается «взаимодействием природно-ресурсного, физического и человеческого капитала» [7. С. 7]. Е. Ф. Авдокушин и В. Н. Иванова считают, что «в центре инклюзивного развития стоит человек, поэтому приоритетными направлениями здесь являются все аспекты его жизни и деятельности, включая культуру, образование, здравоохранение, науку, трудоустройство, социальное обеспечение, творчество» [1. С. 5]. Аналогичной

точки зрения придерживаются Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер и Г. Б. Малышков, исследуя предпосылки устойчивого инклюзивного развития государства; они утверждают, что «экономический рост с необходимостью должен сопровождаться социальными улучшениями в здравоохранении, образовании, предоставлением всем слоям населения более равных социальных возможностей, сокращением бедности, что особенно важно для развивающихся стран» [15. С. 31]. Е. А. Лясковская и К. А. Григорьева так определяют цели устойчивого инклюзивного экономического роста: «достойный уровень и качество жизни всех слоев населения, сокращение бедности... инклюзивный рост призван стимулировать экономическое развитие и содействовать благополучию человека... улучшать... аспекты качества жизни» [12. С. 48—49].

Инклюзивный экономический рост связан не только с развитием человеческого потенциала и устойчивым общественным развитием, но и с сохранением благоприятной экологической обстановки на всей территории государства. Поэтому многие ученые-экономисты такой рост отождествляют не только с динамичным социально-экономическим развитием общества, но и с экологическим компонентом. Например, А. Ф. Мудрецов, А. С. Тулупов и А. А. Прудникова утверждают, что «концепция... по своей сути основана на балансе человеческой жизни в окружающей среде, экономике и социальной сфере. Социальная составляющая устойчивого развития предполагает, что человечество выступает в качестве центрального или основного звена эко-социально-экологической системы, а человек является субъектом развития» [14. С. 6]. У. А. Мадрахимов, исследуя факторы обеспечения устойчивого и качественно экономического роста, также обращает особое внимание на социально-экологические составляющие, характеризующие признаки инклюзивности в составе экономического роста. Он считает, что его «оценка включает в себя такие подходы, как изменение качества продукции в экономике, охрана окружающей среды, социальное обеспечение, конкурентоспособность экономики» [13. С. 1543].

Многие отечественные авторы в своих работах отмечают ведущую роль государства в обеспечении инклюзивного экономического роста. Например, В. Б. Андриевская полагает, что «стратегию обеспечения инклюзивного роста можно представить в виде системы, эффективность которой достигается путем деятельности руководства страны и общественных институтов... инклюзивное развитие

подразумевает собой модель... в условиях которой абсолютно доминирует “выравнивание игрового поля”, ведущее к сокращению дисбалансов и равномерному распределению благ экономического роста» [3. С. 91]. Л. В. Сморгун, который тоже, исследуя роль государства в достижении инклюзивного экономического роста, приходит к выводу, что «его роль возрастает в инклюзивном развитии... государство играет важную роль в создании институтов связи между экономикой и обществом... экономическим и социальным развитием» [19. С. 24]. Именно государство устанавливает определенные «правила игры» для всех экономических агентов, которые функционируют в системе национальной экономики. В. В. Арсланов и Е. В. Балацкий уделяют внимание развитию инклюзивных институтов для обеспечения предпосылок экономического роста. В. В. Арсланов утверждает, что «государства с инклюзивными политическими институтами характеризуются не только устойчивым ростом, но и ключевой ролью инноваций в экономическом развитии... страны с инклюзивными институтами генерируют интенсивный рост, а не экстенсивный» [4. С. 43]. Е. В. Балацкий считает, что инклюзивные институты также «запускают цикл по созданию и эффективному приложению человеческого капитала, что продуцирует инновации и новые технологии, а это, в свою очередь, ведет к росту эффективности производства, более активному экономическому росту и возрастанию общественного благосостояния... Более высокий уровень жизни и более демократичные институты взаимодействия экономических агентов ведут к постоянному переосмыслению и совершенствованию существующих институтов, делая их еще более инклюзивными» [5. С. 145].

Таким образом, изучив точки зрения разных авторов, можно определить инклюзивный экономический рост как процесс сокращения уровня общественного неравенства и повышения качества жизни населения путем справедливого перераспределения национального дохода со стороны государства и создания благоприятных условий, и прежде всего, экономических, социально-экологических и этических, предусматривающих равноправные возможности для каждого человека и равномерное распределение выгод экономического роста в обществе.

В международной практике для определения фактического уровня инклюзивного экономического роста в стране используется комплекс разнообразных показателей, которые сгруппированы

в три основных компонента, составляющих индекс инклюзивного развития:

1. Экономический рост и развитие. Индикаторы этого компонента включают ВВП на душу населения, уровень безработицы, величину заработной платы, изменения производительности труда, ожидаемую продолжительность здоровой жизни и экономической активности.

2. Компонент инклюзивности характеризует степень социального расслоения, общественную интеграцию, доходы домашних хозяйств в разрезе социальных групп, их дифференциацию и уровень бедности.

3. Устойчивость развития и равенство поколений в будущем. Данный компонент содержит уровень чистых сбережений, величину государственного долга, инвестиции в развитие человеческого капитала, соотношение между экономически активным и нетрудоспособным населением, экологическую ситуацию, потенциал развития общества.

Индекс инклюзивного развития отражает основные взаимосвязи между экономическим ростом и общественным благосостоянием, а ВВП как основной макроэкономический показатель сдает свои лидирующие позиции. Но индекс инклюзивного развития «не является показателем, альтернативным ВВП... он выступает его более современным аналогом и лишен многих недостатков, характерных для методик расчета ВВП... дополняет и расширяет трактовку экономического роста и уровня благосостояния стран, измеряемого с помощью ВВП» [11. С. 79].

Рассмотрим основные результаты совместного исследования об инклюзивном экономическом росте по различным странам мирового сообщества, которые были опубликованы Евразийской экономической комиссией, Межгосударственным банком и Конференцией ООН по торговле и развитию. Экономистами этих организаций был проведен анализ социально-экономического развития в 86 странах Евразийского экономического союза и составлен рейтинг по уровню инклюзивного роста. Проблемы обеспечения того, чтобы выгоды от экономического роста распределялись поровну между всеми членами общества, не всегда могут быть решены до тех пор, пока страна не достигнет определенного уровня экономического роста и процветания [22. Р. 31]. На рис. 1 приведем данные индекса инклюзивного развития по экономически развитым государствам, а на рис. 2 — аналогичный показатель по развивающимся странам, которые раньше входили в состав Советского Союза и европейский «социалистический лагерь».

Как видно из представленных данных, государства «с развитой экономикой... занимают самые высокие места как по показателям равенства, так и по показателям условий жизни» [Ibid. Р. 33]. Пятерку стран-лидеров по инклюзивному экономическому развитию возглавляет Люксембург с индексом 0,914598, затем идут Норвегия (0,880071), Дания (0,815684), Нидерланды (0,813888) и Швейцария (0,812701), то есть страны с очень высоким уровнем и качеством жизни

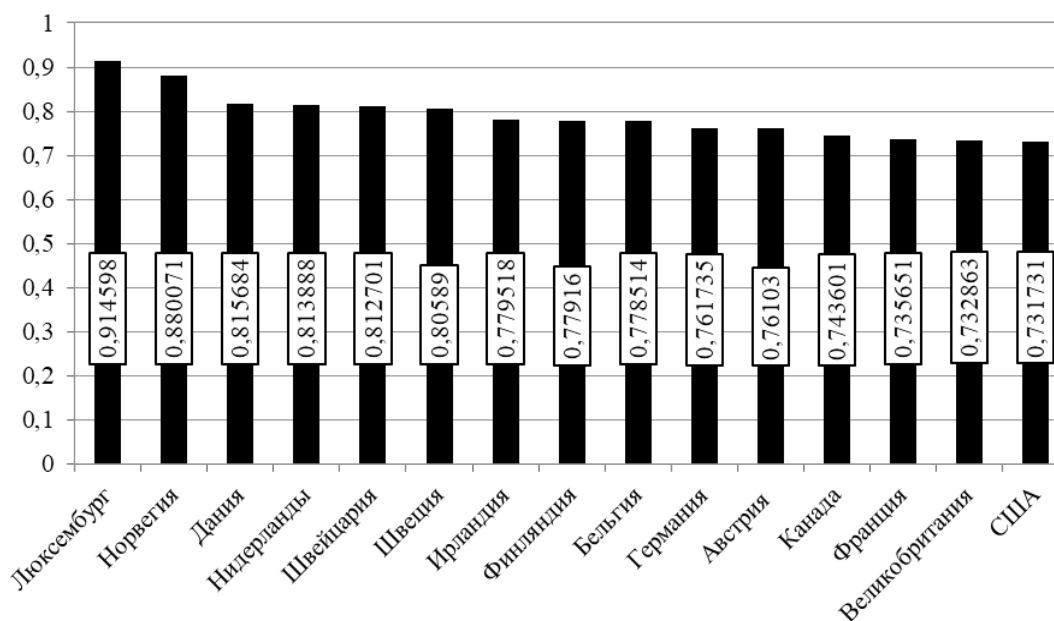


Рис. 1. Индекс инклюзивного экономического развития в 2017 г. по ведущим мировым державам

Источник: составлено автором на основе данных [22] (с. 62).

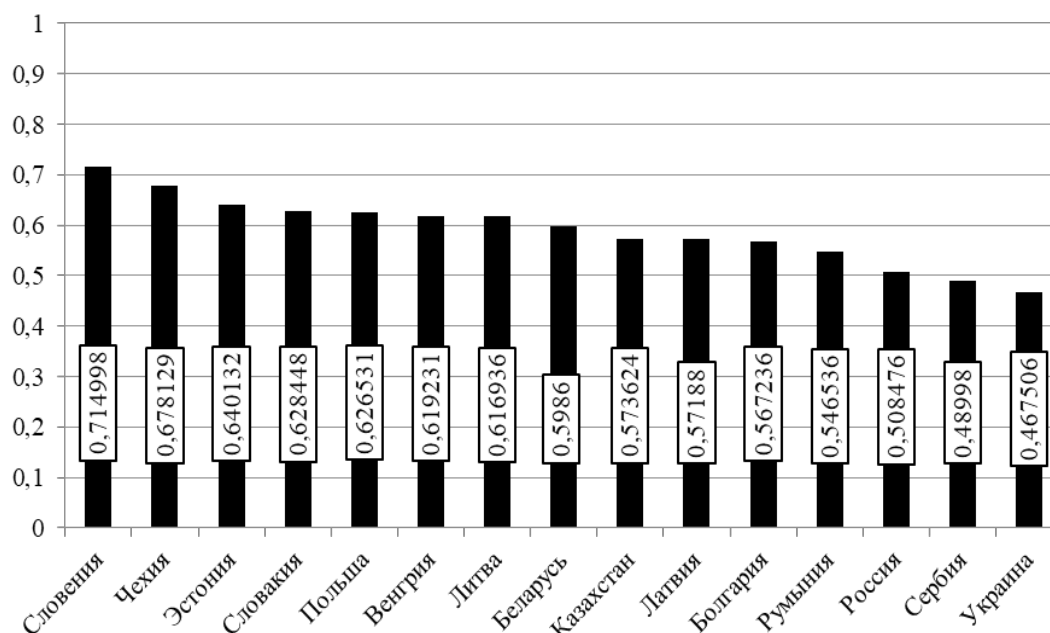


Рис. 2. Индекс инклюзивного экономического развития в 2017 г. по развивающимся странам

Источник: составлено автором на основе данных [22] (с. 62—63).

ни населения, благоприятными экономическими и эколого-социальными условиями, равенством общественных возможностей. Другие европейские страны показывают несколько худшие данные индекса инклюзивного развития, но также характеризуются высоким качеством жизни, развитием человеческого капитала и степенью общественного благосостояния. Страны Северной Америки несколько отстают от государств Европы, поскольку в Канаде индекс инклюзивного развития сложился на уровне в 0,743601, а в США аналогичный показатель составил 0,731731.

По странам с развивающейся экономикой возглавляет тройку лидеров Словения с индексом инклюзивного развития 0,714998, за ней идут Чехия (0,678129) и Эстония (0,640132). Россия показывает не очень хорошие результаты по инклюзивному экономическому росту, так как данный индекс составил всего 0,508476, что соответствует по рейтингу стран 38-му месту. При этом наша страна отстает по индексу инклюзивного развития от таких европейских стран, как Болгария и Румыния, которые имеют не очень высокие уровень и качество жизни, а также не слишком благоприятные социально-экономические условия. Также Россия имеет значение индекса на более низком уровне, чем некоторые страны, ранее входившие в состав СССР как союзные республики, а именно Литва (0,616936), Беларусь (0,5986), Казахстан (0,573624) и Латвия (0,57188). Это связано с тем, что в 2017 г. «Российская

Федерация продемонстрировала лучшие... результаты по компоненту “экономика”... Однако богатство, полученное экономическими агентами страны, вряд ли будет равномерно перераспределено, о чем свидетельствует плохая оценка индекса Джини (43,9 балла)... только 63 % населения имели доступ к всеобщему медицинскому обслуживанию в 2017 г. (82-е место)... Еще одна проблема, влияющая на условия жизни в стране, связана с загрязнением окружающей среды...» [Ibid. P. 40]. Таким образом, в нашей стране возможности инклюзивного экономического роста реализованы еще не полностью и имеются потенциальные резервы его увеличения.

Особую роль в процессе инклюзивного экономического развития играют структуры государственного управления, так как «государство в лице правительства устанавливает порог социальной ответственности перед обществом, а государственный сектор экономики выступает гарантом выполнения социальных обязательств и повышения уровня общественного благосостояния» [8. С. 27]. Поэтому только путем использования новых инструментов государственного регулирования экономики и усиления социально-ориентированной составляющей в проводимой государством политике возможно не только обеспечить устойчивый экономический рост, но инклюзивное развитие общества.

По нашему мнению, повысить значение индекса инклюзивного экономического роста поможет реализация приоритетных целей новых национальных

проектов, которые разработаны на государственном уровне, а их исполнение осуществляется в России с начала 2019 г. Их целевые установки направлены на социально-экономическое развитие, и прежде всего на инклюзивность и устойчивый экономический рост:

— направление «Человеческий капитал» объединяет в себе такие важные национальные проекты, как «Здравоохранение», «Образование», «Демография» и «Культура». Они направлены на повышение уровня и качества жизни населения путем решения наиболее сложных проблем в российском обществе, таких как улучшение демографической ситуации в стране, а также развитие систем здравоохранения и образования;

— направление «Комфортная среда для жизни» объединяет следующие национальные проекты: «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда» и «Экология». Их реализация призвана повысить общественную безопасность, решить жилищную проблему и создать необходимые условия для комфортного проживания населения, сохранить окружающую природную среду;

— направление «Экономический рост» связано с реализацией таких приоритетных для экономики национальных проектов, как «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика Российской Федерации», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт», а также «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры».

Первые итоги реализации Новых национальных проектов уже показали некоторые положительные сдвиги в социально-экономическом развитии нашей страны. Данные Росстата показывают увеличение за 2019 г. валового внутреннего продукта до 110 046,1 млрд руб., или на 1,3 %, а ВВП в расчете на душу населения показал повышение до 749 813 руб., что характеризует экономический рост в России. При этом выросли инвестиции в основной капитал до 19 318,8 млрд руб., или на 1,7 %, а также произошло снижение уровня безработицы до 4,9 % [18. С. 49].

Однако динамика показателей, характеризующих уровень, а также качество жизни российских граждан не так уж и оптимистична. В таблице отразим некоторые основные итоги реализации в 2019 г. национальных проектов по направлению «Человеческий капитал»:

Уровень достижения показателей по национальным проектам

| Основные показатели национальных проектов по направлению «Человеческий капитал» | 2018 г. | 2019 г. |
|--|---------|---------|
| <i>Национальный проект «Демография»</i> | | |
| Ожидаемая продолжительность жизни граждан в возрасте 55 лет | 23,45 | 23,75 |
| Смертность граждан старше трудоспособного возраста, число умерших на 100 тыс. чел. населения соответствующего возраста | 3768,0 | 3667,9 |
| <i>Национальный проект «Здравоохранение»</i> | | |
| Смертность среди трудоспособных граждан, число умерших на 100 тыс. чел. населения соответствующего возраста | 482,2 | 470,0 |
| <i>Национальный проект «Жилье и городская среда»</i> | | |
| Объем жилищного строительства, млн м ² общей площади жилья | 75,7 | 82,0 |
| Ввод жилья в многоквартирных домах, млн м ² общей площади | 43,3 | 43,5 |
| Средняя стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, тыс. руб. | 59,0 | 63,5 |

Источник: составлено автором на основе данных Росстата [18. С. 53].

По данным таблицы заметен рост ожидаемой продолжительности жизни населения и снижение уровня смертности, а также увеличение темпов жилищного строительства и ввода в эксплуатацию жилых помещений. Однако средняя стоимость жилья выросла, что затрудняет доступ населения к нему. При этом данные Росстата свидетельствуют о росте реальных заработных плат работников в 104,8 % и конечном потреблении домашних хозяйств до 102,3 %, то есть оба показателя ниже уровня 2018 г., а также довольно высок уровень бедности населения — 12,3 % [Там же. С. 149]. Также за 2019 г. еще довольно существенна степень социального расслоения в российской обществе, поскольку коэффициент Джини высок и составил 0,411 [Там же. С. 161], что делает затруднительным обеспечение инклюзивного экономического роста.

Начало 2020 г. в мире из-за пандемии коронавируса ознаменовалось обострением социально-экономических проблем, таких как рост безработицы, инфляция, замедление темпов развития экономик и др. В таких условиях «особенно страдает... малый и средний бизнес, а также резко снижаются доходы домохозяйств и, соответственно, уменьшаются потребление и совокупный спрос на продукцию и услуги» [6. С. 119]. Эти пробле-

мы усилились и в России, что потребовало со стороны Правительства РФ реализации экстренных мероприятий, направленных на усиление государственной поддержки многих экономических агентов и социальной защиты граждан. По поручению президента РФ была оказана финансовая помощь семьям с детьми, безработным гражданам, медицинским работникам, пожилым людям и некоторым другим. Также государственную поддержку получили многие экономические субъекты и прежде всего в приоритетных отраслях российской экономики. При этом государством были выделены значительные объемы бюджетного финансирования на здравоохранение и строительство госпиталей. Но для многих российских граждан в условиях коронакризиса увеличились опасения и возможные «риски значительного уменьшения доходов и риск остаться без работы» [Там же. С. 120], что может привести к росту безработицы и увеличению доли малообеспеченного населения.

Поэтому 21.07.2020 президент РФ подписал Указ № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», который во многом определяет цели инклюзивного экономического роста. В качестве главных национальных приоритетов В. В. Путиным устанавливается улучшение демографической ситуации, сокращение уровня бедности, развитие человеческого капитала, рост качества жизни, улучшение экологической ситуации и ряд других. Эти целевые установки во многом способствуют решению общественных проблем и усилению инклюзивной компоненты в политике государства.

По нашему мнению, первостепенное значение для нашей страны имеет снижение уровня бедности и социального неравенства, так как рост реальных доходов населения способствует не только повышению качества жизни, но и росту потребления, а следовательно, увеличению производства товаров и услуг, ВВП, в том числе на душу населения. А уже эти факторы и приводят страну к экономическому росту в целом.

Правительством РФ уже сделаны первые шаги, направленные на уменьшение доли малоимущего населения. Например, в 2021 г. пересмотрена методика расчета основных социальных нормативов, таких как МРОТ и величина прожиточного минимума, а также введена прогрессивная шкала налогообложения при начислении налога на доходы физических лиц. Новая методика для определения социальных нормативов использует не величину потребительской корзины, которая применялась

до настоящего времени, а более современный показатель медианного дохода, который характеризует среднюю величину доходов населения более точно. Что касается изменений в налогообложении доходов физических лиц, то с 2021 г. стала использоваться система прогрессивного налогообложения, при которой богатые российские граждане уплачивают налог по повышенной ставке. По нашему мнению, эти новые методики отражают более справедливое перераспределение национального дохода, так как повышенный уровень налогообложения доходов более обеспеченных общественных слоев позволяет получить дополнительные средства в государственный бюджет и тем самым увеличить размер социальных трансфертов для малообеспеченных.

Однако эти нововведения, хотя и являются важными для общества, еще не полностью соответствуют лучшим мировым практикам. В частности, во многих государствах Европы считается, что «показатель монетарной бедности отображает число граждан, реальные доходы которых ниже 60% от среднего значения по стране... такой уровень бедности гарантирует физиологическое выживание» [17. С. 43], тогда как Федеральным законом № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» установлено соотношение на 2021 г. МРОТ и медианной оплаты труда на уровне 42,0%, а размера прожиточного минимума с величиной медианного дохода в среднем на душу населения — на уровне 44,2%. Аналогичные несоответствия между российской и зарубежной практикой можно заметить при рассмотрении процесса налогообложения доходов физических лиц. В частности, в Европе, в которой «неравенство доходов является одним из самых низких в мире... средняя максимальная законодательно установленная ставка подоходного налога с физических лиц... 46%» [21. С. 67—69], а Швеция имеет максимальную ставку — «57%, при этом налогоплательщики исправно платят налог... во Франции... налоговые ставки составляют от 0 до 41% в зависимости от размера доходов» [10. С. 355—356]. В Германии уровень ставки подоходного налога «зависит от налогового класса физического лица: зона 1 (нулевая зона): доход в этой зоне не облагается налогом; зона 2 (линейная): от 14 до 24%; зона 3 (линейная): от 24 до 42%; зона 4 (фиксированная): 42%; зона 5 (фиксированная): 45%» [9. С. 82]. То есть зарубежная практика предусматривает такую систему налогообложения физических лиц, при которой доходы беднейших слоев населения полностью освобождены от уплаты подоходного налога или же

облагаются по минимальной ставке. При этом для каждой группы доходов населения установлены свои ставки, и по мере их роста ставки подоходного налога увеличиваются, и чем богаче человек, тем он платит больше, что и приводит к сокращению уровня общественного неравенства, а также к справедливому перераспределению национального дохода. В России только с 2021 г. стала применяться прогрессивная система налогообложения доходов, а гл. 23 Налогового кодекса РФ установлены всего две шкалы по налогу на доходы физических лиц — доходы населения до 5 млн руб. облагаются по ставке 13%, а свыше 5 млн руб. применяется ставка 15%. Мы считаем, что данные факты не в полной мере соответствуют принципу справедливого перераспределения, а также не способствуют в России существенному уменьшению уровня бедности и снижению неравенства в доходах населения, что затрудняет создание реальных условий для инклюзивного экономического роста.

Таким образом, проведенное научное исследование позволило нам установить соответствие основных целевых установок реализуемых в России приоритетных национальных проектов исходным положениям концепции инклюзивного экономического роста, поскольку основными задачами в них являются развитие человеческого капитала, обеспечение комфортной среды для жизни населения и формирование предпосылок дальнейшего эконо-

мического развития нашей страны. Но положения новых национальных проектов характеризуются довольно сильной экономической составляющей и более слабой социальной компонентой, о чем свидетельствуют данные индекса инклюзивного развития, которые были рассчитаны группой международных экспертов. Также нами выявлено, что основные социальные нормативы и налогообложение доходов физических лиц, установленные в России на государственном уровне, не в полной мере отвечают лучшим мировым практикам, что делает затруднительным снижение уровня бедности в нашей стране и социального расслоения. Поэтому мы полагаем, что для решения этих проблем необходимо в первую очередь внести изменения в бюджетно-налоговую политику государства и привести ее в полное соответствие с международными стандартами. Все это позволит выполнить одно из главных условий обеспечения инклюзивного экономического роста — справедливое перераспределение национального дохода между членами общества, равные возможности для всех и повышение качества жизни. В современных условиях социально-экономического развития в центре внимания должно быть создание предпосылок, направленных не только на устойчивый рост экономики, но и на решение эколого-социальных проблем, всестороннее развитие человеческого капитала, справедливое распределение доходов и рост уровня общественного благосостояния.

Список литературы

1. Авдокушин Е. Ф. Иванова В. Н. Инклюзивное развитие: основные направления, базовые предпосылки и возможные ограничения // Вопросы новой экономики. 2014. № 3 (31). С. 4—13.
2. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. М.: АСТ, 2015. 692 с.
3. Андриевская В. Б. Эффективность государственного управления как необходимая предпосылка инклюзивного роста экономики // Идеи и идеалы. 2015. Т. 2, № 1 (23). С. 90—101.
4. Арсланов В. В. «Инклюзивные институты» — основной фактор устойчивого роста? // Общественные науки и современность. 2016. № 4. С. 36—47.
5. Балацкий Е. В. Концепция инклюзивных институтов и ее приложения // Общественные науки и современность. 2017. № 2. С. 143—156.
6. Балашов А. М. Анализ влияния пандемии COVID-19 на российскую экономику и разработка рекомендаций по стимулированию экономической активности и смягчению негативных последствий для бизнеса и населения // Карельский научный журнал. 2020. Т. 9. № 3 (32). С. 118—122.
7. Бархатов В. И. К вопросу о возможности и факторах экономического роста в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 3 (413). С. 7—10.
8. Герсонская И. В. К вопросу о сущности понятия «государственный сектор экономики» // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 7 (429). С. 23—29.
9. Зотиков Н. З., Арланова О. И., Львова М. В. Особенности налогово-бюджетного регулирования в Германии // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 10 (444). С. 78—87.

10. Изотова О. И. Налогообложение физических лиц в зарубежных странах: перспективы применения в России // Вопросы экономики и права. 2011. № 4. С. 355—359.
11. Краснокутский П. А., Змияк С. С., Яровая Н. С. Концепция инклюзивного роста: новые возможности или осознанная необходимость? // Теоретическая экономика. 2018. № 6. С. 77—86.
12. Лясковская Е. А., Григорьева К. А. Рейтинг инклюзивного развития макрорегионов Российской Федерации // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. 2018. Т. 12, № 2. С. 45—54.
13. Мадрахимов У. А. Методологические вопросы качества экономического роста // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16, № 8. С. 1541—1566.
14. Мудрецов А. Ф., Тулупов А. С., Прудникова А. А. Социально-экономическое развитие России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2017. № 8. С. 4—11.
15. Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. Б. Инклюзивный устойчивый рост и стратегия новой индустриализации: институциональные рамки для согласования // Экономика и управление. 2016. № 1 (123). С. 29—37.
16. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / пер. с фр. А. Л. Дунаев; науч. ред. пер. А. Ю. Володин. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 592 с.
17. Родионова М. Е. Методы измерения бедности в зарубежных странах и России: сравнительный анализ // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2015. № 1 (17). С. 42—47.
18. Российский статистический ежегодник. 2020: стат. сб. / Росстат. М.: Амирит, 2020. 700 с.
19. Сморгунов Л. В. Государство, сотрудничество и инклюзивный экономический рост // Власть. 2017. № 11. С. 22—30.
20. Стиглиц Дж. Э. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / пер. с англ. Е. Рождественской. М.: Э, 2017. 512 с.
21. Darvas Z., Wolff G. B. An anatomy of inclusive growth in Europe. Brussels: Bruegel, 2016. 113 p.
22. Inclusive growth of the Eurasian Economic Union Member States: assessments and opportunities: Joint study by the Eurasian Economic Commission and the United Nations Conference on Trade and Development published in partnership with Interstate Bank. EEC, UNCTAD, 2019. 69 p.

Сведения об авторе

Герсонская Ирина Валерьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Липецк. Россия. g3071971@ya.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 51—60.

THE CONCEPT OF INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH: NEW OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN SOCIETY

I. V. Gersonskaya

Lipetsk branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk, Russia. g3071971@ya.ru

The article considers the provisions of the concept of inclusive economic growth. Global social problems are highlighted. The importance of the concept of inclusive economic growth in the development of Russian society has been substantiated. The author analyzes the points of view of foreign and domestic scientists on inclusive development. The role of the public sector in the process of forming the prerequisites for sustainable growth is determined. The author's definition of inclusive economic growth is given. The components of the inclusive development index are considered. A comparative analysis of inclusive economic growth by country is presented and the problems of socio-economic development in Russia are identified. The main directions of national projects are studied and their significance for inclusive economic growth is established. The national goals of Russia's long-term development are summarized. The analysis of the provisions of the state budget and tax policy in terms of social standards and taxation of personal income is carried out. Possible ways to reduce the level of poverty and the degree of social inequality in Russian society are identified.

Keywords: *inclusive economic growth, public sector, social development, inequality of opportunities, poverty, quality of life, national projects, state social standards, income taxation, inclusive development.*

References

1. Avdokushin E. F., Ivanova V. N. (2014) *Voprosy novoy ekonomiki*, no. 3 (31), pp. 4—13 [in Russ.].
2. Ajemoglu D., Robinson J. A. (2015) *Pochemu odni strany bogaty, a drugiye bedny. Proiskhozhdeniye vlasti, protsvetaniya i bednosti* [Why some countries are rich and others are poor. The origin of power, prosperity and poverty]. Moscow, AST Publ. 692 p. [in Russ.].
3. Andrievskaya V. B. (2015) *Idei i idealy*, vol. 2, no. 1 (23), pp. 90—101 [in Russ.].
4. Arslanov V. V. (2016) *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 36—47 [in Russ.].
5. Balatsky E. V. (2017) *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 2, pp. 143—156 [in Russ.].
6. Balashov A. M. (2020) *Karel'skiy nauchnyy zhurnal*, vol. 9, no. 3 (32), pp. 118—122 [in Russ.].
7. Barkhatov V. I. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (413), pp. 7—10 [in Russ.].
8. Gersonskaya I. V. (2019) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 7 (429), pp. 23—29 [in Russ.].
9. Zotikov N. Z., Arlanova O. I., Lvova M. V. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 10 (444), pp. 78—87 [in Russ.].
10. Izotova O. I. (2011) *Voprosy ekonomiki i prava*, no. 4, pp. 355—359 [in Russ.].
11. Krasnokutsky P. A., Zmiyak S. S., Yarovaya N. S. (2018) *Teoreticheskaya ekonomika*, no. 6, pp. 77—86 [in Russ.].
12. Lyaskovskaya E. A., Grigorieva K. A. (2018) *Vestnik YuUrGU. Ser.: Ekonomika i menedzhment*, vol. 12, no. 2, pp. 45—54 [in Russ.].
13. Madрахimov U. A. (2017) *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, vol. 16, no. 8, pp. 1541—1566 [in Russ.].
14. Mudretsov A. F., Tulupov A. S., Prudnikova A. A. (2017) *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki*, no. 8, pp. 4—11 [in Russ.].
15. Pakhomova N. V., Richter K. K., Malyshev G. B. (2016) *Ekonomika i menedzhment*, no. 1 (123), pp. 29—37 [in Russ.].
16. Piketty T. (2015) *Kapital v dvadtsat' pervom veke* [Capital in the Twenty-First Century]. Moscow, Ad Marginem Press. 592 p. [in Russ.].
17. Rodionova M. E. (2015) *Gumanitarnyye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta*, no. 1 (17), pp. 42—47 [in Russ.].
18. Rossiyskiy statisticheskiy yezhegodnik [Russian Statistical Yearbook] (2020). Moscow. Amirit. 700 p. [in Russ.].
19. Smorgunov L. V. (2017) *Vlast'*, no. 1, pp. 22—30 [in Russ.].
20. Stiglitz J. E. (2017) *Tseny neravenstva. Chem stratifikatsiya obshchestva ugrozhayet nashemu budushchemu* [The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future]. Moscow, E publ. 512 p. [in Russ.].
21. Darvas Z., Wolff G. B. (2016) *An anatomy of inclusive growth in Europe*. Brussels, Bruegel. 113 p.
22. (2019) *Inclusive growth of the Eurasian Economic Union Member States: assessments and opportunities*. EEC, UNCTAD. 69 p.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ МЕЛИОРАЦИИ В РАЗРЕЗЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РФ¹

А. А. Узрюмова, Л. Е. Паутова, О. Ю. Гришаева

ФГБНУ ВНИИ «Радуга», Коломна, Россия

Исследование выполнено в рамках Государственного задания Минсельхоза России на 2020 г.

Состояние основных мелиоративных фондов, степень их изношенности и возможность обновления определяют экономические перспективы мелиоративной деятельности в регионах РФ. Цель исследования состоит в конкретизации ведущих тенденций изменения состояния основного капитала мелиоративной отрасли. Проведен научно-практический и статистический анализ параметров основных фондов в мелиорации в разрезе федеральных округов РФ. В процессе исследования использованы методы: теоретический, системно-логический и статистический анализ, обобщение результатов исследования. Определены пороговые значения износа мелиоративных фондов эксплуатирующих организаций Департамента мелиорации АПК РФ. Рассмотрены результаты процессов восстановления основного капитала путем проведения реконструкций и капитальных ремонтов мелиоративных объектов, строительства новых.

Ключевые слова: *основные мелиоративные фонды, износ фондов, реконструкция и капитальный ремонт, технический уровень мелиоративных систем, потенциал мелиоративного развития.*

Основные фонды мелиорации являются инфраструктурой и основой безопасного состояния сельского хозяйства и социально-экономического развития территорий РФ. Решение проблемы эффективного использования сельскохозяйственных земель в РФ возможно только при условии обновляемых и оптимально работающих основных фондов мелиоративной отрасли. Гидромелиоративные системы и гидротехнические сооружения на всей территории страны нуждаются в реконструкции и модернизации. Перед мелиоративной отраслью стоит задача повышения технического уровня мелиоративных систем и снижения уровня износа фондов до безопасных пороговых уровней. Инфраструктура мелиорации РФ восстанавливается в соответствии с принятыми государственными нормативными документами [1—8].

Основные фонды мелиоративной отрасли находятся в оперативном управлении эксплуатирующих организаций Департамента мелиорации АПК РФ — ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”», расположенных во всех федеральных округах РФ. Рассматриваемые в исследовании основные фонды отрасли включают такие группы, как «Машины и оборудование» и «Транспортные средства». Именно эта часть основного капитала отрасли относится к активным основным фондам и реализует эксплуатацию мелиоративных объектов на всей территории страны.

Кроме того, еще одной важнейшей группой основных фондов выступают мелиорируемые пло-

щади. Исследование тенденций деградации мелиорированных земель и возврата их в сельскохозяйственный оборот также является важной стороной изучения основного капитала мелиоративной отрасли.

Остро стоит вопрос возврата земель в сельхозоборот [10; 16; 20].

Опыт Белоруссии показывает, что восстановление мелиоративных систем и проведение мелиоративных мероприятий останавливает процессы потери земель сельхозназначения, а обновление мелиоративных объектов обеспечивает их возврат в сельхозпроизводство [12].

В связи с этим настоящее исследование использования основного капитала мелиорации [11; 17] включило анализ таких основных направлений, как:

— оценка износа по основным группам основного капитала отрасли;

— анализ износа в рамках конкретной группы основного капитала мелиорации, дифференцированный по ФО;

— изучение необходимости реконструкции и капитального ремонта основных мелиоративных фондов на орошаемых землях и на осушаемых землях по ФО РФ.

Анализ состояния основных фондов в мелиорации за 2017—2019 гг. выявил, что основные производственные фонды на всех территориях страны остро нуждаются в восстановлении и обновлении. По оценкам специалистов [9], порог 50%

износа разделяет работоспособные основные фонды от устаревших фондов технологий. Особо важное значение имеет износ активной части основных фондов мелиорации, в которую входят фонды группы «Машины и оборудование» и фонды группы «Транспортные средства». Результаты анализа распределения ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» по применению основных производственных фондов разного уровня износа представлены на рис. 1.

Анализ износа фондов ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» за 2017—2019 гг. показывает, что в настоящее время только 4% ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» эксплуатируют основные фонды группы «Машины и оборудование», уровень износа которых меньше 50%-ного порогового значения, и только у 3% ФГБУ фонды группы «Транспортные средства» изношены меньше чем на 50%.

Практически 97—96% ФГБУ используют в своей деятельности критично изношенную активную часть основных фондов (оборудование, машины, транспорт), определяющую качество результата мелиоративной деятельности в РФ. При этом 76% ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» работают с основными производственными фондами группы «Машины и оборудование», изношенными больше чем на 70%, и 74% ФГБУ используют фонды группы «Транспортные средства», изношенные более чем на 70%.

Результаты анализа уровня износа основных фондов за 2017—2019 гг. по федеральным округам представлены на рис. 2 и 3.

В СЗФО ситуация с износом фондов по груп-

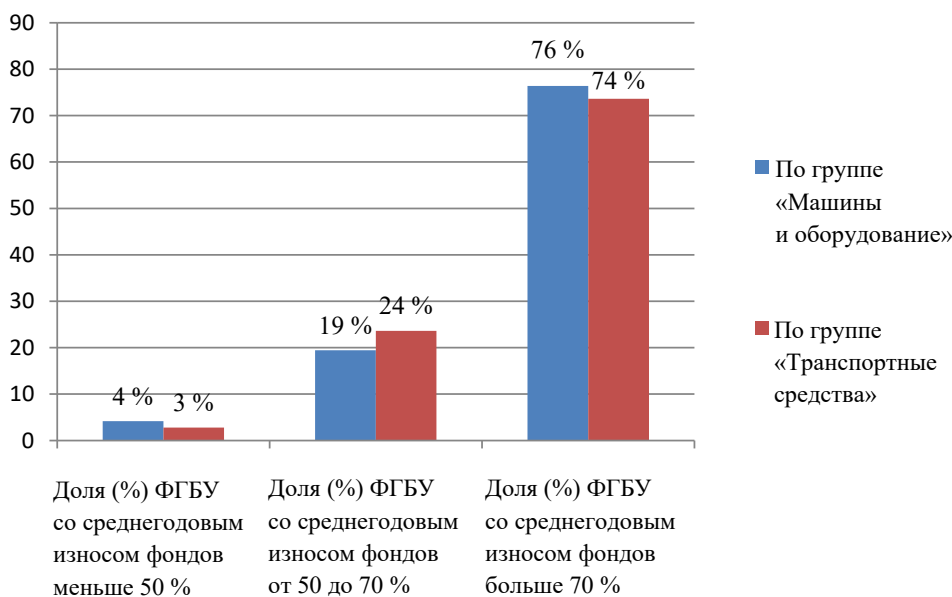


Рис. 1. Распределение ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» по применению изношенных основных производственных фондов за 2017—2019 гг., %

Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”».

пе «Машины и оборудование» сложилась лучше, чем в других регионах: в 14% ФГБУ оборудование и машины изношены меньше 50%, и в 43% ФГБУ эти фонды изношены в пределах 50—70%. В пяти федеральных округах (УФО, СибФО, ЮФО, СКФО, ДФО) нет ФГБУ, у которых фонды «Машины и оборудование» были бы изношены менее чем на 50%.

Регионом-аутсайдером стал УФО, на всей его территории данная группа основных фондов — с показателями износа выше 70%.

В результате исследования, выявлено, что у 12 субъектов РФ фонды категории «Машины и оборудование» оказались с показателем износа выше 90%. В частности, к этим субъектам относятся: Липецкая, Тульская, Оренбургская, Челябинская, Иркутская, Омская, Магаданская области, республики Коми, Марий Эл, Хакасия, Красноярский и Забайкальский края.

По уровню износа фондов категории «Транспортные средства» только в СЗФО и ПФО есть несколько ФГБУ, в которых износ транспортных средств меньше 50%: 14% организаций — в СЗФО и 8% — в ПФО. Регионом-аутсайдером стал СибФО, на территории которого во всех ФГБУ износ транспортных средств — выше 70%. Уровень износа транспортных средств выше 90% выявлен в 21 субъекте, в различных федеральных округах, однако девять из них входят в ЦФО.

Результаты анализа показателей износа пассивной части основных фондов ФГБУ и ФГБНУ «Управления “Мелиоводхоз”» за период 2017—2019 гг. по федеральным округам пред-

ставлены в табл. 1.

Данный анализ показывает, что на всей территории РФ износ фондов категории «Нежилые помещения» и «Сооружения» выше 50%. По уровню износа фондов «Сооружения» регионами-аутсайдерами стали УФО, ЮФО и СФО с уровнем износа в пределах 77—80%. Наименьший износ у фондов данной группы у ФГБНУ «Управления “Мелиоводхоз”» (НИИ Департамента мелиорации) — 55,6%. У фондов «Нежилые помещения»

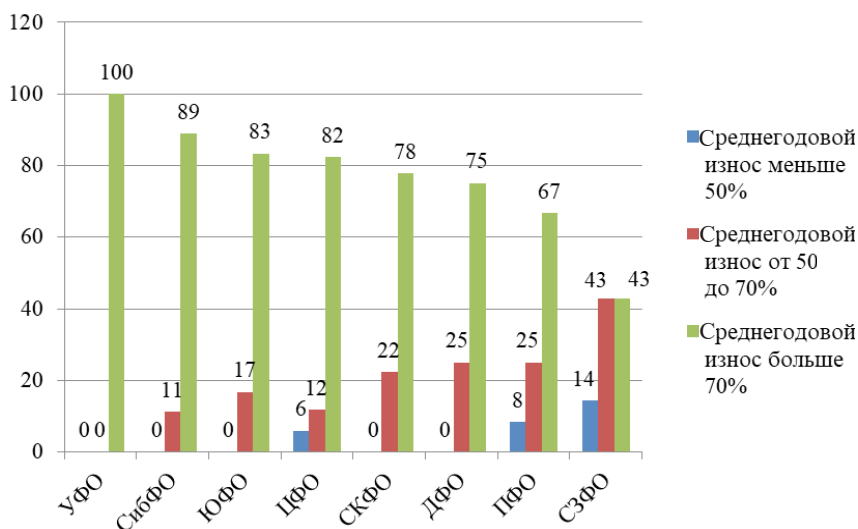


Рис. 2. Распределение ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» по износу фондов группы «Машины и оборудование» по ФО РФ за 2017–2019 гг., %

Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”».

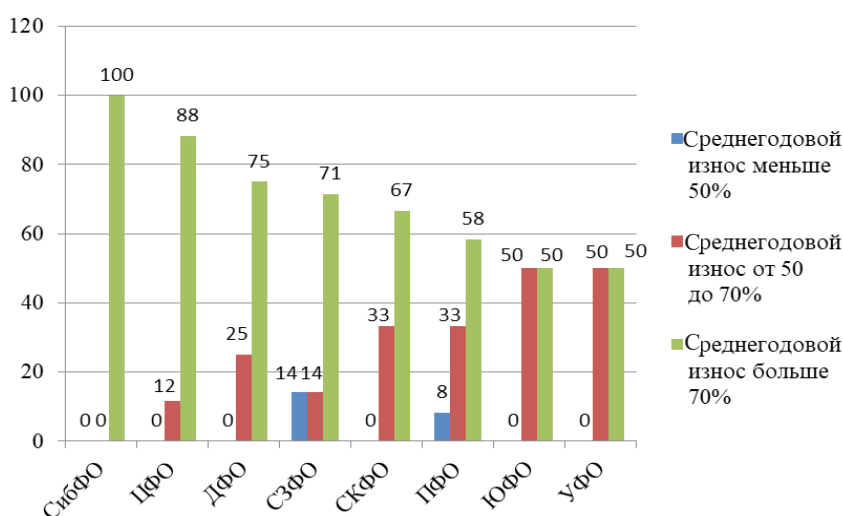


Рис. 3. Распределение ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”» по износу фондов группы «Транспортные средства» по ФО РФ за 2017–2019 гг., %

Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления “Мелиоводхоз”».

Таблица 1

Среднегодовые средние износы по группам основных фондов «Нежилые помещения» и «Сооружения» за 2017-2019 гг. по федеральным округам РФ

| № п/п | Федеральный округ РФ | Среднегодовой средний износ группы, % | | |
|-------|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-------|
| | | «Нежилые помещения» | «Сооружения» | |
| 1 | СФО | 77,90 | УФО | 79,79 |
| 2 | ЮФО | 75,05 | ЮФО | 78,82 |
| 3 | УФО | 74,89 | СФО | 77,11 |
| 4 | СКФО | 69,65 | СКФО | 66,43 |
| 5 | ДФО | 65,02 | СЗФО | 65,49 |
| 6 | НИИ Департамента мелиорации | 61,52 | ЦФО | 65,22 |
| 7 | СЗФО | 61,26 | ПФО | 62,63 |
| 8 | ПФО | 58,74 | ДФО | 58,19 |
| 9 | ЦФО | 58,39 | НИИ Департамента мелиорации | 55,58 |

Источник: данные паспортов ФГБНУ и расчеты авторов.

самый высокий показатель износа в СФО — 78%, а наименьший уровень износа в ЦФО и ПФО — 58—59%.

Проведенный кластерный анализ распределения износа для ФГБНУ Департамента мелиорации показывает, что уровень износа основных

фондов у ВНИИ «Радуга» меньше критического порога 50%. У РосНИИПМ и ВолжНИИГиМ уровень износа фондов выше, они составили один кластер с показателями износа фондов по группам в интервале 64—83%, что свидетельствует о необходимости обновления основного капитала. Научные организации в первую очередь определяют вектор и темп развития отрасли, а высокий уровень износа их основных фондов особо опасен для состояния основного капитала мелиорации и развития ее инновационных перспектив.

Анализ показателей площадей земель РФ, на которых требуется провести работы по восстановлению основных мелиоративных фондов (реконструкция и капитальный ремонт), представлены в табл. 2 и на рис. 4—6.

По состоянию на 2019 г. 70,4% площадей орошаемых земель в РФ нуждаются в реконструкции основных мелиоративных фондов, на них размещенных, и 29,6% — в их капитальном ремонте. За период 2017—2019 гг. площадь земель, требующих восстановления основных фондов, уменьши-

лась незначительно: на 5,5% по сравнению с 2017 г., что составило 235 тыс. га, и относительно уровня 2018 г. меньше на 2,2 тыс. га, что составило 0,05%.

Таким образом, процесс восстановления мелиоративных фондов орошения неактивен и к 2019 г. крайне замедлился. Такое положение во многом связано с протекающими в экономике кризисными явлениями и отражает общеэкономическое ухудшение ситуации в стране.

К 2019 г. соотношение площадей осушаемых земель с потребностью в реконструкции основных мелиоративных фондов, на них размещенных, и площадей с потребностью в их капитальном ремонте составило 51,0% к 49,0%. Площадь всех осушаемых земель, нуждающихся в восстановлении основных фондов, к 2019 г. составила 61,1% осушаемых земель. Темп снижения таких площадей невысок — 19% к уровню 2017 г. В 2018 г. изменения были незначительны — 0,07% относительно 2017 г.

В целом орошаемые земли больше нуждаются в восстановлении основных мелиоративных фондов, чем земли осушаемые, но доля всех таких земель составила к 2019 г. 77,7%, что выше

Таблица 2

**Динамика площадей мелиорируемых земель РФ
с потребностью в восстановлении основных мелиоративных фондов за 2017—2019 гг.**

| Показатель | Орошаемые земли | | | Осушаемые земли | | | Всего мелиорируемых земель | | |
|--|-----------------|--------|--------|-----------------|--------|--------|----------------------------|--------|--------|
| | Годы | | | Годы | | | Годы | | |
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2017 | 2018 | 2019 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Всего площадь мелиорируемых земель, тыс. га | 4360,9 | 4360,8 | 4360,4 | 4799,2 | 4490,8 | 3669,6 | 9160,1 | 8851,6 | 8030,0 |
| Всего площадь мелиорируемых земель с потребностью в восстановлении основных мелиоративных фондов, тыс. га | 4231,0 | 4000,0 | 3997,8 | 2783,2 | 2781,3 | 2241,7 | 7014,2 | 6781,3 | 6239,5 |
| В том числе: | | | | | | | | | |
| Площадь земель с потребностью в реконструкции основных мелиоративных фондов, тыс. га | 2016,7 | 1930,2 | 2040,0 | 1463,4 | 1411,9 | 1299,2 | 3480,1 | 3342,0 | 3339,2 |
| Площадь земель, на которых необходимо провести капитальный ремонт основных мелиоративных фондов, тыс. га | 2214,3 | 2069,8 | 1958,3 | 1319,8 | 1369,5 | 942,5 | 3534,1 | 3439,3 | 2900,8 |
| Доля земель с потребностью в реконструкции основных мелиоративных фондов в общей площади мелиорируемых земель, % | 46 | 44 | 47 | 30 | 31 | 35 | 38 | 38 | 42 |
| Доля земель с необходимостью проведения капитального ремонта основных мелиоративных фондов в общей площади мелиорируемых земель, % | 51 | 47 | 45 | 27 | 30 | 26 | 39 | 39 | 36 |

Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления «Мелиоводхоз»».



Рис. 4. Динамика площадей орошаемых земель, на которых необходимо провести реконструкцию и капитальный ремонт основных мелиоративных фондов в РФ за 2017—2019 гг., тыс. га¹



Рис. 5. Динамика площадей осушаемых земель, на которых необходимо провести реконструкцию и капитальный ремонт основных мелиоративных фондов в РФ за 2017—2019 гг., тыс. га¹

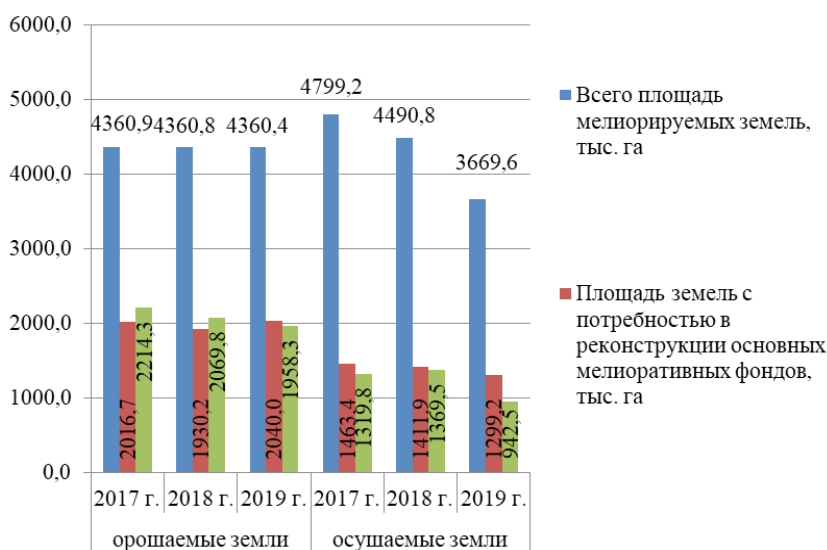


Рис. 6. Распределение площадей мелиорируемых земель, на которых необходимо провести реконструкцию и капитальный ремонт основных мелиоративных фондов в РФ за 2017—2019 гг., тыс. га¹

¹Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления «Мелиоводхоз»».

и порогового уровня 50 %, и порогового уровня 70 %, что проиллюстрировано на рис. 6 и в табл. 2.

Показатели динамики площадей орошаемых и осушаемых земель, нуждающихся в восстановлении основных мелиоративных фондов, представлены на рис. 7 и 8.

Сравнительный анализ показателей износа основных фондов орошаемых площадей за период 2017—2019 гг. позволил определить, что наиболее высокими показателями износа основных фондов орошаемых площадей характеризуется ЮФО.

При этом отмечается тенденция, что в таких ФО, как ПФО, ЦФО, СФО, УФО, потребность в восстановлении фондов растет, в ЮФО и СЗФО остается на одном уровне. В СКФО данная потребность снижается, однако одновременно наблюдается снижение темпов обновления основного капитала.

Наибольший объем потребности в восстановлении фондов осушения сформировался в СЗФО, а в 2019 г. он начал снижаться с темпом –15 %.

В отличие от фондов орошения состояние фондов осушения во всех регионах, кроме ЮФО, имеет тенденцию улучшения. Наибольший темп улучшения выявлен в ПФО, в нем площадь таких земель в 2019 г. сократилась на 48 % по сравнению с 2017 г. Однако в регионах со значительными мелиоративными площадями ситуация с обновлением основных фондов осушения меняется крайне медленно.

В целом значительное сокращение затрат на содержание и техническое обслуживание мелиоративных систем на территории всей страны привело к накоплению работ по ремонтам оросительных и осушительных мелиоративных

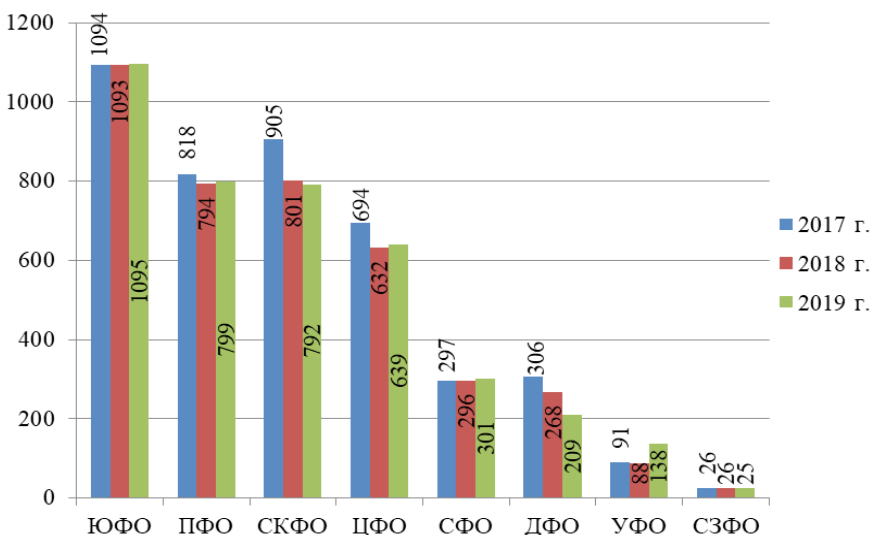


Рис. 7. Динамика площадей орошаемых земель, на которых необходимо восстановить основные мелиоративные фонды по ФО РФ за 2017—2019 гг., тыс. га¹

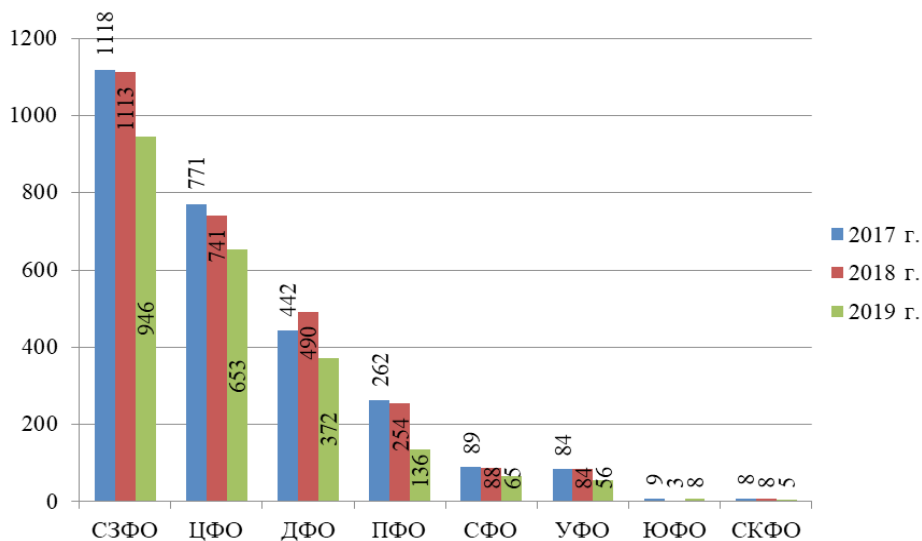


Рис. 8. Динамика площадей осушаемых земель, на которых необходимо восстановить основные мелиоративные фонды по ФО РФ за 2017—2019 гг., тыс. га¹

¹Источник: составлено авторами по данным ФГБУ «Управления «Мелиоводхоз»».

объектов как межхозяйственных, так и внутрихозяйственных сетей, по очистке мелиоративных каналов. Невыполненные в предыдущие периоды плановые уходные и ремонтные работы на мелиоративных объектах обуславливают задачу увеличения затрат на приведение оросительных и осушительных мелиоративных систем в надлежащее рабочее состояние. Опыт других стран подтверждает целесообразность затрат на эксплуатационные работы в целях увеличения сроков работоспособности мелиоративных фондов [13—15; 18; 19].

Проведенное исследование показывает, что учреждения мелиорации применяют в своей работе критично изношенные основные производственные фонды, и перед мелиоративной отраслью стоит первоочередная задача повышения технического уровня мелиоративных объектов и снижения износа фондов до безопасного уровня. Резервом инновационно-технического потенциала мелиоративного развития РФ следует считать 6,24 млн га земель, на которых необходимо восстановить основные мелиоративные фонды. Важно отметить, что для сохранения уже построенных и реконструированных мелиоративных объектов необходим достаточный уровень затрат на текущие эксплуатационные работы. При этом стандарты выполнения работ должны соответствовать современным условиям эксплуатации мелиоративных систем и сетей.

В итоге исследования сделаны выводы:

— высокий накопленный уровень износа основного капитала в отрасли является регламентирующим фактором для дальнейшего развития мелиорации: *96% эксплуатирующих организаций мелиоративной отрасли работают с основными фондами, изношенными выше порогового уровня*

50%, при этом 76% фондов группы «Машины и оборудование» и 74% фондов группы «Транспортные средства» изношены более чем на 70%;

— опережающий уровень износа активной части основного капитала мелиоративной отрасли практически по всем ФО РФ снижает возможности роста производительности труда, а следовательно, занижает потенциал ее развития;

— наблюдается долговременная тенденция сохранения объемов площадей мелиорируемых земель, на которых необходимо провести реконструкцию и капитальный ремонт основных мелиоративных фондов: *по состоянию на 2019 г. 70,4% площадей орошаемых земель в РФ нуждаются в реконструкции основных мелиоративных фондов, на них размещенных, и 29,6% — в их капитальном ремонте;*

— восстановление и обновление активной части основных фондов влияет на инновационные возможности экономического роста отрасли и может определить темпы данного роста;

— реконструкция и капитальный ремонт основных мелиоративных фондов на орошаемых и осушаемых землях обеспечит работоспособное состояние основного капитала отрасли и поступательные темпы роста производительности труда;

— увеличение объемов эксплуатационных работ и затрат на обслуживание и ремонт мелиоративных систем и мелиоративных объектов федеральной собственности необходимо для увеличения времени межремонтных периодов;

— необходимость реализации управленческих решений в отрасли с учетом сложившейся территориальной дифференциации в уровне обеспечения и обновления основного капитала мелиорации.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утв. Протоколом Президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 декабря 2018 г. № 16.
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2025 г., утв. Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 (ред. от 31.03.2020).
4. Структура Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (в ред. Постановления Правительства РФ от 08.02.2019 № 98).
5. О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, утв. Постановлением Правительства РФ № 375 от 31 марта 2020 г.

6. Об утверждении планов мониторинга реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.
7. О внесении изменений в Приложение № 10 к Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, утв. Постановлением Правительства РФ от 20.11.19 № 1477.
8. Распределение результата и субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий ведомственной программы «Развитие мелиоративного комплекса России» на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов.
9. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. для бакалавриата и магистратуры. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 486 с.
10. Дедова Э. Б., Гольдварг Б. А., Цаган-Манджиев Н. Л. Деградация земель Республики Калмыкия: проблемы и пути их восстановления // Аридные экосистемы. 2020. Т. 26, № 2 (83). С. 63—71.
11. Информационный портал ФГБНУ НИИ «Радуга». URL: <https://inform-raduga.ru/> (дата обращения 09.04.2021).
12. Колмыков А. В., Авдеев А. Н. Современное состояние и перспективы использования земель сельскохозяйственного назначения Республики Беларусь // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 1. С. 184—191.
13. Кононова Н., Улезько А. Тенденции развития технико-технологической базы сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России. 2020. № 6. С. 37—43.
14. Кондерешко Э. П. Мировой опыт государственного регулирования эффективного использования мелиорированных земель в сельскохозяйственном производстве // Проблемы экономики. 2019. № 2 (29). С. 105—113.
15. Кондерешко Э. П. Зарубежный опыт эффективного использования мелиорированных земель // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. материалов XXI Междунар. науч.-практ. конф. Пенза: Наука и просвещение, 2019. С. 112—114.
16. Липски С. А. Федеральные целевые программы в области мелиорации земель и современное состояние мелиоративного фонда // Вестник МФЮА. 2019. № 3. С. 45—55.
17. Провести исследования влияния государственной мелиоративной инфраструктуры на социально-экономическое развитие территории Российской Федерации: отчет о НИР / ФГБНУ ВНИИ «Радуга»; рук. Угрюмова А. А.; исполн.: Замаховский М. П., Паутова Л. Е., Гришаева О. Ю. [и др.]. Коломна, 2020. 469 с. № ГР АААА-А20-120041490018-0.
18. Саклакова О. А. Оценка экономической эффективности использования орошаемых земель // Пути повышения эффективности орошаемого земледелия. 2019. № 2 (74). С. 177—181.
19. Самаруха В., Тяпкина М. Техническая оснащенность сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России. 2020. № 6. С. 31—36.
20. Шевченко В. А., Бородычев В. В., Лытов М. Н., Сухарев Ю. И. Современные оценки неиспользуемых земель на Нижней Волге // Природообустройство. 2020. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-otsenki-neispolzueemyh-zemel-selskohozyaystvennogo-naznacheniya-na-nizhney-volge>.

Сведения об авторах

Угрюмова Александра Анатольевна — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБНУ ВНИИ «Радуга», Коломна, Россия. feminaa@mail.ru

Паутова Людмила Евгеньевна — кандидат психологических наук, старший научный сотрудник, руководитель УМЦ ДПО, ФГБНУ ВНИИ «Радуга», Коломна, Россия. cosidanie35@yandex.ru

Гришаева Олеся Юрьевна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ФГБНУ ВНИИ «Радуга», Коломна, Россия. zelen_go@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 61—70.

ANALYSIS OF THE STATE OF FIXED ASSETS OF LAND RECLAMATION IN THE CONTEXT OF THE FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

A. A. Ugryumova

FGBNU VNII “Raduga”, Kolomna, Russia. feminaa@mail.ru

L. E. Pautova

FGBNU VNII “Raduga”, Kolomna, Russia. cosidanie35@yandex.ru

O. Yu. Grishaeva

FGBNU VNII “Raduga”, Kolomna, Russia. zelen_go@mail.ru

The state of the main reclamation funds, the degree of their deterioration and the possibility of renewal determine the economic prospects of reclamation activities in the regions of the Russian Federation. The purpose of the study is to specify the leading trends in the state of the fixed capital of the reclamation industry. The scientific-practical and statistical analysis of the parameters of fixed assets in land reclamation in the context of the federal districts of the Russian Federation is carried out. The wear thresholds of the reclamation funds of the operating organizations of the Department of Reclamation of the Agro-Industrial Complex of the Russian Federation are determined. The results of the processes of restoration of fixed capital through reconstruction and major repairs of reclamation facilities, construction of new ones are considered. Based on the results of the study, the leading and outsider regions in the Russian Federation were identified.

Keywords: *main reclamation funds, depreciation of funds, reconstruction and major repairs, technical level of reclamation systems, potential of reclamation development.*

References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 7 maya 2018 g. № 204 “O natsional’nykh tselyakh i strategicheskikh zadachakh razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2024 goda” [Decree of the President of the Russian Federation of May 7, 2018 No. 204 “On national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024”] [in Russ.].
2. Pasport natsional’nogo proyekta “Mezhdunarodnaya kooperatsiya i eksport”, utv. Protokolom Prezidiuma Soveta pri Prezidente RF po strategicheskomu razvitiyu i natsional’nym proyektam ot 24 dekabrya 2018 g. № 16 [Passport of the national project “International cooperation and export”, approved. Protocol of the Presidium of the Council under the President of the Russian Federation for Strategic Development and National Projects No. 16 dated December 24, 2018] [in Russ.].
3. Gosudarstvennaya programma razvitiya sel’skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel’skokhozyaystvennoy produktsii, syr’ya i prodovol’stviya do 2025 g., utv. Postanovleniyem Pravitel’stva RF ot 14.07.2012 g. № 717 (red. ot 31.03.2020 g.) [State program for the development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food products until 2025, approved by The creation of the Government of the Russian Federation dated July 14, 2012, no. 717 (as amended on March 31, 2020)] [in Russ.].
4. Struktura Gosudarstvennoy programmy razvitiya sel’skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel’skokhozyaystvennoy produktsii, syr’ya i prodovol’stvii (v red. Postanovleniya Pravitel’stva RF ot 08.02.2019 № 98) [The structure of the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of the Market for Agricultural Products, Raw Materials and Production] [in Russ.].
5. O vnesenii izmeneniy v Gosudarstvennyuyu programmu razvitiya sel’skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel’skokhozyaystvennoy produktsii, syr’ya i prodovol’stviya, utv. Postanovleniyem Pravitel’stva RF № 375 ot 31 marta 2020 g. [On amendments to the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of the Market for Agricultural Products, Raw Materials and Food, approved by The creation of the Government of the Russian Federation No. 375 of March 31, 2020] [in Russ.].

6. Ob utverzhdenii planov monitoringa realizatsii Gosudarstvennoy programmy razvitiya sel'skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyaystvennoy produktsii, syr'ya i prodovol'stviya [On approval of plans for monitoring the implementation of the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of the Markets of Agricultural Products, Raw Materials and Food] [in Russ.].

7. O vnesenii izmeneniy v Prilozheniye № 10 k Gosudarstvennoy programme razvitiya sel'skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyaystvennoy produktsii, syr'ya i prodovol'stviya, utv. Postanovleniyem Pravitel'stva RF ot 20.11.19 g. № 1477 [On amendments to Appendix No. 10 to the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of Markets for Agricultural Products, Raw Materials and Products, approved. The creation of the Government of the Russian Federation of 20.11.19, No. 1477] [in Russ.].

8. Raspredeleniye rezul'tata i subsidiy iz federal'nogo byudzheta byudzheta sub'yektov Rossiyskoy Federatsii na realizatsiyu meropriyatiy vedomstvennoy programmy "Razvitiye meliorativnogo kompleksa Rossii" na 2020 god i na planovyy period 2021 i 2022 godov. [Distribution of results and subsidies from the federal budget to the budgets of the constituent entity of the Russian Federation for the implementation of activities of the departmental program "Development of the Land Reclamation Complex of Russia" for 2020 and the year 2021 2022] [in Russ.].

9. Grigor'yeva T. I. (2019) *Finansovyy analiz dlya menedzherov* [Financial analysis for managers: assessment, forecast]. Moscow, Yurayt. 486 p. [in Russ.].

10. Dedova E. B., Gol'dvarg B. A., Tsagan-Mandzhiyev N. L. (2020) *Aridnyye ekosistemy*, vol. 26, no. 2 (83), pp. 63—71 [in Russ.].

11. Informatsionnyy portal FGBNU VNII "Raduga" [FGBNU VNII "Raduga" data portal]. Available at: <https://inform-raduga.ru/>, accessed 18.02.2021 [in Russ.].

12. Kolmykov A. V., Avdeyev A. N. (2021) *Vestnik Belorusskoy gosudarstvennoy sel'skokhozyaystvennoy akademii*, no. 1, pp. 184—191 [in Russ.].

13. Kononova, N. (2020) *Ekonomika sel'skogo khozyaystva Rossii*, no. 6, pp. 37—43 [in Russ.].

14. Kondereshko E. P. (2019) *Problemy ekonomiki*, no. 2 (29), pp. 105—113 [in Russ.].

15. Kondereshko E. P. (2019) *Zarubezhnyy opyt effektivnogo ispol'zovaniya meliorirovannykh zemel'* [Foreign experience of effective use of reclaimed lands]. *Fundamental'nyye i prikladnyye nauchnyye issledovaniya: aktual'nyye voprosy, dostizheniya i innovatsii* [Fundamental and applied scientific research: topical issues, achievements and innovations]. Penza. Pp. 112—114 [in Russ.].

16. Lipski S. A. (2019) *Vestnik MFYUA*, no. 3, pp. 45—55 [in Russ.].

17. Ugryumova A. A., Zamakhovskiy M. P., Pautova L. Ye., Grishayeva O. Yu. (2020) *Provesti issledovaniya vliyaniya gosudarstvennoy meliorativnoy infrastruktury na sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye territorii Rossiyskoy Federatsii: otchet o NIR* [Research on the impact of state reclamation infrastructure on the social and economic development of the territory of the Russian Federation: A research report]. FGBNU VNII "Raduga". Kolomna. 469 p. № GR AAAA-A20-120041490018-0 [in Russ.].

18. Saklakova O. A. (2019) *Puti povysheniya effektivnosti oroshayemogo zemledeliya*, no. 2 (74), pp. 177—181 [in Russ.].

19. Samarukha V. (2020) *Ekonomika sel'skogo khozyaystva Rossii*, no. 6, pp. 31—36 [in Russ.].

20. Shevchenko V. A., Borodychev V. V., Lytov M. N., Sukharev Yu. I. (2020) *Prirodoobustroystvo*, no. 2, pp. 6—14. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-otsenki-neispolzuemyh-zemel-selsko-khozyaystvennogo-naznacheniya-na-nizhney-volge>, accessed 09.04.2021 [in Russ.].

СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

О. И. Бабина, О. Н. Владимирова

Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия

Представлена системно-динамическая модель социально-экономического развития региона, реализованная в программной среде Vensim PLE. Целью моделирования является разработка комплекса моделей социально-экономического развития Красноярского края, позволяющего вычислять основные социальные, экономические и финансовые показатели субъекта для разных сценариев развития экономики края и анализировать мероприятия, направленные на повышение эффективности его функционирования. Дан расширенный анализ полученных результатов имитационного моделирования, а также их экономическая интерпретация. Предложенная модель позволяет проводить эксперименты со стратегиями социально-экономического развития региона и своевременно оценивать последствия принимаемых управленческих решений на мезоуровне.

Ключевые слова: *имитационное моделирование, модель, регион, стратегическое планирование, сценарии развития региона, системная динамика, системно-динамическая модель, потоковый процесс.*

На данный момент для разработки инструментов государственного управления на мезоуровне необходимо применять комплексные модели, позволяющие оценивать на компьютере различные сценарии развития субъекта в зависимости от обозначенных условий его функционирования. Компьютерные прогнозы служат аналитической информацией и предназначены для последующего анализа с целью выработки рекомендаций для принятия обоснованных управленческих решений [4; 9—11]. Одним из наиболее эффективных подходов к прогнозированию таких систем является имитационное моделирование. Основное преимущество данного подхода — возможность проведения процесса моделирования с экономическими объектами во времени, а также возможность пошагово корректировать различные планы и управленческие решения. Это, в свою очередь, позволяет осознанно проводить трансформацию региональной системы и ее отдельных процессов.

За последнее десятилетие количество таких моделей, касающихся практического применения имитационных моделей региональной системы, значительно выросло [5—7; 12—16]. Проанализировав основные современные имитационные модели, можно сделать вывод, что они позволяют осуществлять краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные прогнозы основных социальных, экономических и финансовых индикаторов регионального развития, а также с помощью этих моделей можно

исследовать разнообразные стратегии развития субъекта моделирования.

При имитационном моделировании таких сложных систем, как регион, часто используют системно-динамический подход, подразумевающий разработку системно-динамической модели, с помощью которой можно анализировать внутренние процессы субъекта моделирования, проводя серии компьютерных экспериментов с помощью метода системной динамики, а также оценивать разные сценарии развития региона и своевременно исследовать последствия их внедрения в условиях ситуации риска и неопределенности, выбирая из совокупности допустимых решений оптимальный вариант дальнейшего развития региона [2].

Детальное описание концептуальной основы системно-динамической модели социально-экономического развития экономики региона дано в работе [1], где описаны основные характеристики модулей имитационной модели, входные параметры имитационной модели и выходные показатели эффективности. Разработка модели проведена согласно алгоритму, состоящему из трех основных этапов и детально представленному в работе [3].

Верификация разработанной имитационной модели осуществлялась следующим образом: отдельно проверялась правильность расчетов в каждом блоке модели и сравнивалась с ручным расчетом, затем аналогичным образом тестировалась модель в целом.

После этого модель была проверена на адекватность с помощью ретроспективного анализа: на вход модели подавались статистические данные о социально-экономическом развитии Красноярского края до 2018 г. (табл. 1). Полученные выходные данные модели сравнивались с результатами для 2018—2020 гг. Отклонение расчетных показателей от фактических составляет до 10%, что говорит о приемлемой адекватности разработанной модели. Так как основные результаты деятельности региона, полученные в процессе моделирования, соответствуют процессу функционирования реальной системы, модель была признана валидной.

После того как модель была построена и проверена на адекватность, были проведены компьютерные прогоны имитационной модели и определены основные показатели социально-экономического развития региональной системы: численность населения, валовой региональный продукт, среднемесячная заработная плата, среднемесячные расходы на душу населения и т. д. Результаты моделирования представлены в табл. 2. В модели одна единица модельного времени равна одному году, длительность моделируемого процесса — семь лет.

На рис. 1 представлены графики изменения основных показателей социального и экономического развития Красноярского края: среднедушевой

Таблица 1

Ретроспективный анализ имитационной модели

| № | Основные показатели социально-экономического развития Красноярского края | 2018 | | 2019 | | 2020 | |
|----|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Расч. | Факт. | Расч. | Факт. | Расч. | Факт. |
| 1 | Численность населения, тыс. чел. | 2 698 724 | 2 876 360 | 2 786 455 | 2 872 635 | 2 691 750 | 2 855 899 |
| 2 | Среднегодовая численность занятых, тыс. чел. | 1 392,3 | 1 406,4 | 1 348,9 | 1 405,2 | 1 211,3 | 1 361,0 |
| 3 | Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб. | 27 712 | 30 015,2 | 28 564 | 31 738,8 | 30 719 | 31 346 |
| 4 | Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб. | 24 100 | 23 900 | 25 189 | 24 800 | 26 400 | 25 400 |
| 5 | Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб. | 45 923,9 | 45 635,3 | 49 203,9 | 49 932,2 | 52 693,6 | 53 985,5 |
| 6 | Валовой региональный продукт, трлн руб. | 2,052 | 2,28 | 2,07 | 2,3 | 2,16 | 2,4 |
| 7 | Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн руб.: | | | | | | |
| | — добыча полезных ископаемых | 718 184,6 | 748 109,0 | 733 790,9 | 780 628,7 | 7 272 199,8 | 7 904 565 |
| | — обрабатывающие производства | 1 146 459,1 | 1 206 799,1 | 1 428 530,2 | 1 569 813,5 | 1 514 789,6 | 1 594 512,2 |
| | — производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 162 733,2 | 174 981,9 | 162 520,6 | 176 652,9 | 1 514 789,6 | 177 508,3 |
| 8 | Оборот розничной торговли, млрд руб. | 540,2 | 538,0 | 570,0 | 578,8 | 575,9 | 563,5 |
| 9 | Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млрд руб. | 449,9 | 449,5 | 416,9 | 453,2 | 452,8 | 466,9 |
| 10 | Инвестиции в основной капитал, трлн руб. | 127,3 | 139,8 | 130,66 | 140,5 | 136,4 | 143,6 |

Примечание: составлено авторами исследования.

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели развития экономики Красноярского края

| № | Показатель | Значения по годам | | | | | | | | | |
|----|--|---------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | | | |
| 1 | Численность населения, тыс. чел. | 2 857 567 | 2 852 331 | 2 848 206 | 2 840 706 | 2 834 704 | 2 829 092 | 2 823 492 | | | |
| 2 | Среднегодовая численность занятых, тыс. чел. | 701,56 | 716,56 | 731,56 | 746,56 | 761,56 | 776,56 | 791,56 | | | |
| 3 | Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб. | 27 718,5 | 28 550,055 | 29 406,55665 | 30 288,753 35 | 31 197,415 95 | 32 133,338 43 | 33 097,338 58 | | | |
| 4 | Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб. | 26 300 | 27 010,1 | 27 739,3727 | 28 488,335 76 | 29 257,520 83 | 30 047,473 89 | 30 858,755 69 | | | |
| 5 | Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб. | 51 900 | 53 093,7 | 54 314,8551 | 55 564,096 77 | 56 842,070 99 | 58 149,438 63 | 59 486,875 71 | | | |
| 6 | Валовой региональный продукт, трлн руб. | 2,40 | 2,50 | 2,60 | 2,71 | 2,79 | 2,89 | 3,02 | | | |
| 7 | Объем опгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн руб.: — добыча полезных ископаемых — обрабатывающие производства — производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 616 010,8 1 539 612,2 172 508,3 | 630 179,0484 1 575 023,2810 176 475,9909 | 644 673,1665 1 611 248,8160 180 534,9387 | 659 500,6493 1 648 307,5390 184 687,2423 | 674 669,1643 1 686 218,6120 188 935,0489 | 690 186,5551 1 725 001,6400 193 280,5550 | 706 060,8458 1 764 676,8000 197 726,0077 | | | |
| 8 | Оборот розничной торговли, млрд руб. | 44,5 | 44,945 | 45,394 45 | 45,848 394 5 | 46,306 878 45 | 46,769 947 23 | 47,237 646 7 | | | |
| 9 | Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млрд руб. | 468,1 | 477,462 | 487,011 24 | 496,751 464 8 | 506,686 494 1 | 516,820 224 | 527,156 628 5 | | | |
| 10 | Инвестиции в основной капитал, трлн руб. | 159,9 | 163,098 | 165,055 176 | 167,531 003 6 | 170,714 092 7 | 173,274 804 1 | 176,740 300 | | | |

Примечание: составлено авторами исследования.

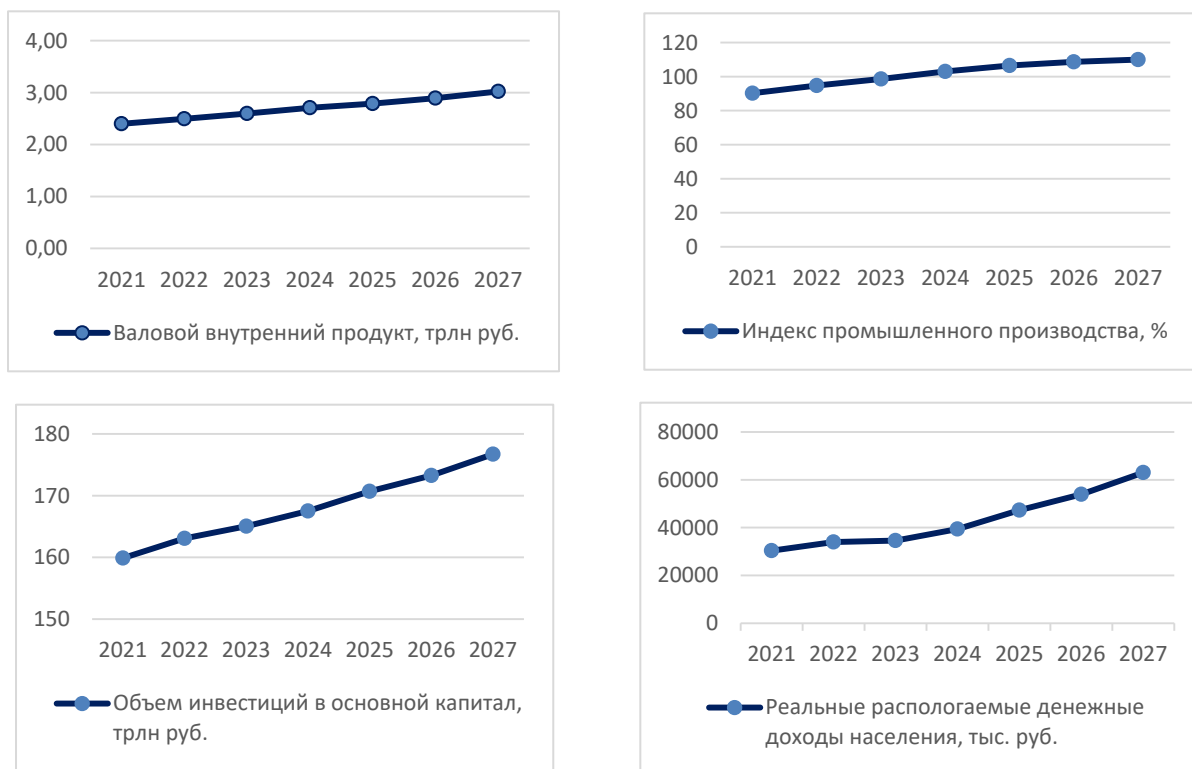


Рис. 1. Динамика основных показателей социально-экономического развития Красноярского края

Примечание: составлено авторами исследования.

денежный доход населения в месяц, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, реальные располагаемые денежные доходы населения, а также валовой региональный продукт на душу населения. Анализируя расчетные графики основных показателей развития социального и экономического развития Красноярского края, можно сделать вывод, что они показывают положительную динамику увеличения величин в прогнозируемом периоде.

Для определения и фиксирования вектора социального, экономического и финансового развития Красноярского края изначально были определены три сценария развития экономики региона исходя из положений «Стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2030 г.» [8]: «реалистичный»; «оптимистический» и «пессимистичный».

Исследование различных сценариев развития проводилось с 2021 по 2027 г. Рассмотрим каждый сценарий развития экономики края более подробно и представим сценарные значения результирующих переменных.

Сценарий I — «реалистичный»

В качестве наиболее обоснованного и предпочтительного варианта развития экономики Красноярского края изначально выбран реалистичный сценарий. Данный сценарий, во-первых, учитывает положения «Стратегии социально-экономическо-

го развития Красноярского края до 2030 г.» [8], во-вторых, позволяет сохранить имеющуюся структуру развития экономики региона. Кроме того, сценарий фиксирует текущие значения показателей социального, экономического и финансового развития субъекта, а также предполагает сохранение основных тенденций развития и региональной системы. Результаты моделирования показателей развития края для сценария I «реалистичный» представлены в табл. 3.

Анализ данных из табл. 3 показал, что заданные параметры будут достигаться одинаково при реализации сценария I — «реалистичный» — развития экономики Красноярского края.

Сценарий II — «оптимистичный»

Оптимистичный сценарий наиболее привлекательный с инвестиционной точки зрения. Он предполагает максимально полное использование регионом возможностей развития с учетом имеющегося потенциала и конкурентных преимуществ Красноярского края, создаваемых факторами внешней и внутренней среды. Это, в свою очередь, позволяет региону достичь высоких темпов экономического развития. Сценарий II — «оптимистичный» — соответствует росту социально-экономического потенциала Красноярского края

Таблица 3

**Основные социально-экономические показатели экономики Красноярского края:
сценарий I — «реалистичный»**

| № | Показатель | Значения по годам | | | | | | |
|---|--|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| 1 | Оборот оптовой торговли, млрд руб. | 563,5 | 574,77 | 586,2654 | 597,990708 | 609,9505222 | 622,1495326 | 634,5925233 |
| 2 | Оборот розничной торговли, млрд руб. | 502,4 | 512,448 | 522,69696 | 533,1508992 | 543,8139172 | 554,6901955 | 565,7839994 |
| 3 | Доходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 263 | 269,838 | 276,853788 | 284,0519865 | 291,4373381 | 299,0147089 | 306,7890914 |
| 4 | Расходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 289,6 | 300,6048 | 312,0277824 | 323,8848381 | 336,192462 | 348,9677755 | 362,228551 |
| 5 | Численность рабочей силы, тыс. чел. | 1448,6 | 1477,572 | 1507,12344 | 1537,265909 | 1568,011227 | 1599,371452 | 1631,358881 |
| 6 | Число безработных, тыс. чел. | 119,4 | 121,788 | 124,22376 | 126,7082352 | 122,9069881 | 119,2197785 | 115,6431851 |
| 7 | Величина прожиточного минимума, руб. в мес. | 12 130 | 12 445,38 | 12 768,95988 | 13 100,95284 | 13 441,57761 | 13 791,05863 | 14 149,62615 |
| 8 | Добыча полезных ископаемых, млн руб. | 214 447 | 225 169,35 | 236 427,8175 | 248 249,2084 | 260 661,6688 | 273 694,7522 | 287 379,4898 |
| 9 | Обработка древесины и производство изделий из дерева, млн руб. | 468 083,7 | 477 913,4577 | 487 949,6403 | 498 196,5828 | 508 658,711 | 519 340,5439 | 530 246,6953 |

Примечание: составлено авторами исследования.

и качества жизни населения на несколько процентов в год. Результаты моделирования социально-экономических показателей развития края для сценария II «оптимистичный» представлены в табл. 4.

Сценарий III — «пессимистичный»

Пессимистичный сценарий исходит из худших вариантов исхода, то есть подразумевает возможность ухудшения социального и экономического положения в Красноярском крае на несколько процентов в год. Результаты моделирования социально-экономических показателей развития Красноярского края для сценария III — «пессимистичный» — представлены в табл. 5.

Оценка изменения основных социально-экономических показателей Красноярского края до 2027 г. с учетом трех выбранных авторами исследования сценариев приведена в табл. 6.

Валовой региональный продукт является обобщающим показателем социально-экономического развития региона и представляет собой наибольший интерес для исследования экономики Красноярского края. С помощью него региональ-

ные органы власти могут определить отраслевую специфику региона, проанализировать виды хозяйственной деятельности, выявить основные приоритетные направления хозяйственной деятельности в регионе, учитывая при этом сильные и слабые стороны развития экономики региона. На рис. 2 представлена динамика валового регионального продукта для трех выбранных авторами сценариев социально-экономического развития Красноярского края (реалистичного, оптимистичного, пессимистичного). Рисунок 2 демонстрирует, что каждый сценарий развития экономики региона устанавливает индивидуальную траекторию изменений индикатора «Валовой региональный продукт».

Таким образом, предложенная системно-динамическая модель позволяет прогнозировать основные показатели социального, экономического и финансового развития Красноярского края сроком до семи лет для различных сценариев развития региона. Анализ разных вариантов социально-экономического развития Красноярского края является важным этапом в разработке и реализации программы устойчивого развития.

Таблица 4

**Основные социально-экономические показатели экономики Красноярского края:
сценарий II — «оптимистичный»**

| № | Показатель | Значения по годам | | | | | | |
|---|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| 1 | Оборот оптовой торговли, млрд руб. | 563,5 | 579,8415 | 596,6569035 | 613,9599537 | 631,7647924 | 650,0859713 | 668,9384645 |
| 2 | Оборот розничной торговли, млрд руб. | 502,4 | 516,9696 | 531,9617184 | 547,3886082 | 563,2628779 | 579,5975013 | 596,4058289 |
| 3 | Доходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 263 | 270,627 | 278,475183 | 286,5509633 | 294,8609412 | 303,4119085 | 312,2108539 |
| 4 | Расходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 289,6 | 297,9984 | 306,6403536 | 315,5329239 | 324,6833786 | 334,0991966 | 343,7880733 |
| 5 | Численность рабочей силы, тыс. чел. | 1448,6 | 1490,6094 | 1533,837073 | 1578,318348 | 1624,08958 | 1671,188178 | 1719,652635 |
| 6 | Число безработных, тыс. чел. | 119,4 | 122,8626 | 126,4256154 | 130,0919582 | 133,864625 | 137,7466992 | 141,7413534 |
| 7 | Величина прожиточного минимума, руб. в мес. | 12130 | 12481,77 | 12843,74133 | 13216,20983 | 13599,47991 | 13993,86483 | 14399,68691 |
| 8 | Добыча полезных ископаемых, млн руб. | 214447 | 220665,963 | 227065,2759 | 233650,1689 | 240426,0238 | 247398,3785 | 254572,9315 |
| 9 | Обработка древесины и производство изделий из дерева, млн руб. | 468083,7 | 481658,1273 | 495626,213 | 509999,3732 | 524789,355 | 540008,2463 | 555668,4854 |

Примечание: составлено авторами исследования.

Таблица 5

**Основные социально-экономические показатели экономики Красноярского края:
сценарий III — «пессимистичный»**

| № | Показатель | Значения по годам | | | | | | |
|---|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| 1 | Оборот оптовой торговли, млрд руб. | 563,5 | 569,6985 | 575,9651835 | 582,3008005 | 588,7061093 | 595,1818765 | 601,7288772 |
| 2 | Оборот розничной торговли, млрд руб. | 502,4 | 507,9264 | 513,5135904 | 519,1622399 | 524,8730245 | 530,6466278 | 536,4837407 |
| 3 | Доходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 263 | 265,893 | 268,817823 | 271,7748191 | 274,7643421 | 277,7867498 | 280,8424041 |
| 4 | Расходы консолидированных бюджетов, млрд руб. | 289,6 | 292,7856 | 296,0062416 | 299,2623103 | 302,5541957 | 305,8822918 | 309,246997 |
| 5 | Численность рабочей силы, тыс. чел. | 1448,6 | 1464,5346 | 1480,644481 | 1496,93157 | 1513,397817 | 1530,045193 | 1546,87569 |
| 6 | Число безработных, тыс. чел. | 119,4 | 120,7134 | 122,0412474 | 123,3837011 | 124,7409218 | 126,113072 | 127,5003158 |
| 7 | Величина прожиточного минимума, руб. в мес. | 12130 | 12263,43 | 12398,32773 | 12534,70934 | 12672,59114 | 12811,98964 | 12952,92153 |
| 8 | Добыча полезных ископаемых, млн руб. | 214447 | 216805,917 | 219190,7821 | 221601,8807 | 224039,5014 | 226503,9359 | 228995,4792 |
| 9 | Обработка древесины и производство изделий из дерева, млн руб. | 468083,7 | 473232,6207 | 478438,1795 | 483700,9995 | 489021,7105 | 494400,9493 | 499839,3598 |

Примечание: составлено авторами исследования.

Таблица 6

**Показатели изменения экономики Красноярского края на 2021—2027 гг.
при реализации реалистичного, оптимистичного и пессимистичного сценариев развития, %**

| Показатель | Сценарии развития экономики Красноярского края | | |
|--------------------------------------|--|-------------------------------|---------------------------------|
| | Сценарий I — «реалистичный» | Сценарий II — «оптимистичный» | Сценарий III — «пессимистичный» |
| Индекс физического объема инвестиций | 100,3 | 102,7 | 99,5 |
| Индекс ВРП | 98,5 | 99,5 | 97,1 |
| Уровень безработицы | 4,3 | 6,2 | 3,5 |
| Реальные денежные доходы населения | 98,2 | 99,9 | 96,2 |
| Реальные денежные расходы населения | 96,7 | 97,2 | 95,3 |

Примечание: составлено авторами исследования.

Это, в свою очередь, необходимо для количественной оценки изменений в деятельности всех участников экономики региона. И только после этого можно проектировать стратегию управления системой, которая впоследствии будет рассмотрена, принята и реализована лицами, принимающими решения.

Полученные результаты моделирования можно использовать для разработки долгосрочных программ социально-экономического развития Красноярского края. Результаты исследований

хорошо согласуются с результатами аналогичных исследований в мировой экономике. Результаты исследования свидетельствуют об адекватности модели в реальной системе управления регионом. Это позволит органам власти максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсные возможности экономики региона при планировании и реализации стратегически важных изменений в экономике, учитывая интересы всех участников экономики.

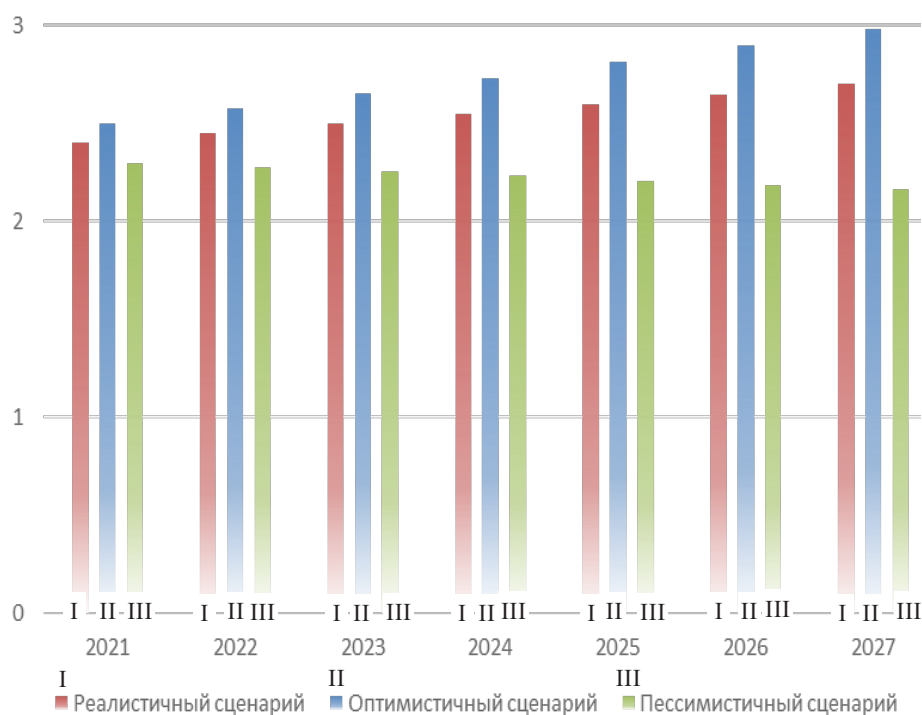


Рис. 2. Прогноз изменений валового регионального продукта для трех сценариев развития Красноярского края, трлн руб.

Примечание: составлено авторами исследования.

Список литературы

1. Бабина О. И. Концептуальное моделирование социально-экономического развития региона // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 3 (413). С. 70—77.
2. Бабина О. И. Обзор системно-динамических моделей в стратегическом планировании региона // Гуманитарные чтения: сб. ст. всерос. науч.-практ. конф.: текстовое электрон. изд. 2021. С. 25—31.
3. Бабина О. И., Владимирова О. Н. Методика разработки имитационных и оптимизационных моделей для процессов стратегического развития региона // Russian Journal of Management. 2017. Т. 5, № 4. С. 530—541.
4. Батейкин Д. В. Имитационная модель социально-экономического развития региона // Новое слово в науке: перспективы развития. 2016. № 1—2 (7). С. 207—213.
5. Бекларян Г. Л. Имитационная модель региона в применении к анализу экономики Красноярского края // Экономика и математические методы. 2019. Т. 55, № 3. С. 47—61. URL: <https://emm.jes.su/s042473880005769-4-1/> (дата обращения 11.02.2021).
6. Применение имитационного моделирования в оценках уровней социального благополучия восточных регионов РФ / И. П. Глазырина, И. А. Забелина, А. А. Фалейчик, Л. М. Фалейчик // Вестник Забайкальского государственного университета. 2020. Т. 26, № 6. С. 125—136.
7. Горохов А. В., Путилов В. А., Шестаков А. А. Системная динамика в управлении региональным развитием (на примере Мурманской области) // Проблемы управления и моделирования в сложных системах: тр. 6-й Междунар. конф. Самара: СНЦ РАН, 2004. С. 370—375.
8. Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года. Красноярск, 2016. URL: <http://www.krskstate.ru/2030/plan> (дата обращения 06.02.2021).
9. Лычкина Н. Н. Компьютерное моделирование социально-экономического развития регионов в системах поддержки принятия решений // Материалы III Международной конференции «Идентификация систем и задачи управления» SICPRO'04. М.: ИПУ РАН, 2004.
10. Маслобоев А. В., Олейник А. Г., Шишаев М. Г. Информационная технология дистанционного формирования и управления моделями системной динамики // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. 2015. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-tehnologiya-dstantsionnogo-formirovaniya-i-upravleniya-modelyami-sistemnoy-dinamiki> (дата обращения 06.02.2021).
11. Новыш Б. В., Юрча И. А. Имитационная модель оценки экономического потенциала регионов // Экономика. Управление. Инновации. 2020. Т. 7, № 1. С. 88—94.
12. Омаров Ш. А. О. Системно-динамическая модель устойчивого развития региона // Бизнес-информатика. 2012. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemno-dinamicheskaya-model-ustoychivogo-razvitiya-regiona>. (дата обращения 06.02.2021).
13. Патракеева О. Ю., Крюков С. В. Системно-динамическая модель экономики региона (на примере Ростовской области) // Проблемы прогнозирования. 2016. № 3 (156). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemno-dinamicheskaya-model-ekonomiki-regiona-na-primere-gostovskoy-oblasti>. (дата обращения 06.02.2021).
14. Сушко Е. Д. Мультиагентная модель региона: концепция, конструкция и реализация: монография. М.: ЦЭМИ РАН. 2012. 54 с. (Препринт / Учреждение Рос. акад. наук; Центр. экономико-мат. ин-т РАН; № WP/2012/292).
15. Системная динамика регионального развития: подходы к моделированию блока экономики (на примере Еврейской автономной области) / Е. Я. Фрисман, М. Ю. Хавинсон, С. В. Аносова, Б. Е. Фишман, Г. И. Петров // Пространственная экономика. 2007. № 3. С. 134—146.
16. Подход к организации поддержки принятия решений при разработке стратегий инновационного развития регионов с применением адаптивно-имитационной модели / Л. Р. Черняховская, М. М. Низамудинов, В. В. Орешников, А. Р. Атнабаева // Бизнес-информатика. 2019. Т. 13, № 3. С. 20—34.

Сведения об авторах

Бабина Ольга Ивановна — эксперт научно-исследовательской части департамента науки и инновационной деятельности Сибирского федерального университета, Красноярск, Россия. babina62@yandex.ru

Владимирова Ольга Николаевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита Сибирского федерального университета, Красноярск, Россия. olgav@akadem.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 71—80.

SYSTEM-DYNAMIC MODEL OF SOCIAL AND ECONOMICAL DEVELOPMENT OF THE REGION (USING THE EXAMPLE OF THE KRASNOYARSK TERRITORY)

O. I. Babina

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia. babina62@yandex.ru

O. N. Vladimirova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia. olgav@akadem.ru

The paper presents a system-dynamic model of social and economical development of the region, implemented in the Vensim PLE software. The purpose of the simulation is to develop a set of models of social and economical development of the Krasnoyarsk Region, which allows to calculate the main social, economic and financial indicators of the subject for various scenarios of the development of the region's economy and evaluate events aimed at improving its effectiveness. The paper provides an extended analysis of the obtained results of simulation, as well as their economic interpretation. The proposed model allows conducting experiments with strategies for the social and economical development of the region and timely assess the consequences of management decisions at the meso-levels.

Keywords: *simulation, model, region, strategic planning, regional development scenarios, system dynamics, system dynamics' model, streaming process.*

References

1. Babina O. I. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (413), pp. 70—77 [in Russ.].
2. Babina O. I. (2021) *Obzor sistemno-dinamicheskikh modeley v strategicheskom planirovanii regiona* [Overview of system-dynamic models in strategic planning of the region]. *Gumanitarnye chteniya* [Humanitarian readings]. Pp. 25—31 [in Russ.].
3. Babina O. I., Vladimirova O. N. (2017) *Russian Journal of Management*, vol. 5, no. 4, pp. 530—541 [in Russ.].
4. Bateykin D. V. (2016) *Novoe slovo v nauke: perspektivy razvitiya*, no. 1—2 (7), pp. 207—213 [in Russ.].
5. Beklaryan G. L. (2019) *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 55, no. 3, pp. 47—61. Available at: <https://emm.jes.su/s042473880005769-4-1> [in Russ.].
6. Glazyrina I. P., Zabelina I. A., Faleychik A. A., Faleychik L. M. (2020) *Bulletin of Transbaikal State University*, vol. 26, no. 6, pp. 125—136 [in Russ.].
7. Gorokhov A. V., Putilov V. A., Shestakov A. A. (2004) *Sistemnaia dinamika v upravlenii regional'nykh razvitiem (na primere Mooremanskoy oblasti)* [System Dynamics in Regional Development Management (on the Example of the Murmansk Region)]. *Problemy upravleniia i modelirovaniia v slozhnykh sistemakh* [Problems of management and modeling in complex systems]. Samara. Pp. 370—375 [in Russ.].
8. (2015) *Kontseptsiiya promyshlennoy politiki Krasnoyarskogo kraia do 2030 goda* [Concept of industrial policy of the Krasnoyarsk Territory until 2030]. Krasnoyarsk. Available at: <http://www.krskstate.ru/promtorg/strateg>, accessed 06.02.2021 [in Russ.].
9. Lychkina N. N. (2004) *Komp'yuternoe modelirovanie sotcial'no-ekonomicheskogo razvitiia regionov v sistemakh podderzhki priniatiia resheniy* [Computer modeling of socio-economic development of regions in decision support systems]. *Materialy III Mezhdunarodnoy konferentsii "Identifikatsiia sistem i zadachi upravleniia"* [Materials of the III International Conference "Identification of Systems and Management Tasks" SICPRO'04]. Moscow [in Russ.].
10. Masloev A. V., Oleinik A. G., Shishaev M. G. (2015) *Nauchno-tekhnichestkiy vestnik informatsionnykh tekhnologiy, mehaniki i optiki*, no. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-tehnologiya-distantsionnogo-formirovaniya-i-upravleniya-modelyami-sistemnoy-dinamiki>, accessed 06.02.2021 [in Russ.].

11. Novysh B. V., Yurcha I. A. (2020) *Ekonomika. Upravleniye. Innovatsii*, vol. 7, no. 1, pp. 88—94 [in Russ.].
12. Omarov Sh. A. O. (2012) *Biznes-informatika*, no. 12. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemno-dinamicheskaya-model-ustoychivogo-razvitiya-regiona>, accessed 06.02.2021 [in Russ.].
13. Patrakeeva O. Yu., Kryukov S. V. (2016) *Problemy prognozirovaniya*, no. 3 (156). Available at <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemno-dinamicheskaya-model-ekonomiki-regiona-na-primere-rostovskoy-oblasti>, accessed 06.02.2021 [in Russ.].
14. Sushko E. D. (2012) *Mul'tagentnaya model' regiona: koncepcija, konstrukcija i realizacija* [Multi-agent model region: concept, design and implementation]. Moscow. 54 p. [in Russ.].
15. Friesman E. Ya., Havinson M. Yu., Anosova S. V., Fishman B. E., Petrov G. I. (2007) *Prostranstvennaya ekonomika*, no. 3, pp. 134—146 [in Russ.].
16. Chernyakhovskaya L. R., Nizamutdinov M. M., Oreshnikov V. V., Atnabaeva A. R. (2019) *Biznes-informatika*, vol. 13, no. 3, pp. 20—34 [in Russ.].

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЭКСПОРТ РЕГИОНОВ РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

С. С. Красных

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург, Россия

Статья подготовлена в соответствии с планом НИР для лаборатории моделирования пространственного развития территорий ФГБУН «Институт экономики УрО РАН» на 2021 г.

Актуальность данного исследования связана с тем, что развитие высокотехнологичного экспорта является одной из приоритетных целей развития РФ, что закреплено в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт». Развитие высокотехнологичного экспорта способствует повышению конкурентоспособности и росту объемов национального производства, расширению торгового и экономического сотрудничества с зарубежными странами, а также может стать одной из причин диверсификации экономики, тем самым снижая углеводородную зависимость экспорта отечественной экономики. В ходе исследования проанализировано текущее состояние высокотехнологичного экспорта регионов, определены основные потребители данной продукции, выделены региональные кластеры высоких и низких значений экспорта высокотехнологичной продукции, а также определены территории, которые могут быть полюсами роста для соседних регионов по показателям экспорта высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: *регионы России, экспорт регионов России, высокотехнологичный экспорт, индекс Морана.*

Введение

Развитие высокотехнологичного экспорта регионов России является одной из важнейших целей развития национальной экономики. Данная цель обозначена в Указе Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», Стратегии научно-технологического развития России до 2030 года, а также в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт». В данных документах говорится о необходимости ускорения технологического развития России, ставится цель увеличения наукоемких и высокотехнологических отраслей в совокупном объеме валового внешнего продукта страны.

В связи с этим целью данного исследования является определение основных факторов развития высокотехнологичного экспорта регионов России. Для решения данной цели, поставлены следующие задачи: проанализировать состояние высокотехнологичного экспорта регионов России и определить территориальную специфику данных регионов.

Обзор литературы

Тема развития высокотехнологичного экспорта регионов России является достаточно актуальной, существует множество работ, посвященных этой проблеме. Так, Н. О. Якушев в своей работе «Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика» анализирует экспорт высокотехнологичной продукции в экономическом

развитии страны и приходит к выводу, что несырьевой экспорт может являться основным драйвером развития национальной экономики [15].

А. И. Макаров, А. А. Пахомов и О. В. Бирюкова в коллективной монографии «Поддержка экспорта высокотехнологичной продукции и развитие инновационного сектора России» анализируют процессы, связанные с экспортом высокотехнологичной продукции, и предлагают механизмы совершенствования поддержки инновационного экспорта [7].

Е. Ю. Широкова в своем исследовании «Источники роста высокотехнологичного экспорта в макрорегионе» анализирует структуру высокотехнологичных производств на территории Центрального федерального округа и приходит к выводу, что для развития высокотехнологичного экспорта макрорегиона необходим комплекс мер, включающих активное участие институтов, занимающихся выводом экспортной продукции на зарубежные рынки [13].

В исследовании «Пути ускорения развития российского высокотехнологичного экспорта» В. П. Шуйский и С. С. Алабян рассматривают экспортный потенциал интеллектуальных секторов российской экономики и приходят к выводу, что для расширения наукоемкой продукции необходимо развитие высокотехнологических производств и научно-образовательного сектора [14].

Е. Е. Гредасова разработала предложения по изменению нормативно-правовой базы со стороны развития высокотехнологичной продукции [5].

В исследовании «Стимулирование спроса на продукцию высокотехнологического сектора в условиях развития национального инновационного потенциала» Ю. В. Развадовская и А. В. Ханина с помощью статистических методов выявили взаимосвязь между государственными закупками и ростом объемов производства и экспорта высокотехнологичной продукции [10].

Устойчивое развитие страны и экспорта возможно путем формирования экономики знаний и высоких технологий — к такому выводу приходит Д. Берсенева в исследовании «Перспективы экспорта высокотехнологичных товаров Республики Беларусь» [3].

Важную роль несырьевого экспорта как драйвера инновационного развития в контексте повышения геоэкономических позиций отмечает А. Н. Елецкий в исследовании «Повышение геоэкономического потенциала России в мировой экономике посредством наращивания несырьевого экспорта ее регионов (на примере Ростовской области)» [6].

Р. О. Бобровский в исследовании «Территориальная структура и формы организации высокотехнологичных отраслей промышленности России» проанализировал территориальную структуру высокотехнологических отраслей промышленности и выявил, что распределение добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей и экспорта высокотехнологичной продукции по территории России более неравномерно, чем распределение ВРП [4].

Таким образом, можно заключить следующее. Данная тема является достаточно актуальной, существует значительное количество исследований в данной/смежной тематике. Но в ходе изучения существующих работ был сделан вывод о том, что развитие регионального высокотехнологического экспорта со стороны пространственного эконометрического моделирования на данный момент не рассматривалось, в связи с чем была предложена следующая модель исследования.

Модель и методы исследования

Модель исследования включает:

- 1) анализ состояния и определение территориальной специфики высокотехнологического экспорта регионов России;
- 2) построение пространственной модели высокотехнологического экспорта регионов России с помощью индекса Морана;
- 3) интерпретация полученных результатов.

Основным эконометрическим методом построения пространственной модели высокотехнологического экспорта регионов России является индекс Морана.

Индекс Морана используется для определения пространственных кластеров и выбросов, с его помощью можно определять межтерриториальные отношения [1]. Данный метод активно используется как отечественными, так и зарубежными исследователями. Например, при оценке межрегиональных связей промышленных предприятий [11], в исследованиях миграционных процессов в регионе [12], исследовании межрегиональных взаимосвязей в процессах развития минерально-сырьевого комплекса [8], анализе распространения коронавирусной инфекции [2] и др.

Расчет по данному эконометрическому методу происходит в два этапа: расчет глобального индекса и расчет локальных коэффициентов. Глобальный индекс Морана рассчитывается следующим образом (1):

$$I = \frac{n}{S_0} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{i,j} z_i z_j / \sum_{i=1}^n z_i^2, \quad (1)$$

где Z_i — отклонение атрибута для i -го объекта от его среднего значения ($x_i - \bar{X}$); $w_{i,j}$ — пространственный вес между объектами i, j ; n — общее количество объектов, S_0 — совокупность всех пространственных весов (2):

$$S_0 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{i,j}. \quad (2)$$

Локальные индексы Морана рассчитываются как (3), (4):

$$I_i = \frac{x_i - \bar{x}}{S_i^2} \sum_{j=1}^n w_{ij} (x_j - \bar{x}); \quad (3)$$

$$S_i^2 = \frac{\sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2}{n-1} - \bar{x}^2. \quad (4)$$

Значения индекса находятся в диапазоне $[-1, 1]$, отрицательные значения данного индекса указывают на отрицательную пространственную автокорреляцию, а положительные значения, соответственно, на положительную пространственную автокорреляцию.

Z-оценка индекса Морана рассчитывается как (5):

$$Z_i = \frac{I - E(I)}{\sqrt{V(I)}}, \quad (5)$$

где $E(I)$ — ожидаемое значение I , а $V(I)$ — дисперсия I , как показано в уравнении (6):

$$V(I) = E(I^2) - E^2(I). \quad (6)$$

Таким образом, с использованием данного метода можно определять кластеры высоких и низких значений, а также определять полюса роста для соседних территорий.

Анализ состояния и территориальная специфика высокотехнологичного экспорта регионов России

Под высокотехнологичным экспортом понимается экспорт продукции, которая выпускается компаниями наукоемких отраслей, произведена с использованием новейших образцов техники и технологий, с участием высококвалифицированного, специально подготовленного персонала, воплощающего современные научные достижения, передовой опыт, и обладает высокой социально-экономической эффективностью [9].

В общей классификации экспортных продуктов высокотехнологичные товары относятся к несырьевой, неэнергетической продукции верхних пределов.

В табл. 1 представлены регионы — лидеры по экспорту высокотехнологичных товаров за 2019 г.

Таблица 1

Регионы — лидеры по экспорту высокотехнологичных товаров

| Регион | Объем экспорта в 2019 г., млн долл. | Прирост к 2018 г., % |
|-------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Все субъекты Федерации | 51 138,84 | |
| Москва | 15 049,74 | 6,97 |
| Московская область | 6 009,77 | 16,88 |
| Санкт-Петербург | 3 467,78 | -17,89 |
| Свердловская область | 3 103,16 | -20,54 |
| Нижегородская область | 2 047,33 | -3,60 |
| Новосибирская область | 1 314,85 | 19,69 |
| Ростовская область | 1 115,50 | 2,29 |
| Тульская область | 1 106,83 | -16,27 |
| Ульяновская область | 1 085,09 | 54,49 |
| Республика Татарстан | 1 033,57 | 11,71 |
| Приморский край | 1 012,68 | 120,25 |
| Ленинградская область | 996,14 | 3,87 |
| Республика Башкортостан | 984,04 | 20,79 |
| Рязанская область | 973,79 | 533,13 |
| Самарская область | 948,43 | 8,65 |
| Челябинская область | 693,43 | 5,95 |
| Красноярский край | 607,89 | 9,70 |
| Ярославская область | 557,77 | -15,54 |
| Удмуртская Республика | 539,92 | 85,25 |
| Краснодарский край | 479,48 | 26,32 |

Источник: Российский экспортный центр. Экспорт регионов (<http://regionstat.exportcenter.ru/regions/list/#>; дата обращения 25.04.2021).

Анализируя территориальную специфику высокотехнологичного экспорта регионов России, можно заключить, что практически половина национального экспорта сосредоточена в пяти субъектах федерации: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Свердловская область и Нижегородская область.

В структуре экспорта лидируют следующие показатели: неклассифицированные товары (26%), к ним относятся отдельные экспортные позиции: военная техника, бронированные транспортные средства и прочее, продукция из неорганической химии, радиоактивных элементов; механическое оборудование, техника и компьютеры (18%); оптика, приборы, медицинская техника (4%); легковые автомобили (3%). Наименьшую долю экспорта составляют: радиолокационная аппаратура (2%), железнодорожная техника (1,83%) и фармацевтическая продукция (1,66%). Структура экспорта представлена на рис. 1.

Основными рынками сбыта высокотехнологичной продукции выступают страны СНГ, страны Европейского Союза, США и Южной Африки (табл. 2). Наибольший интерес к российской высокотехнологичной продукции за период с 2018 по 2019 г. проявили Саудовская Аравия (прирост 677% к предыдущему году) и Турция (409%).

Таблица 2

Страны — импортеры высокотехнологичной продукции

| Название рынка | Объем экспорта в 2019 г., млн долл. | Прирост к 2018 г., % |
|-------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Казахстан | 7 648,78 | 7,72 |
| Белоруссия | 6 387,40 | 6,11 |
| Китай | 4 831,67 | 36,44 |
| Египет | 2 839,51 | 9,05 |
| Индия | 2 731,75 | -16,26 |
| Алжир | 2 560,63 | -35,33 |
| Украина | 2 114,56 | -5,94 |
| США | 1 775,66 | -12,92 |
| Узбекистан | 1 730,73 | 46,90 |
| Турция | 1 610,81 | 409,90 |
| Германия | 1 557,74 | -4,59 |
| Азербайджан | 931,46 | 24,03 |
| Чехия | 877,78 | 54,75 |
| Саудовская Аравия | 826,51 | 677,06 |
| Армения | 781,69 | 38,11 |

Источник: Российский экспортный центр. Экспорт регионов (<http://regionstat.exportcenter.ru/regions/list/#>; дата обращения 25.04.2021).

Также проанализируем регионы — лидеры экспорта высокотехнологичной продукции по структуре экспорта и по основным рынкам сбыта (табл. 3).

Таким образом, практически у всех регионов-лидеров наблюдается основной рынок сбыта — страны СНГ, что может быть обусловлено географическим расположением данных стран, устоявшимися

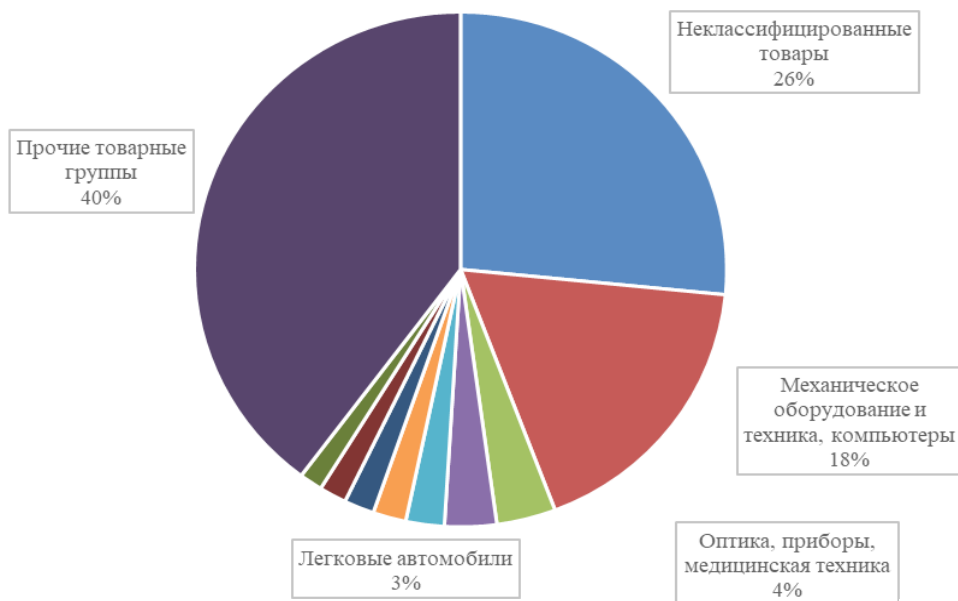


Рис. 1. Структура экспорта высокотехнологичных товаров

Источник: Российский экспортный центр. Экспорт регионов (<http://regionstat.exportcenter.ru/regions/list/>; дата обращения 25.04.2021).

Таблица 3

Структура экспорта и основные рынки регионов — лидеров по экспорту высокотехнологичных товаров

| Регион | Структура экспорта | Основные рынки |
|-----------------------|---|---|
| Москва | Неклассифицированные товары Механическое оборудование и техника, компьютеры Оптика, приборы, медицинская техника | Белоруссия Казахстан Китай |
| Московская область | Неклассифицированные товары Механическое оборудование и техника, компьютеры Оптика, приборы, медицинская техника | Белоруссия Казахстан Китай |
| Санкт-Петербург | Механическое оборудование и техника, компьютеры Неклассифицированные товары Легковые автомобили | Казахстан Белоруссия Индия |
| Свердловская область | Неклассифицированные товары Титановые изделия Механическое оборудование и техника, компьютеры | США Алжир Казахстан |
| Нижегородская область | Механическое оборудование и техника, компьютеры Полиграфическая продукция Информационные носители | Индия Белоруссия Бангладеш |
| Новосибирская область | Механическое оборудование и техника, компьютеры Неклассифицированные товары Оптика, приборы, медицинская техника | Казахстан Китай Саудовская Аравия |
| Ростовская область | Механическое оборудование и техника, компьютеры Электротехнические изделия из углерода Фармацевтическая продукция | Украина Казахстан Белоруссия |
| Тульская область | Неклассифицированные товары Оптика, приборы, медицинская техника Спецавтотранспорт | Алжир ОАЭ Саудовская Аравия |
| Ульяновская область | Неклассифицированные товары Спецавтотранспорт Грузовые автомобили | Египет Алжир Казахстан |
| Республика Татарстан | Шины пневматические Механическое оборудование и техника, компьютеры Неклассифицированные товары | Казахстан Белоруссия Узбекистан |

Источник: Российский экспортный центр. Экспорт регионов (<http://regionstat.exportcenter.ru/regions/list/#>; дата обращения 25.04.2021).

партнерскими бизнес-отношениями, проводимой политикой государств.

Пространственная модель высокотехнологичного экспорта регионов России

Первым этапом построения пространственной модели высокотехнологичного экспорта регионов России является расчет глобального индекса Морана. Данный индекс показывает, кластеризованными или дисперсионными являются исследуемые территории. Результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4

Результаты
глобального индекса Морана

| Показатель | Значение |
|---------------|----------|
| Индекс Морана | 0,245 |
| z -оценка | 4,890 |
| p -значение | 0,000003 |
| Дисперсия | 0,004752 |

Источник: рассчитано автором на основе данных Российского экспортного центра.

Результаты построения глобального индекса Морана (z -оценка $> 2,5$, а p -значение близко к нулю) говорят о следующем: данный тип пространственных взаимоотношений между регионами России в процессе экспорта высокотехнологической продукции является кластеризованным.

Далее в ходе исследования были рассчитаны локальные индексы Морана, Z и Wz оценки для каждого из регионов, графическое отображение ре-

зультатов пространственной кластеризации, а также возможных межрегиональных взаимоотношений представлены на рис. 2, значения локальных индексов Морана представлены в табл. 5. Отрицательные значения данного индекса указывают на то, что территория значительно отличается от соседей по исследуемому показателю, а близкие значения локального индекса Морана свидетельствуют о том, что территории являются подобными друг другу.

На основе полученных результатов можно сделать следующие выводы: кластер высоких значений (high-high cluster) по показателю экспорта высокотехнологичной продукции сосредоточен в Центральной России (розовый цвет), для данных территорий характерен высокий уровень пространственного взаимовлияния, и высокая концентрация исследуемого показателя. Кластер низких значений (low-low cluster) преимущественно сосредоточен на территории Южного федерального округа, Дальневосточного и Сибирского федеральных округов; данные регионы слабо связаны с другими территориальными системами и испытывают на себе слабое влияние пространственных кластеров высоких значений и полюсов роста. Синим цветом выделены территории с высоким уровнем пространственного взаимовлияния (low-high outlier), они являются зоной влияния пространственных кластеров (high-high cluster) и полюсов роста (high-low outlier). Красным цветом (high-low outlier) выделены территории, которые могут являются полюсами роста для соседних регионов. Такими полюсами роста являются Свердловская, Новосибирская и Ростовская обла-

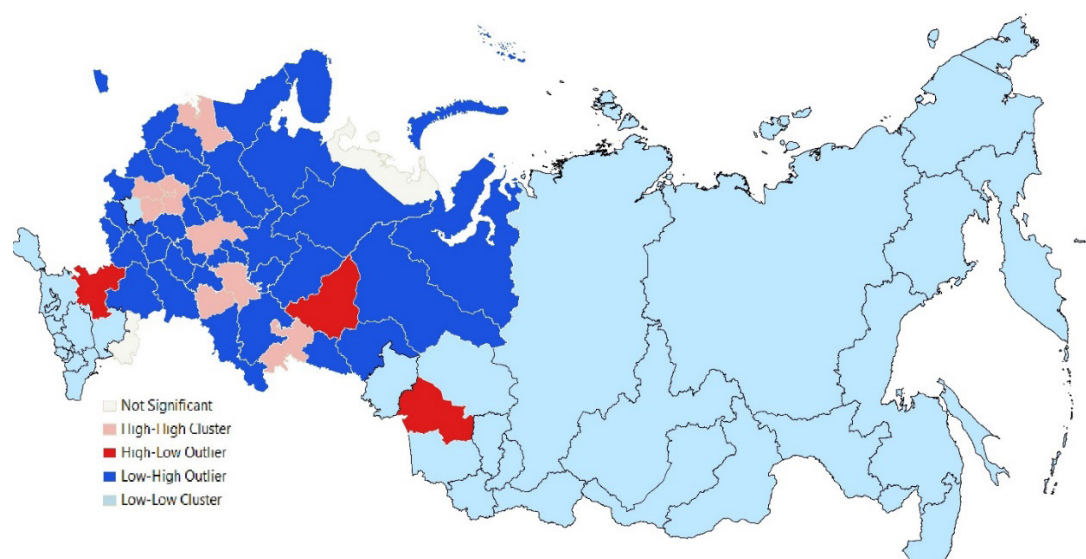


Рис. 2. Графическое отображение локальных индексов Морана

Источник: рассчитано автором на основе данных Российского экспортного центра.

Таблица 5

Значения локальных индексов Морана для регионов РФ

| Региона | Local Moran I | Регион | Local Moran I |
|---------------------------------|---------------|-------------------------------------|---------------|
| Алтайский край | 0,001 | Приморский край | 0,002 |
| Амурская область | 0,012 | Псковская область | 0,038 |
| Архангельская область | 0,019 | Республика Адыгея | 0,032 |
| Астраханская область | 0,000 | Республика Алтай | 0,001 |
| Белгородская область | 0,014 | Республика Башкортостан | 0,012 |
| Брянская область | 0,036 | Республика Бурятия | 0,006 |
| Владимирская область | 0,003 | Республика Дагестан | 0,025 |
| Волгоградская область | 0,026 | Республика Ингушетия | 0,025 |
| Вологодская область | 0,037 | Республика Калмыкия | 0,032 |
| Воронежская область | 0,028 | Республика Карелия | 0,034 |
| Москва | -1,274 | Республика Коми | 0,031 |
| Санкт-Петербург | -0,267 | Республика Крым | 0,025 |
| Севастополь | 0,026 | Республика Марий Эл | 0,037 |
| Еврейская автономная область | 0,011 | Республика Мордовия | 0,032 |
| Забайкальский край | 0,009 | Республика Саха (Якутия) | 0,010 |
| Ивановская область | 0,042 | Республика Северная Осетия — Алания | 0,024 |
| Иркутская область | 0,005 | Республика Татарстан | -0,023 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 0,025 | Республика Тыва | 0,003 |
| Калининградская область | 0,007 | Республика Хакасия | 0,002 |
| Калужская область | -0,002 | Ростовская область | -0,031 |
| Камчатский край | 0,008 | Рязанская область | 0,039 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 0,028 | Самарская область | -0,018 |
| Кемеровская область | 0,000 | Саратовская область | 0,016 |
| Кировская область | 0,029 | Сахалинская область | 0,005 |
| Костромская область | 0,042 | Свердловская область | -0,133 |
| Краснодарский край | 0,011 | Смоленская область | 0,021 |
| Красноярский край | 0,000 | Ставропольский край | 0,024 |
| Курганская область | 0,012 | Тамбовская область | 0,045 |
| Курская область | 0,035 | Тверская область | 0,041 |
| Ленинградская область (Гатчина) | -0,027 | Томская область | 0,001 |
| Липецкая область | 0,032 | Тульская область | -0,065 |
| Магаданская область | 0,010 | Тюменская область | 0,016 |
| Московская область (Коломна) | -0,421 | Удмуртская Республика | 0,016 |
| Мурманская область | 0,028 | Ульяновская область | 0,008 |
| Ненецкий автономный округ | 0,019 | Хабаровский край | 0,003 |
| Нижегородская область | -0,122 | ХМАО | 0,012 |
| Новгородская область | 0,037 | Челябинская область | -0,003 |
| Новосибирская область | -0,003 | Чеченская Республика | 0,025 |
| Омская область | 0,006 | Чувашская Республика | 0,031 |
| Оренбургская область | 0,026 | Чукотский автономный округ | 0,007 |
| Орловская область | 0,039 | ЯНАО | 0,013 |
| Пензенская область | 0,030 | Ярославская область | 0,006 |
| Пермский край | 0,008 | | |

Источник: рассчитано автором на основе данных Российского экспортного центра.

сти, но для этого необходимы инвестиции в целях создания условий и построения необходимой производственной инфраструктуры.

Заключение

Таким образом, в ходе анализа состояния и территориальной специфики высокотехнологичного экспорта Российской Федерации выявлено следующее: высокотехнологичный экспорт преимущественно сосредоточен только в нескольких регионах России, основными потребителями отечественной продукции выступают страны СНГ, Восточной Азии и Европейского Союза.

А в ходе построения пространственной автокорреляционной модели выявлены кластеры высоких значений (Ленинградская область, Санкт-Петербург, Калужская область, Тульская область, Москва, Московская область, Нижегородская область, Республика Татарстан, Свердловская область и Новосибирская область), кластеры низких значений (Южный федеральный округ, Дальневосточный федеральный округ, Западно-Сибирский федеральный округ). А также определены полюса роста для соседних территорий, это территории Ростовской, Новосибирской и Свердловской областей.

Список литературы

1. Anselin L. Local Indicators of Spatial Association — LISA // *Geographic Analysis*. 1995. Vol. 27. P. 93—115. DOI: 10.1111/j.1538-4632.1995.tb00338.x.
2. Spatial epidemic dynamics of the COVID-19 outbreak in China / D. Kang, H. Choi, J.-H. Kim, J. Choi // *International Journal of Infectious Diseases*. 2020. Vol. 94. P. 96—102. DOI: 10.1016/j.ijid.2020.03.076.
3. Береснев Д. Перспективы экспорта высокотехнологичных товаров Республики Беларусь // *Наука и инновации*. 2016. № 166. С. 40—44.
4. Бобровский Р. О. Территориальная структура и формы организации высокотехнологичных отраслей промышленности России // *География, экология, туризм: научный поиск студентов и аспирантов*. Тверь, 2019. С. 74—76.
5. Гредасова Е. Е. Развитие экспорта высокотехнологичной и инновационной продукции // *Вестник Самарского университета. Экономика и управление*. 2020. № 3. С. 18—26.
6. Елецкий А. Н. Повышение геоэкономического потенциала России в мировой экономике посредством наращивания несырьевого экспорта ее регионов (на примере Ростовской области) // *Наука в цифрах*. 2017. № 1 (2). С. 30—33.
7. Макаров А. И., Пахомов А. А., Бирюкова О. В. Поддержка экспорта высокотехнологичной продукции и развитие инновационного сектора России. М.: Дело, 2014. 214 с.
8. Наумов И. В., Красных С. С. Исследование межрегиональных взаимосвязей в процессах развития минерально-сырьевого комплекса Российской Федерации // *Известия высших учебных заведений. Горный журнал*. 2019. № 8. С. 108—125. DOI: 10.21440/0536-1028-2019-8-108-124.
9. Проскурнин С. Д. Роль высокотехнологичной продукции в экономическом развитии России // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 9 (ч. 2). С. 404—410.
10. Развадовская Ю. В., Ханина А. В. Стимулирование спроса на продукцию высокотехнологичного сектора в условиях развития национального инновационного потенциала // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2018. № 8 (365). С. 1530—1550.
11. Чеснюкова Л. К. Использование индекса Морана в расчетах межрегиональных связей промышленных предприятий // *Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Теория и практика управления*. 2020. № 24 (29). С. 52—58.
12. Чимитдоржиева Е. Ц., Жамсаранов А. А. Исследование миграционных процессов в регионе с использованием индекса Морана // *Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент*. 2020. № 3. С. 67—74.
13. Широкова Е. Ю. Источники роста высокотехнологичного экспорта в макрорегионе // *Научный вестник ЮИМ*. 2020. № 2. С. 27—34.
14. Шуйский В. П., Алабян С. С. Пути ускорения развития российского высокотехнологичного экспорта // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2009. № 7. С. 25—38.
15. Якушев Н. О. Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика // *Проблемы развития территории*. 2017. № 3 (89). С. 62—76.

Сведения об авторе

Красных Сергей Сергеевич — младший научный сотрудник Лаборатории моделирования пространственного развития территорий Института экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия. krasnykh.ss@uiec.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 81—88.*

HIGH-TECHNOLOGICAL EXPORT OF THE REGIONS OF RUSSIA: SPATIAL ASPECT

S. S. Krasnykh

Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia. krasnykh.ss@uiec.ru

The relevance of this study is related to the fact that the development of high-tech exports is one of the priority development goals of the Russian Federation, which is enshrined in the national project “International cooperation and export”. Expansion of trade and economic cooperation with foreign countries, and is also able to use one of the reasons for the diversification of the economy, thereby reducing the dependence of exports of the domestic economy. The study analyzed the current state of high-tech exports in the regions used in this area, the identified regional clusters of high and high export rates of high-tech products, as well as territories that can be growth poles for neighboring regions for the export of high-tech products.

Keywords: *regions of Russia, exports of regions of Russia, high-tech exports, Moran's index.*

References

1. Anselin L. (1995) *Geographic Analysis*, vol. 27, pp. 93—115.
2. Kang D., Choi H., Kim J-H., Choi J. (2020) *International Journal of Infectious Diseases*, vol. 94, pp. 96—102.
3. Beresnev D. (2016) *Nauka i innovacii*, no. 166, pp. 40—44 [in Russ.].
4. Bobrovskij R. O. (2019) *Geografija, ekologija, turizm: nauchnyj poisk studentov i aspirantov*. Tver. Pp. 74—76 [in Russ.].
5. Gredasova E. E. (2020) *Ekonomika i upravlenie*, no. 3, pp. 18—26 [in Russ.].
6. Eleckiy A. N. (2017) *Nauka v cifrah*, no. 1 (2), pp. 30—33 [in Russ.].
7. Makarov, A. I., Pahomov, A. A., Birjukova, O. V. (2014) Podderzhka eksporta vysokotekhnologichnoy produkcii i razvitie innovatcionnogo sektora Rossii [Support for the export of high-tech products and the development of the innovation sector of Russia]. Moscow. 214 p. [in Russ.].
8. Naumov I. V., Krasnyh S. S. (2019) *Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Gornyj zhurnal*, no. 8, pp. 108—125 [in Russ.].
9. Proskurnin S. D. (2016) *Fundamental'nye issledovaniya*, no. 9 (2), pp. 404—410 [in Russ.].
10. Razvadovskaja Ju. V., Hanina A. V. (2018) *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, no. 8 (365), pp. 1530—1550 [in Russ.].
11. Chesnjukova L. K. (2020) *Vestnik Komi respublikanskoj akademii gosudarstvennoj sluzhby i upravlenija. Teorija i praktika upravlenija*, no. 24 (29), pp. 52—58 [in Russ.].
12. Chimitorzhieva E. C., Zhamsaranov A. A. (2020) *Vestnik Burjatskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika i menedzhment*, no. 3, pp. 67—74 [in Russ.].
13. Shirokova E. Ju. (2020) *Nauchnyj vestnik YuIM*, no. 2, pp. 27—34 [in Russ.].
14. Shujskij V. P., Alabjan S. S. (2009) *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik*, no. 7, pp. 25—38 [in Russ.].
15. Yakushev N. O. (2017) *Problemy razvitiya territorii*, no. 3 (89), pp. 62—76 [in Russ.].

РОЛЬ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Ю. Н. Гамбеева, В. М. Смей

Филиал МГУ им. М. В. Ломоносова в Севастополе, Севастополь, Россия

В настоящее время интерес к изучению потенциала креативных индустрий в контексте социально-экономического развития территорий устойчиво растет и обусловлен тем, что все чаще креативную экономику упоминают как инновационную экономику, основанную на внедрении новых технологий и активизации интеллектуального и творческого потенциала общества. Инновационная, несырьевая экономика — новая доминирующая парадигма развития постиндустриальных стран, основанная не только на экономике технических достижений, но и на экономике творчества, креативности и знаний. Цель исследования заключается в обосновании основных подходов к определению креативных индустрий и их роли в социально-экономическом развитии территорий. В статье осуществлен анализ вклада креативных индустрий в экономику города Севастополя. В ходе исследования установлено, что для экономики города, как и в целом для российской экономики, это новый и еще недостаточно изученный сектор с довольно высоким потенциалом.

Ключевые слова: *креативная экономика, креативные индустрии, креативный класс, культурные индустрии, творческие индустрии, социально-экономическое развитие.*

Новая социально-экономическая реальность характеризуется динамичным развитием, появлением информационных и цифровых технологий, формированием индустрий нового типа, таких как индустрия 3.0 и индустрия 4.0. Происходит трансформация современного общества, сферы культуры и экономического развития. Если недавно говорилось об информационной экономике, то сегодня идет речь о креативной экономике, основанной на осознании потенциала и ценности культурного и творческого капитала. Творчество и креативность — ключевые факторы современной экономической реальности.

Появляются новые концепты: «креативная индустрия», «культурная индустрия», «творческая индустрия». В иностранных источниках данные понятия не различаются [2].

В России терминологическое разнообразие объясняется трудностями перевода. Creative industries переводится с английского языка как «творческие индустрии», а cultural industries — как «культурные индустрии». Однако не все сферы деятельности, включенные в creative industries можно отнести к творческим. Проблема заложена в смысловом содержании, которое подвижно в силу того, что понятия «творчество» и «креативность» в русском языке несут разную смысловую нагрузку и концептуально отличаются, поэтому создается ситуация неопределенности использования терминов.

Творчество — это процесс создания новых, оригинальных и неповторимых результатов [6], а креативность — это качество и способность к генерации уникальных, необычных идей и решений [12]. Таким образом, творчество — это тип деятельности, креативность — способ осуществления деятельности. В то же время существуют исследования, где эти понятия рассматриваются как синонимы и взаимозаменяемые [9], поэтому в русском языке мы встречаем все три понятия.

Дополнительная сложность заключается в отсутствии общепринятой системы критериев идентификации видов деятельности, свойственных «культурным», «творческим» и «креативным» индустриям, зачастую они описываются списком сфер деятельности, которые пересекаются. Подобное вольное трактование приводит к спорным результатам сравнительного статистического анализа.

Дифференцирование терминов культурных, креативных, творческих индустрий — процесс затруднительный. В большинстве источников они рассматриваются как взаимозаменяемые, поскольку креативность, творчество, культура являются обязательными элементами инновационной экономики, современной парадигмы экономического развития. Авторы разделяют позицию ряда исследователей о применимости широкого понимания креативных индустрий [2; 3] и не отделяют творческую и культурную составляющую от креативной индустрии.

Термин «креативные индустрии» имеет ряд коннотаций: от экономических до социокультурных, и на данный момент не существует единственно верного определения креативных индустрий.

В социокультурной сфере креативные индустрии рассматриваются как новый тип развития культуры, где объединяющей идеей всегда выступает творческий компонент и культурная инноватика, но при этом высока роль новых технологий и открытий [10]. Креативность выступает отличительной особенностью не только культурных направлений деятельности, в настоящее время она используется и при решении проблем широкого спектра — от производства до управления. Сущность креативных индустрий заключается не только в продукте интеллектуальной или творческой деятельности, но и в формулировании уникальных решений.

Креативная индустрия создает товары и услуги преимущественно для международного рынка. Привязка к определенной локации уже не имеет такого принципиального значения, самую важную роль играют создатели контента, проще говоря — интеллект. Импульс к развитию креативных индустрий дают технологии, например: цифровизация, отвечающая за оперативный доступ к средствам креативного производства, аддитивные технологии, искусственный интеллект [11].

В экономике креативные индустрии — направления деятельности, которые основаны на творческой составляющей индивидуального труда, способные создавать добавленную стоимость и рабочие места вследствие использования интеллектуальной собственности. Креативные индустрии рассматриваются в качестве ядра и ключевого сектора экономики [8]. Креативные индустрии являются составной частью креативной экономики. Креативная экономика может успешно развиваться лишь в среде, где сформированы условия и атмосфера для создания идей и творчества. Ее основными составляющими являются креативный класс, креативный город и креативные индустрии [5].

Р. Флорида убежден, что именно креативный класс способен вывести креативные индустрии на новые уровни. Креативный класс формируется в релевантном социокультурном климате в виде различных ресурсов. Для вовлечения талантливых кадров, владеющих нетривиальной интеллектуальной собственностью, необходимо создать конкурентоспособную инфраструктуру, толерантную атмосферу в обществе, внедрять новые подходы к мотивации, а не только фокусироваться на повышении ставки заработной платы [14].

Креативные индустрии — сферы, связанные с созданием. Продукт данных отраслей генерируется в информационном (цифровом) секторе, а затем оказывает влияние на социальное и физическое пространство, тем самым воздействуя на экономику в целом.

В основном исследователи разделяют два подхода к рассмотрению креативных индустрий: административный и научный. Административный подход к содержательному определению креативных индустрий характеризуется отраслевой направленностью, так как основным критерием является экономический потенциал творческой деятельности или творческого продукта. В рамках научного подхода основной исследования выступает не потенциал, а воспроизводство и принципы функционирования культурных индустрий. Д. Хартли, например, дает следующее определение: «креативные индустрии — социальные сетевые рынки, которые представляют собой группу отдельных агентов, принимающих решение о производстве и потреблении, основанные на действиях других агентов сети» [цит. по: 1].

Дж. Поттс и С. Каннингем в своем исследовании взяли за основу экономическую ценность креативных индустрий и выявили четыре модели [16]:

1. Креативные индустрии, требующие вливания средств и поддержки.
2. Креативные индустрии, существующие в рамках современного рынка, имеющие потенциал к наращиванию мощностей в виде промышленных предприятий и производств.
3. Креативные индустрии, обладающие инвестиционной ценностью и востребованностью.
4. Креативные индустрии, продуктом которых являются инновации.

Данное разделение позволяет всесторонне рассматривать положение креативных индустрий, а также более системно изучить их структуру, что и отличает научный подход от административного.

В мировом сообществе нет четкого разделения, какая деятельность гарантированно относится к креативным индустриям. Первым о классификации креативных индустрий задумался Д. Хоукинс, выделив 15 направлений, где были и конструкторские разработки, и исполнительские искусства. Опираясь на исторически сложившиеся модели классификации креативных индустрий, помимо работ Д. Хоукинса можно выделить следующие: британская, американская, Д. Хесмондхала, Д. Тросби и модель Всемирной организации интеллектуальной собственности [5].

Во все модели включены: музыка, реклама, теле- и радиовещание, издательское дело и мода. Такие индустрии, как спорт, НИОКР, искусства и прочее, — уникальны.

В настоящее время существует перечень ООН, который является наиболее полным и конкретным, но при этом каждая страна вправе дополнить или видоизменить данный список. Например, в Великобритании к творческим индустриям не относят туризм и научно-техническую деятельность, а в Таиланде наравне с международно признанными отраслями креативными считаются народная медицина и традиционная кухня¹. В Италии культурные и креативные индустрии включают также виноделие и пищевую промышленность, развлекательные услуги, оказываемые дискотеками и ночными клубами, в то время как другие страны ЕС не учитывают данные категории в своей статистике креативных товаров и услуг. Аналогичным образом в одних странах ЕС (Дания, Финляндия, Испания, Литва) зоопарки и ботанические сады относятся к креативному сектору экономики, в других — нет. Все эти разночтения вносят определенные сложности в статистический анализ креативных индустрий и выстраивание согласованной экономической политики.

Большинство специалистов видят верным такой базовый перечень отраслей креативных индустрий: мода, дизайн, отдельные ниши туризма, архитектура, реклама, исполнительские искусства, изобразительные искусства, сфера развлечений, теле- и радиовещание, киноиндустрия и мультипликация, музыкальная деятельность, литература и издательское дело, декоративное искусство и ремесла [15].

С 2015 г. ООН все больше признает и укрепляет тезис о высокой динамичности креативных индустрий (по данным ЮНКТАД, за 13 лет объем рынка креативной продукции увеличился более чем в 2 раза). В среднем, согласно мировой статистике, вклад креативных индустрий в ВВП оценивается в 6,6%, а в развитых странах — до 12%².

Креативный сектор составляет значительную долю экономики ЕС (более 4% ВВП) и обеспечивает качественные рабочие места (6,7 млн рабочих мест) специально для молодежи. С 2008 г. количество предприятий креативного сектора росло на 4,3%

¹ Влияние креативных индустрий на экономику России (<https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/21/814145-kreativnii-lokomotiv>).

² Креативный локомотив (<https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/21/814145-kreativnii-lokomotiv>).

ежегодно, и теперь они составляют не менее 10% сектора услуг в большинстве стран ЕС³.

В Великобритании креативные индустрии внесли в экономику более 111,7 млрд фунтов стерлингов в 2018 г., что эквивалентно 306 млн фунтов стерлингов каждый день. Это на 7,4% больше, чем в 2017 г., и, таким образом, рост в секторе более чем в 5 раз превышает рост экономики Великобритании в целом, который увеличился на 1,4%⁴.

За пределами Великобритании, такие страны, как Франция и Германия, также переживают взлет креативной экономики. При этом что валовая добавленная стоимость этих стран равна 35 млрд и 49 млрд евро соответственно, а вклад креативных индустрий в нефинансовые секторы экономики в среднем составляет 3,65%. В Италии предприятия, которые с 2012 по 2015 г. приняли решение инвестировать в творческие проекты, увеличили свой оборот на 3,2%, что дополнительно подтверждает значимость креативного сектора. Такие инвестиции также оказали положительное воздействие на уровень занятости в культурной индустрии, что привело к созданию рабочих мест для 1,4 млн чел. (5,9% населения). Если взглянуть на остальную часть Европы, то при помощи берлинских стартапов было создано приблизительно 100 000 рабочих мест, и многие из них в креативных секторах. В Голландии добавленная стоимость, полученная в результате работы амстердамской креативной индустрии, составила 4,3 млрд евро — вклад 40 312 предприятий. Рим, Стокгольм, Мадрид и Будапешт также могут похвастать центрами креативной мысли, из чего следует вывод: креативная экономика является ключевым компонентом экономического развития на обширной территории⁵.

Сектор креативной экономики в России, по различным подсчетам, составляет от 3%⁶ до 4,37%⁷ ВВП. Оборот российских креативных индустрий в течение последних четырех лет ежегодно растет:

³ Creative Europe. Monitoring report 2018 (<https://catalogus.boekman.nl/pub/P19—0458.pdf>).

⁴ UK's Creative Industries contributes almost £13 million to the UK economy every hour (<https://www.gov.uk/government/news/uks-creative-industries-contributes-almost-13-million-to-the-uk-economy-every-hour>).

⁵ Think creative (https://canon.a.bigcontent.io/v1/static/636899603128963291MK_think_guides_03_ru).

⁶ Творчество как товар. Как развивается креативная экономика в России? (<https://polit.ru/article/2020/08/24/creative/>).

⁷ АСИ оценило вклад креативных индустрий в экономику Якутии (<https://www.sakha.gov.ru/news/front/view/id/3239123>).

в 2017 г. — на 6%, в 2018-м — на 15%, в 2019-м — на 9%. По оценкам Центра стратегических разработок, к 2024 г. доля креативной экономики в ВВП страны может достичь 8,5%, а к 2035 г. — 10%.

Креативные индустрии позволяют регионам усилить производственный потенциал, туризм, малое и среднее предпринимательство, повысить уровень занятости, особенно среди молодежи, женщин и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В новой цифровой экономике нематериальные ценности все больше определяют материальную составляющую, поскольку потребители ищут нетривиальные технологии и модели. Способность создавать социальный опыт и создание креативных сетей в настоящее время являются фактором конкурентоспособности.

Е. Р. Метелева выделила следующие преимущества творческих индустрий как инструмента социально-экономического развития [7]:

1. Результат творческой деятельности может быть рассмотрен и как продукт (услуга) для резидентов и жителей территории и в качестве экспортного товара.

2. Креативные индустрии обладают мультипликатором занятости и способствуют росту рабочих мест не только в творческих отраслях, но и сфере услуг.

3. Производительность труда в творческой деятельности достаточно стабильна, что дает преимущество в периоды кризисов и спадов экономической активности.

4. При развитии культурных индустрий проявляется эффект масштаба, эффект локализации (как следствие, концентрация большего количества ресурсов) и эффект урбанизации (облагораживание инфраструктуры и иных сопутствующих сфер жизни).

Развитие креативных индустрий в регионах создает точки роста для экономики, исходя из территориальных и исторических особенностей, уникальных компетенций и отраслевой специфики.

Развитие креативных индустрий влияет на экономическую и социально-культурную сферы жизнедеятельности в регионах и городах.

В первую очередь стоит отметить трансформацию городской среды. Креативные индустрии не только способствуют увеличению заинтересованности и вовлеченности в искусство, но и позволяют возрождать и популяризировать культурные традиции населения территории. Развитие творческих индустрий в городе подразумевает создание площадок для взаимодействия, обустройства

мест для работы и коммуникации, формирование атмосферы творчества.

Во-вторых, сложно оспорить тот факт, что культурным институтам необходимо перенимать черты и механизмы, используемые в коммерции, для поддержания конкурентоспособности, при неизменной поддержке региональных властей. Взаимодействие творчества и бизнеса открывает возможности изменения имиджа территории или предприятий и (или) объектов, определения уникальных ресурсов, принадлежащих отдельным учреждениям культуры.

Третьим весомым аргументом, характеризующим роль креативных индустрий в социально-экономическом развитии территории, является тот факт, что креативная экономика выступает в качестве импульса к инновационному развитию, так как стимулирует экономику знаний, создающую конкуренцию сырьевому сектору.

При развитии креативных индустрий в регионах, где данное направление становится приоритетом, гарантированы следующие эффекты: новые рабочие места, возможность закладывать долгосрочные цели, уменьшение зависимости от мировых изменений цен, связанных, например, с добычей полезных ископаемых.

Таким образом, креативные индустрии задают новую парадигму развития регионального и местного уровней с осознанием и опорой на то, что создание хороших условий (инфраструктурных, социальных, экономических и т. д.) для привлечения творческих людей и предприятий становится не менее важным, чем создание рабочих мест в традиционных отраслях. Суть этих изменений касается различий, существующих между путями развития городов и регионов в условиях традиционной и новой экономики.

Креативная экономика является стратегическим ресурсом инновационного территориального развития, способствуя не только созданию качественно лучших социальных условий, но и возрастанию конкурентоспособности. Ресурсное восприятие и использование культурных объектов ведет к развитию креативности, улучшению социально-культурной атмосферы и экономическому росту территории за счет прибыли от учреждений сферы культуры, увеличения процента занятости населения, снижения уровня безработицы и увеличения благосостояния жителей данного региона вследствие развития транспортного, пищевого, туристического и других сопутствующих сфере культуры и креатива сегментов.

Практическим результатом данного исследования является оценка вклада креативных индустрий в экономику города Севастополя. В рамках исследования были рассмотрены показатели сферы финансов, предпринимательства и занятости. Для сбора информации использовались базы данных Росстата и Международной информационной группы.

Организации, включенные в анализ, должны быть действующими на период 2019 г., вести экономическую деятельность и не находиться в состоянии банкротства или ликвидации.

Рассматривались следующие группы данных:

- численность организаций (юридические лица и индивидуальные предприниматели);
- среднесписочная численность работников;
- годовая выручка;
- расходы на оплату труда.

Были собраны прочие данные: размер ВРП по всем регионам РФ; среднесписочная численность работников организаций (по ОКВЭД 2) по всем муниципалитетам.

По итогам оценки вклада креативных индустрий в экономику Севастополя получены следующие результаты:

— 2,8 тыс. организаций задействованы в креативных индустриях региона, что составляет 10,1 % всех организаций региона;

— среднесписочная численность работников организаций креативных индустрий региона — 3,3 тыс. чел., или 4,4 % всей численности сотрудников региона;

— выручка организаций креативных индустрий региона — 5,5 млрд руб., или 4,3 % суммарной выручки всех организаций региона.

Был составлен рейтинг организаций, осуществляющих деятельность по кодам ОКВЭД, относящимся к креативным индустриям по показателям, выбранным для оценки (см. таблицу ниже).

Согласно общей оценке потенциала развития креативных индустрий 85 регионов РФ на основе синтетической классификации, составленной при совместной работе с аналитической группой Центра городских компетенций Агентства стратегических инициатив, город Севастополь находится на уровне ниже среднего:

— по среднесписочной численности сотрудников креативных индустрий Севастополь занимает 61-е место;

— по общей выручке креативных индустрий — 67-е место;

— по количеству организаций, осуществляющих деятельность в рамках креативных индустрий, — 60-е место.

При этом, по приближенной оценке вклада креативных индустрий в ВРП, Севастополь занимает 10-е место в рейтинге субъектов РФ, что объясняется высоким уровнем занятости на предприятиях, осуществляющих деятельность в области разработки компьютерного программного обеспечения, консультационных услуг и других сопутствующих услуг в данной сфере; деятельности в области архитектуры и инженерно-технического

Рейтинг организаций креативных индустрий по показателям исследования в Севастополе

| | Топ-3 ОКВЭД региона по количеству организаций | | Топ-3 ОКВЭД региона по среднесписочной численности сотрудников | | Топ-3 ОКВЭД региона по суммарной выручке | |
|---|--|-----|--|------|--|------|
| 1 | Разработка программного компьютерного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги (ОКВЭД 62) | 566 | Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях (ОКВЭД 71.1) | 1312 | Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях (ОКВЭД 71.1) | 2515 |
| 2 | Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях (ОКВЭД 71.1) | 428 | Разработка программного компьютерного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги (ОКВЭД 62) | 1045 | Разработка программного компьютерного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги (ОКВЭД 62) | 1453 |
| 3 | Образование дополнительное (ОКВЭД 58) | 391 | Деятельность рекламная (ОКВЭД 73.1) | 203 | Деятельность в области информационных технологий (ОКВЭД 63) | 332 |

Примечание: составлено авторами на основе проведенного исследования.

проектирования, технических испытаний, исследований и анализа. Данные предприятия составляют 33 % общего числа организаций, представляющих креативные индустрии города Севастополь.

Помимо указанных видов деятельности в Севастополе перспективным направлением является событийность, которую возможно развивать на базе креативных кластеров и пространств. Успешным примером реализации данных возможностей выступает проект «Театральная улица» — единственное в Крыму и Севастополе открытое креативное пространство. В 2019 г. в Артбухте были установлены объекты благоустройства, формирующие собой уникальный оборудованный сценический комплекс. За несколько месяцев функционирования проекта прошло более 150 бесплатных мероприятий (концертов, спектаклей, фестивалей, конкурсов, выставок, мастер-классов, лекций, кастингов и т. п.), которые посетили более 15 тыс. зрителей.

Кроме того, для Севастополя еще одним перспективным решением выступает создание гибридного креативного винного кластера с учетом формирования дизайна социокультурной среды. Специализация кластера — создание творческого имиджа города. В основе проектирования винного кластера лежат локальное мастер-планирование и формирование визуального кода пространств и продукции. Подобные решения позволят развивать туристическое направление в регионе, что будет способствовать дальнейшему увеличению креативной интенсивности местных предприятий вне креативных индустрий. А наращивание креативного капитала, в свою очередь, будет стимулировать социально-экономическое развитие города.

Одним из основных выводов исследования является тезис о том, что у Севастополя, как и у большинства регионов РФ, имеется огромный потенциал развития креативных индустрий, сдерживаемый рядом причин [4]:

- недостаточное финансирование креативных отраслей экономики;
- превалирование иностранных компаний на лицензионном рынке;
- неразвитость профильных программ в сфере образования;
- диспропорции в структуре занятости и положении самозанятых в сфере креативных отраслей;
- креативность населения располагается в теневом секторе, не созданы условия для того, чтобы она концентрировалась и капитализировалась;
- отсутствие экономических параметров для разработки и мониторинга эффективности государственных стратегий развития креативной экономики и финансовой поддержки.

дарственных стратегий развития креативной экономики и финансовой поддержки.

Для развития креативных индустрий большое значение имеет создание инфраструктуры — креативных кластеров и бизнес-инкубаторов. Развитие креативных индустрий тесно связано с креативным классом, концентрацией «креативной массы», для чего необходимо создавать особое пространство и инфраструктуру. В Севастополе, например, объявлено о создании молодежного арт-кластера и центра современного искусства в пустующей промзоне¹, а также открытая на базе Севастопольского государственного университета «Точка кипения» позволяет аккумулировать инициативы молодежи и представителей креативных индустрий².

Выстраивая государственную политику в сфере креативных индустрий, следует обратить внимание на сферу образования и развитие креативности как важного элемента человеческого капитала. О том, что развитие креативной экономики связано с качеством человеческого капитала, писал автор термина «креативный класс» Р. Флорида, призывая государства развивать его: «Креативность предполагает определенные типы мышления и характера, которые необходимо культивировать как на индивидуальном уровне, так и в обществе, окружающем человека» [14].

Еще одним проблемным полем в развитии креативного сектора является защита авторского права и интеллектуальной собственности, без нее невозможно нарастить экспорт креативной продукции. В России для многих сегментов этот процесс не отлажен.

Стратегически важным вопросом в области креативной экономики выступает развитие малого и среднего бизнеса. В США доля малого бизнеса в этом секторе достигает 50—60%, в Китае — 55%, в Европе — 70%, в Канаде — 90%, а в России — только 15—20%. Представители творческих индустрий столкнулись с серьезными барьерами получения субсидий и других льгот даже в период коронакризиса. Наиболее эффективными вариантами базовых мер поддержки являются: предоставление налоговых преференций и льготных кредитов, офисных и производственных помещений в аренду по низким ставкам.

¹ Представители креативной индустрии Севастополя примут участие в онлайн-митапе (<https://sevastopolmedia.ru/news/964368/>).

² В Севастопольском госуниверситете открыта «Точка кипения» (<https://ntinews.ru/news/regiony/tochka-kipeniya-sevgu-predstoit-stat-tochkoy-kipeniya-trety-stolitsy.html>).

Регионы России обладают большим, но в недостаточной степени реализованным потенциалом развития креативной экономики. Мировые исследования подчеркивают важность вклада креативных индустрий в социально-экономическое развитие территорий: этот сектор способен генерировать от 7 до 10% ВВП, обеспечивать рабочими местами до 8% активного населения

и ежегодно растет в 3—5 раз быстрее остальных секторов экономики. Развитая экосистема креативных индустрий активизирует инновационную активность предприятий; создает условия для формирования и развития предпринимательских и креативных навыков; привлекает перспективных молодых специалистов, туристов и инновационные компании.

Список литературы

1. Бокова А. В. Креативные индустрии: административный и научный подходы к определению понятия // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 389. С. 98—101.
2. Буката Дж. Ф., Сидорня А. А. Теоретические подходы к изучению тенденций и перспектив развития креативных индустрий // Молодой исследователь Дона. 2018. № 2 (11). С. 155—161.
3. Вейнмейстер А. В., Иванова Ю. В. «Культурные индустрии» и «креативные индустрии»: границы понятий // Международный журнал исследований культуры. 2017. № 1 (26). С. 38—48.
4. Жаров Е. К., Патласов О. Ю. Оценка потенциала развития креативного сектора экономики России // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2017. № 3 (29). С. 190—198.
5. Каменских М. А. Исследование понятия креативных индустрий и оценка их влияния на экономическое развитие России // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 8. С. 62—68.
6. Макаров Т. Г. Понятие творчества в психологии и юриспруденции // Ученые записки Казанского университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2018. № 2. С. 302—306.
7. Метелева Е. Р. Оценка социально-экономического эффекта от развития городских кластеров креативных и культурных индустрий // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. Региональная и отраслевая экономика. 2011. № 3. С. 26—43.
8. Пономаренко А. А. Концептуальные основания креативных индустрий // E-Scio. 2020. № 3 (42). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovaniya-kreativnyh-industriy> (дата обращения 29.02.2021).
9. Рожкова С. В. Сравнительный анализ понятий «креативность» и «творчество» // Гаудеамус. 2018. № 1 (35). С. 85—87.
10. Соловьев М. С., Латкин В. В. Креативные индустрии как сектор культуры // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. № 5. С. 10—12.
11. Суминова Т. Н. Творческие/креативные индустрии как вариант модернизации сферы культуры и искусства // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2012. № 3 (47). С. 30—36.
12. Шишкина Л. И. Креативность и творчество: соотношение понятий // Управленческое консультирование. 2015. № 4 (76). С. 176—182.
13. Федотова Н. Г. Креативные индустрии (Creative industries): теория и практика // Культурное обозрение: информ.-аналит. сб. № 4. Великий Новгород, 2012. С. 51—72.
14. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2007. 421 с.
15. Moore L. Cultural and Creative Industries Concept — A Historical Perspective // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2014. Vol. 110. P. 738—746.
16. Potts J., Cunningham S. Four models of the creative industries // International Journal of Cultural Policy. 2008. Vol. 14 (3). P. 233—249.

Сведения об авторах

Гамбеева Юлия Николаевна — старший преподаватель кафедры управления филиала МГУ им. М. В. Ломоносова в Севастополе, Севастополь, Россия. jgambeeva@bk.ru

Смей Вероника Максимовна — студентка 4-го курса филиала МГУ им. М. В. Ломоносова в Севастополе, Севастополь, Россия. smeynika@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 89—96.

THE ROLE OF CREATIVE INDUSTRIES IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

Yu. N. Gambeeva

Lomonosov Moscow State University, Branch in Sevastopol, Sevastopol, Russia, jgambeeva@bk.ru

V. M. Smey

Lomonosov Moscow State University, Branch in Sevastopol, Sevastopol, Russia, smeynika@gmail.com

Interest in studying the potential of creative industries in the context of socio-economic development of territories is growing nowadays. The trend is explained by the mention of the creative economy as an innovative economy, which is based on the introduction of new technologies and the launch of the intellectual and creative potential of society. An innovative, non-resource-based economy is a new dominant development paradigm for post-industrial countries, based not only on the economy of technical achievements, but also on the economy of creativity, creativity itself and knowledge. The purpose of the study is to substantiate the main approaches to the definition of creative industries and their role in the socio-economic development of territories. The article analyzes the contribution of creative industries to the economy of the Sevastopol. The study found that for the city's economy, as well as for the Russian economy as a whole, this is a new and still insufficiently studied sector with a relatively high potential.

Keywords: *creative economy, creative industries, creative class, cultural industries, creative industries, socio-economic development.*

References

1. Bokova A. V. (2014) *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 389, pp. 98—101 [in Russ.].
2. Bukata Dzh. F., Sidornya A. A. (2018) *Molodoy issledovatel' Dona*, no. 2 (11), pp. 155—161 [in Russ.].
3. Veynmeyster A. V., Ivanova Yu. V. (2017) *Mezhdunarodnyy zhurnal issledovaniy kul'tury*, no. 1 (26), pp. 38—48 [in Russ.].
4. Zharov Ye. K., Patlasov O. Yu. (2017) *Nauka o cheloveke: gumanitarnyye issledovaniya*, no. 3 (29), pp. 190—198 [in Russ.].
5. Kamenskikh M. A. (2014) *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*, no. 8, pp. 62—68 [in Russ.].
6. Makarov T. G. (2018) *Uchenyye zapiski Kazanskogo universiteta*, no. 2, pp. 302—306 [in Russ.].
7. Meteleva Ye. R. (2011) *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. Regional'naya i otraslevaya ekonomika*, no. 3, pp. 26—43 [in Russ.].
8. Ponomarenko A. A. (2020) *E-Scio*, no. 3 (42) [in Russ.].
9. Rozhkova S. V. (2018) *Gaudeamus*, no. 1 (35), pp. 85—87 [in Russ.].
10. Solov'yev M. S., Latkin V. V. (2017) *Mezhdunarodnyy zhurnal gumanitarnykh i yestestvennykh nauk*, no. 5, pp. 10—12 [in Russ.].
11. Suminova T. N. (2012) *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv*, no. 3 (47), pp. 30—36 [in Russ.].
12. Shishkina L. I. (2015) *Upravlencheskoye konsul'tirovaniye*, no. 4 (76), pp. 176—182 [in Russ.].
13. Fedotova N. G. (2012) *Kul'turnoye obozreniye*, no. 4, pp. 51—72 [in Russ.].
14. Florida P. (2007) *Kreativnyy klacc: lyudi, kotoryye menyayut budushcheye* [Creative class: people who change the future]. Moscow, Classic-XXI. 421 p. [in Russ.].
15. Moore L. (2014) *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, vol. 110, pp. 738—746.
16. Potts J., Cunningham S. (2008) *International Journal of Cultural Policy*, vol. 14 (3), pp. 233—249.

РОДИТЕЛЬСКИЙ ТРУД КАК ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

И. В. Лаврентьева¹, А. Ф. Черненко^{1,2}, Л. Б. Владыкина^{1,2}, Д. С. Руденко³

¹ Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Челябинск, Россия

² Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

³ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены современные проблемы включения родительского труда в цикл воспроизводства человеческих ресурсов и экономико-правового пространства в целом, показана необходимость теоретического осмысления и практического развития. Основной целью является необходимость включения родительского труда в национальную экономику как трудовой детальности, равной всем другим видам оплачиваемого труда через такие механизмы, как вовлеченность бизнес-сообщества в участие воспроизводства трудовых ресурсов. Основная научная идея авторов состоит в системной сбалансированности интересов основных субъектов воспроизводства человеческих ресурсов, гарантирующей синергетический эффект процесса. Сформулированы нерешенные и требующие уточнения научным сообществом проблемы организационного, социального и правового статуса родителей как важнейшего фактора и субъекта воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, родительский труд, работник с семейными обязанностями.*

Современный воспроизводственный процесс человеческих ресурсов в России характеризуется увеличивающимся разрывом между потребностью воспроизводства трудовых ресурсов как стратегической основы развития и выживания страны и отсутствием необходимых и достаточных условий для перехода от суженного к расширенному воспроизводству человеческих ресурсов (далее — ЧР). В обществе и государстве созрело углубленное понимание всей остроты и драматизма воспроизводственных проблем ЧР и необходимости принятия безотлагательных мер. В последнее двадцатилетие воспроизводственный процесс ЧР выделяется в самостоятельный объект исследования, обретает собственную динамику.

Начиная с 2006 г. в документах — посланиях президента РФ, национальных проектах РФ — была провозглашена стратегия по стимулированию роста населения до 2020 г., в которой предусматривались:

- длительные оплачиваемые отпуска до и после рождения ребенка;
- денежные вспоможения матери при рождении второго и третьего ребенка;
- субсидии на детские сады;
- льготы на медицинское обслуживание, а также перспективы улучшения жилищных условий и доплата многодетной работающей женщине к пенсии и пр.

Предполагалось, что вследствие реализации этой стратегии и других действий государства к 2025 г. коэффициент рождаемости будет трансформироваться от суженного к расширенному, средняя продолжительность жизни достигнет 75 лет, Россия приблизится к порогу естественного воспроизводства населения, без учета миграции, и население страны стабилизируется на уровне 142—145 млн чел. Однако реальное развитие событий, подтверждаемое статистическими данными Росстата, показывает, что целеполагание по этим показателям оказывается в зоне недостижимости. Отсюда следует вывод: нужны дополнительные кардинальные решения, направленные на улучшение воспроизводственной ситуации в стране.

Вместе с тем, по данным Росстата [17], прогноз низкого и среднего уровня показывает стабильную тенденцию депопуляции населения к 2035 г., а «оптимистический» прогноз связан с увеличением популяции только за счет миграции. При этом прогнозы Росстата по понятным причинам не учитывают такие дестабилизирующие факторы, как пандемия, которые очень сильно ограничивают действие фактора миграции. Поэтому необходимы срочные меры по решению демографических проблем страны. Однако каждый регион (субъект Федерации) имеет свои особенности в демографической ситуации, свои возможности финансирования затрат на решение демографических проблем.

Поэтому проблемы воспроизводственного процесса трудовых ресурсов страны должны решаться в рамках каждого региона с привлечением средств федерального бюджета или фондов развития.

Активизация политики по нивелированию отрицательных воспроизводственных последствий, на наш взгляд, имеет одностороннюю направленность, поскольку:

1) воспроизводство ЧР не рассматривается как системный процесс со сложными взаимосвязями между объектами, субъектами процесса и другими элементами процесса, практически не учитывается мотивационная составляющая воспроизводственного процесса; кроме того, синергетический эффект от предпринимаемых действий по его улучшению имеет невалидную научную базу;

2) функциональное обеспечение воспроизводственного процесса реализуется на недостаточном уровне и носит в большинстве случаев тактико-оперативный характер;

3) дезинтегрированный междисциплинарный подход в решении задач регулирования воспроизводственного процесса, повсеместно наблюдается превалирование «демографического», фамилистического, медицинского подходов в ущерб экономическому, юридическо-правовому, управленческому, политологическому и другим дисциплинарным подходам;

4) метрологическая невыверенность и информационное сопровождение циклов воспроизводства ЧР показывает невысокую состоятельность;

5) в воспроизводстве ЧР по-прежнему рассматривается его «срединная часть»; практически исключаются вклад и учет родительского труда и участие бизнес-сообщества в воспроизводстве ЧР, что заведомо прогнозирует разрывы воспроизводственного цикла ЧР;

6) достойно стимулируется только рождаемость (теперь и первого ребенка в семье) в общей схеме репродукционного процесса, то есть «стартовая» стадия воспроизводства ЧР;

7) текущая поддержка родительского труда существенно возрастет, по сути, лишь на младенческой стадии взращивания будущего человеческого ресурса;

8) на важнейших стадиях воспроизводства, напрямую связанных с получением общего образования и начального периода профессионального образования, то есть до достижения молодым человеком 18 лет, поддержка процесса взращивания будущего человеческого ресурса уменьшается

многократно (хотя потребность в ней значительно возрастает);

9) акцентирование поддержки «материнства» в ущерб «отцовству» и семьи в целом;

10) практически полное (за редким исключением) игнорирование бизнес-сообществом проблем РСО в действующем экономическом пространстве;

11) чрезмерный упор делается на материальные факторы рождаемости и ее количественные параметры — разработка социально-экономических предпочтений работникам с семейными обязанностями остается на невысоком уровне и предпочтения за качественный уровень воспроизводства ЧР не проработаны и не предусматриваются;

12) отсутствует сопряженность действий по сбалансированности воспроизводственного процесса и наблюдается реакция в виде «точечных», бессистемных действий (в виде проектов, мероприятий, и т. д.) на возникающие вызовы, тогда как действия должны быть интегрированными и оформленными «пакетом»;

13) государство в одиночку (без привлечения предпринимательского класса и институтов гражданского общества) пытается взять на себя решение непосильной задачи, но, опасаясь не справиться с ней, вновь и вновь стремится переложить основное бремя родительского труда на плечи самих родителей;

14) новейшая задача решается силами старых управленческих структур, показавших свою несостоятельность в решении данной проблемы: сохраняется конфликт между проблемой и средствами ее решения.

15) вопрос о совершенно недостаточной степени научной проработанности приоритетнейшего из приоритетных национальных проектов вообще не стоит в повестке дня, что обрекает решение проблем воспроизводства на решение задач методом проб и ошибок.

Ключевой точкой напряжения, возникающей на стыке этого противоречия, является родительский труд, исключенный из рыночного производства, по мере углубления рыночных реформ маргинализируемый в еще большей степени.

Поддержка семей с детьми по-прежнему не встроена в сердцевину экономического механизма — воспроизводство населения выведено за рамки интересов экономики при видимом декларировании всей значимости материнства, отцовства и детства. Экспансия рынка и недостаточно совершенная экономическая теория делают невидимым вклад родительского труда в развитие эко-

номики и общества. Нередко указывается на его обременительность для государства и «нерентабельность» этого труда для бизнес-сообщества; зачастую демонстрируется безразличное отношение к работникам с семейными обязанностями, несущим двойное бремя, а тем более к будущей рабочей силе. В результате такого положения наблюдается усугубляющийся с каждым годом разрыв в воспроизводстве ЧР.

На основании вышеперечисленного следует необходимость формирования перекрестных комплексных программ государственного и рыночного регулирования сфер труда и занятости и, в частности, разработка научных и практико-ориентированных программ по включению родительского труда в экономику, с одной стороны, и активного включения в данный процесс бизнес-сообщества, обладающего социально-экономическим потенциалом для формирования функционирующей и будущей рабочей силы в развитии общества и государства в целом, — с другой. Это позволит минимизировать структурные диспропорции в воспроизводственном процессе, снизить риски в достижении целей, а также оптимизировать расходы на воспроизводственные процессы ЧР, в том числе затрачиваемые из федерального бюджета, обеспечивая выполнение национальных проектов.

Рассмотрим числовую оценку названных проблем на примере Челябинской области, по численности населения занимающей девятое место среди субъектов Российской Федерации¹. Доля населения Челябинской области в общероссийской численности постоянного населения составляет 2,4%. На 01.01.2019 численность населения области составила 3 475 753 чел., что на 0,5% меньше, чем на начало 2018 г. Соотношение числа разводов к числу заключенных браков за год выросло на 17,2% (с 64 разводов на 100 браков в 2017 г. до 75 в 2018 г.).

В Челябинской области сохраняется суженный тип воспроизводства населения (суммарный коэффициент рождаемости равен 1,6; по областному центру — 1,4). Разбалансирована структура семей: однодетные семьи — 68,1%, двухдетные — 27,5%; семьи, где трое и более детей, — 4,4%. Количество девочек, родившихся в период с 2003 по 2013 гг. примерно в 1,2 раза меньше, чем количество женщин фертильного возраста в настоящее

время. В 2018 г. выявлена тенденция сокращения численности женщин репродуктивного возраста по возрастным группам 15—19 лет и 20—24 года в 1,8 раза. Вместе с тем увеличивается в 1,2 раза численность женщин в возрастных группах 30—34 лет, 40—44 лет. За последние 5 лет снижается количество родов. Кроме того, продолжается тенденция увеличения среднего возраста матери с 26,7 года в 2017 г. до 28 лет в 2018 г.

Неуклонно растет число разводов: коэффициент разводимости в 2019 г. — 0,8, а 38,9% браков распались в первые четыре года супружеской жизни, 65,7% браков не продлились и 10 лет. Коэффициент жизненности («коэффициент Покровского» — соотношение коэффициентов рождаемости и смертности) в 2019 г. составил 0,8 и по прогнозам имеет тенденцию к снижению.

Одной из острейших проблем воспроизводственного процесса, характерных и для Челябинской области, является высокий уровень смертности населения. В трудоспособном возрасте (2018) умер 10 221 чел., что на 2,0% меньше, чем в 2017 г.), при этом 77,7% из них — мужчины. Основными причинами смертности населения являются болезни системы кровообращения — 44,6% умерших от всех причин смерти (следует отметить, что в последние годы по данной причине стали умирать люди все более молодых возрастов); новообразования — 18,3%; внешние причины смерти (несчастные случаи, отравления и травмы) — 9,4%.

В 2018 г. в Челябинской области сложилась миграционная убыль населения в размере 8953 чел. В 2018 г. число прибывших в Челябинскую область (по всем потокам миграции) снизилось по сравнению с предыдущим годом на 2,6%, до 91 900 чел.

Состояние воспроизводственного процесса в большой степени зеркально отражает аналогичные воспроизводственные процессы по Российской Федерации, в силу этого актуализирует проблему проекта для региона и требует разработки теоретико-методологических и практико-ориентированных подходов в повышении эффективности воспроизводственного процесса по Челябинской области с учетом его специфики.

Динамика воспроизводственного процесса населения России в исключительном большинстве административных субъектов России очевидно показывает реальную угрозу депопуляции населения. Депопуляция населения приводит к его суженному воспроизводству, старению, росту трудовой нагрузки на работающее население, что ложится тяжелым бременем на социально-экономическое

¹ Расчеты произведены на основе данных сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области (<https://chelstat.gks.ru/>).

развитие страны. По прогнозам специалистов, к 2050 г. каждый работающий должен будет содержать 5-6 нетрудоспособных, так как коэффициент рождаемости, по пессимистическому сценарию, имеет тенденцию к показателям ниже воспроизводимости.

Основное направление решения данной проблемы очевидно: необходимо пересматривать стратегию и тактику реализации воспроизводственного процесса человеческих ресурсов, обеспечивающие населению реализацию их демографически обусловленных потребностей.

В современной научной среде рассмотрение проблематики воспроизводственного процесса ЧР ведется по нескольким направлениям.

Активно работают над теоретическим решением данной социо-экономико-правовой проблемы уральские ученые, доктора экономических наук, защитившие свои квалификационные работы именно в области родительского труда, И. В. Лаврентьева (Челябинский филиал РАНХиГС) и А. П. Багирова (УрФУ, Екатеринбург). Этими учеными и их творческими коллективами опубликованы результаты исследований [8—10; 12; 14], направленных на решение проблематики включения родительского труда в национальную экономику России и разбалансировки воспроизводственного цикла человеческих ресурсов.

Благодаря работам этих ученых и их творческих коллективов в настоящее время сформирована научная концепция и методология анализа родительского труда. Можно отметить следующие научные достижения, доступные научной общественности и административным органам:

1) обосновано отнесение деятельности по рождению, уходу за детьми, их воспитанию и развитию к трудовой с разработкой экономического механизма включения родительского труда в национальную экономику; разработана методика учета затрат в процессе родительского труда [6];

2) определена буферная функция работников с семейными обязанностями, как части работающего персонала, реализующего свою трудовую деятельность в продуктивном и репродуктивном секторах национальной экономики [11; 12] в условиях турбулентности внешней среды организации;

3) родительский труд позиционируется как процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, с помощью которой они удовлетворяют в процессе этого труда общественные и личные потребности; разработана концепция эффективнос-

ти репродукционного процесса и эффективности родительского труда [4];

4) классифицированы формы и стадии родительского труда [7];

5) разработан ряд стратегий включения родительского труда в экономику страны, дифференцируемых по масштабам и последовательности реализации [6];

6) разработана методика оценки социально-экономической эффективности программ стимулирования родительского труда [3].

В рамках фамилистической парадигмы родительский труд исследуется через призму изменений в семейном поведении, выдвигаются теории краха рождаемости и институционального кризиса, функционального распределения обязанностей между родителями [1; 15], проблемы сокращения детности, роста разводов, девиантных отклонений в поведении родителей и детей [2; 5].

Среди трудов отечественных экономистов, занимавшихся проблемами гендерной экономики и материнского труда в воспроизводственном процессе населения, необходимо выделить работы Н. М. Римашевской, Л. С. Ржаницыной, М. Г. Малышевой, Е. Б. Мезенцевой, Ж. В. Чернова и др. [13; 16 и др.].

В силу отсутствия собственных финансовых ресурсов, правового статуса у творческих коллективов, инициативно занимающихся вопросами улучшения воспроизводственного процесса ЧР, необходимо официально, административно воздействовать на стадии воспроизводства населения, обеспечить институционализацию и укрепление организационного, социального и правового статуса родителей как важнейшего фактора и субъекта воспроизводственного процесса, обеспечивающего стабильность, целостность и безопасное развитие государства.

Представляется, что в числе нерешенных либо требующих уточнения научным сообществом проблем, находятся:

1) методология анализа воспроизводственного процесса человеческих ресурсов;

2) методика экономико-статистической и метрологической экспертизы воспроизводственного процесса человеческих ресурсов;

3) механизмы и модели включения родительского труда в национальную экономику России и Уральского региона;

4) разработка и адаптация практико-ориентированных подходов в части активизации бизнес-

сообществом комплекса преференций и льгот по поддержке работников с семейными обязанностями;

5) обоснование и разработка экономических, управленческих, юридически закрепленных норм родительского труда и его равного статуса с продуктивным трудом.

Обновление в связи с быстро ухудшающейся воспроизводственной ситуацией ЧР теоретико-методологических подходов и разработка практико-ориентированных программ позволит начать реальный процесс улучшения воспроизводственной ситуации человеческих ресурсов в Уральском регионе и России в целом в части реализации целеполагающих ориентиров национальных проектов.

Предлагается также подтвердить научную гипотезу, состоящую в том, что нивелирование разрывов в воспроизводственном цикле человеческих ресурсов и, как результат, повышение эффективности процесса воспроизводства ЧР достигается путем решения следующих задач:

— формирование новой методологии регулирования воспроизводственного процесса ЧР, в основе которой — обеспечение избирательной способности системы управления — «соответствовать разнообразию состояния объекта управления» в части реагирования на турбулентные изменения внешней среды;

— включение родительского труда в цикл воспроизводства ЧР и экономико-правового пространства в целом;

— разработка практико-ориентированных программ по выполнению рекомендаций МОТ по повышению значимости работников с семейными обязанностями как основного фактора воспроизводственного процесса будущей и функционирующей рабочей силы;

— активизация вовлеченности бизнес-сообщества в разноплановое участие в воспроизводстве трудовых ресурсов.

Научному сообществу предложено подтвердить научную гипотезу о том, что нивелирование разрывов в воспроизводственном цикле человеческих ресурсов достигается путем решения следующих задач: формирование новой методологии регулирования воспроизводственного процесса человеческих ресурсов, включения родительского труда в цикл воспроизводства человеческих ресурсов и экономико-правового пространства в целом; разработка

практико-ориентированных программ по выполнению рекомендаций МОТ по повышению значимости работников с семейными обязанностями как основного фактора воспроизводственного процесса будущей и функционирующей рабочей силы; активизация вовлеченности бизнес-сообщества в разноплановое участие в воспроизводстве трудовых ресурсов.

Воспроизводственный процесс человеческих ресурсов является достаточно сложным объектом управления, на эффективное функционирование которого влияют множественные информационные взаимосвязи и одновременное действие множества управляемых величин. Дополнительно возникающая проблема большой размерности и протяженности во времени усложняет решение задач оптимизации воспроизводственного процесса.

Проведенный анализ состояния воспроизводства человеческих ресурсов, федеральных программ, направленных на ее улучшение и научный опыт деятельности в сфере воспроизводственного цикла трудовых ресурсов позволяет утверждать, что необходимо сконцентрироваться на дальнейшем развитии как теории, так и практики регулирования воспроизводственного процесса человеческих ресурсов в части изыскания потенциальных возможностей включения родительского труда как условия расширенного воспроизводства ЧР, закрепления его экономического и юридического статуса. Родительский труд должен быть рассмотрен в рамках национальной экономики и приравнен к оплачиваемому труду через механизмы вовлеченности бизнес-сообществ. Статус родителей должен приравниваться к важнейшему фактору и являться частью субъекта воспроизводственного процесса.

Непригодность традиционных методов исследования для решения задач воспроизводства человеческих ресурсов усложняется фактором турбулентности внешней среды и стремительной цифровизацией экономики и общества. Поэтому разработка новых методологических подходов в теории и практике такого сложного и крупномасштабного процесса, как воспроизводство человеческих ресурсов, требует разработки новой методологии, адекватно регулирующей воспроизводственный процесс человеческих ресурсов, обеспечивающей не только решение тактико-стратегических задач, но и решение глобальной проблемы — существование России.

Список литературы

1. Антонов А. И., Медков В. М. Социология семьи. М.: Изд-во МГУ; Изд-во Междунар. ун-та бизнеса и упр., 1996. 304 с.
2. Архангельский В. Н. К оценке демографической результативности мер экономической поддержки семей с детьми в России // Междисциплинарные исследования экономики и общества. М.: МАКС Пресс, 2014. С. 203—213.
3. Багирова А. П., Витик С. В. Методика анализа эффективности стимулирования родительского труда работников предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 39. С. 32—39.
4. Багирова А. П. Теоретико-методологические проблемы управления репродуктивной активности: монография. Екатеринбург, 2009. 219 с.
5. Борисов В. А., Синельников А. Б. Брачность и рождаемость в России: демографический анализ. М.: НИИ семьи, 1995. 117 с.
6. Илышев А. М., Лаврентьева И. В. Стратегия включения репродуктивного труда в экономику России: монография. М.: Финансы и кредит, 2005. 368 с.
7. Илышев А. М., Багирова А. П. Введение в репродуктивистику. Становление науки о воспроизводстве человека: монография. М.: Финансы и статистика, 2010. 304 с.
8. Лаврентьева И. В., Абрамкина С. Р., Белкин В. Н. Проблематика сбалансированности процессов воспроизводства рабочей силы в контексте реаллокации рабочих мест (на примере УрФО) // Социум и власть. 2016. № 4 (66). С. 46—54.
9. Лаврентьева И. В., Внуковская Т. В., Патракова Д. А. Оценка отчуждения репродуктивного труда в проблематике трудовой деятельности // Социум и власть. 2016. № 6 (62). С. 65—73.
10. Лаврентьева И. В., Голубева Н. В. Репродуктивный труд как ключевая точка напряжения в нелиберальной экономике // Социум и власть. 2015. № 1 (51). С. 85—89.
11. Лаврентьева И. В. Буферная функция репродуктивного труда работников с семейными обязанностями // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами России. 2013. Т. 2, № 4. URL: <https://dental-press.ru/ru/nauka/article/435/view> (дата обращения 15.04.2021).
12. Инновационные модели воспроизводства человеческих ресурсов в турбулентных условиях внешней среды / И. В. Лаврентьева, О. С. Буторина, Ю. Ш. Какпаев, Д. С. Руденко // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 11 (445). С. 194—201. URL: <http://www.lib.csu.ru/elbibl/vestnik.shtml> (дата обращения 15.04.2021).
13. Гендерные стереотипы в меняющемся обществе: опыт комплексного социального исследования: монография / Н. М. Римащевская, Е. А. Баллаева, О. М. Здравомыслова [и др.]. М., 2009. 271 с.
14. Руденко Д. С., Какпаев Ю. Ш. Развитие теории человеческого капитала в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 38—43. URL: http://www.lib.csu.ru/vch/440/vcsu20_06.pdf (дата обращения 15.04.2021).
15. Харчев А. Г., Голод С. И. Профессиональная работа женщин и семья: социол. исслед. Л.: Наука. Лен. отд-ние, 1971. 176 с.
16. Чернова Ж. В. Семейная политика современной России: гендерный анализ и оценка эффективности // Женщина в российском обществе. 2011. № 3 (60). С. 44—51.
17. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Население. Демография. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 15.04.2021).

Сведения об авторах

Лаврентьева Ирина Викторовна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента Челябинского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Челябинск, Россия. astralavr@mail.ru

Черненко Алексей Федорович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента Челябинского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Уральского государственного экономического университета, Челябинск, Россия. 2052@bk.ru

Владыкина Лариса Борисовна — кандидат экономических наук, доцент, Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Уральский государственный экономический университет, Челябинск, Россия. vladykina71@mail.ru

Руденко Дарья Сергеевна — аспирантка Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. eds@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 97—104.

PARENTAL LABOR AS A BASIS FOR HUMAN RESOURCES REPRODUCTION IN THE NATIONAL ECONOMY

I. V. Lavrenteva

Chelyabinsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. Chelyabinsk, Russia. astralavr@mail.ru

A. F. Chernenko

Chelyabinsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Ural State University of Economics. Chelyabinsk, Russia. 2052@bk.ru

L. B. Vladykina

Chelyabinsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Ural State University of Economics. Chelyabinsk, Russia. vladykina71@mail.ru

D. S. Rudenko

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. eds@csu.ru

The article deals with the current problems of including parental labor in the cycle of reproduction of human resources and the economic and legal space as a whole, shows the need for theoretical understanding and practical development. The main goal is the need to include parental labor in the national economy, as a labor detail equal to all other types of paid labor through such mechanisms, the involvement of the business community in the participation of the reproduction of labor resources. The main scientific idea of the authors is to systematically balance the interests of the main subjects of human resource reproduction, which guarantees a synergistic effect of the process. The unsolved problems that require clarification by the scientific community are formulated, which require the organizational, social and legal status of parents as the most important factor and subject of the reproductive process.

Keywords: *human resources, parental work, employee with family responsibilities.*

References

1. Antonov A. I., Medkov V. M. (1996) *Sotciologiya sem'i* [Sociology of the family]. Moscow, Publishing house of Moscow state University, publishing house of the International Academy of business and management. 304 p. [in Russ.].
2. Arkhangelskij V. N. (2014) *K otcenke demograficheskoy rezul'tativnosti mer e'konomicheskoy podderzhki semey s det'mi v Rossii* [To assess the demographic impact of measures of economic support for families with children in Russia]. *Medzdictciplinariye issledovaniya ekonomiky i obschestva* [Interdisciplinary Studies of Economics and Society]. Moscow, MAKS Press. Pp. 203—213. [in Russ.].
3. Bagirova A. P., Vitik S. V. (2012) *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*, no. 39, pp. 32—39 [in Russ.].
4. Bagirova A. P. (2009) *Teoretiko-metodologicheskie problemy upravleniya reproduktivnoy aktivnosti* [Theoretical and methodological problems of management of reproductive activity]. Ekaterinburg. 219 p. [in Russ.].
5. Borisov V. A., Sinelnikov A. B. (1995) *Brachnost' i rozhdaemost' v Rossii: demograficheskij analiz* [Marriage and birth rate in Russia: demographic analysis]. Moscow. 117 p. [in Russ.].
6. Ilishev A. M., Lavrentjeva I. V. (2005) *Strategiya vliucheniya reproduktivnogo truda v ekonomiku Rossii* [Strategy for the inclusion of reproductive labor in the Russian economy]. Moscow. 368 p. [in Russ.].

7. Ilishev A. M., Bagirova A. P. (2010) *Vvedenie v reproduktivistiku. Stanovlenie nauki o vosproizvodstve cheloveka* [Introduction to Reproductive. Formation of the science of human reproduction]. Moscow. 304 p. [in Russ.].
8. Lavrentjeva I. V., Abramkina S. R., Belkin V. N. (2016) *Sotsium i vlast'*, no. 4 (66), pp. 46—54 [in Russ.].
9. Lavrentjeva I. V., Vnukovskaya T. V., Patrakova D. A. (2016) *Sotsium i vlast'*, no. 6 (62), pp. 65—73 [in Russ.].
10. Lavrentjeva I. V., Golubeva N. V. (2015) *Sotsium i vlast'*, no. 1 (51), pp. 85—89 [in Russ.].
11. Lavrentjeva I. V. (2013) *Upravleniye personalom i intellektualnimy resursamy Rossiyi*, vol. 2, no. 4. Available at: <https://dental-press.ru/ru/nauka/article/435/view>, accessed 08.04.2021 [in Russ.].
12. Lavrentjeva I. V., Butorina O. S., Kakpaev U. Sh., Rudenko D. S. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 11 (445), pp. 194—201. Available at: <http://www.lib.csu.ru/elbibl/vestnik.shtml>, accessed 08.04.2021 [in Russ.].
13. Rimashevskaya N. M., Ballaeva E. A., Zdravomislova O. M. (2009) *Gendernye stereotipy v meniaiushchemsia obshchestve: opyt kompleksnogo sotcial'nogo issledovaniia* [Gender Stereotypes in a Changing Society: Experience of Integrated Social Research]. Moscow. 271 p. [in Russ.].
14. Rudenko D. S., Kapkaev U. Sh. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 6 (440), pp. 38—43. Available at: http://www.lib.csu.ru/vch/440/vcsu20_06.pdf, accessed 08.04.2021 [in Russ.].
15. Kharchev A. G., Golod S. I. (1971) *Professional'naya rabota zhenshchin i sem'ya* [Women's Professional Work and Family: a sociological study]. 176 p. [in Russ.].
16. Chernova J. V. (2011) *Zhenshhina v rossiyskom obshchestve*, no. 3 (60), pp. 44—51 [in Russ.].
17. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. Ofitcial'naya statistika. Naselenie. Demografiya [Federal State Statistics Service. Official statistics. Population. Demographics]. Available at: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# [in Russ.].

URBAN MEMORY, RENOVATION AND ECONOMIC SPACE: LOCAL RESIDENTS AND IMMIGRANTS IN IRAN

S. Shalchi, F. Mohabbati

Allameh Tabataba'i University, Tehran, Iran

Urban memory, as an arena for remembering the past, exists in urban networks and interactions of cities and lays the foundation for actions and for organizing relations with cultural groups. Urban memory is an arena based on which the residents organize social and economic relations with other ethnic-cultural groups. Hence, contrary to the dominant memory and macro ideologies, memory similes exist in neighborhoods offers a unique interpretation of urban life. This research was conducted in Kan neighborhood as the one with an urban-rural fabric. The results demonstrate how the village is restricted to a small neighborhood during renovation plans. It also shows how immigrants have been gradually enabled to produce and reproduce their economic and social spaces in Kan.

Keywords: *urban memory, city image, neighborhood of Kan, renovation, economic space, immigrants.*

Introduction

Cities act as important arenas of individuals' social actions and life within which the way of reproducing social relations and thinking methods are formed. Memory also shows how the immigrants can steadily produce their own economic and social spaces in the neighborhoods they are living in [1, p. 232]. Urban memory shows the effects whereof on the process of the formation of the confrontation of different urban groups while they are both interacting with each other and opposing one another [2, p. 19].

In a milder form, urban memory might show one's sense of belonging to a city. The more memory people have from their cities and neighborhoods, the more sense of belonging they might have to their city and homeland, hence, the more social capital grows there in that place [3, pp. 17—19]. However, the importance of memory is not limited to such a level. The scope of the effect of memory might alternatively expand to the dimensions of the understanding of different urban cultures, the confrontation of ethnicities in a city, and the understanding of the complexities of macro-spatial systems. Urban memory is a kind of accumulation of collective memory of urban population which can make mental commonalities in an association with the past among a group. Collective memory, due to its psychological projection, makes people have a common past and future Halbwachs, 1992 cited in [4, p. 259] and forms a common interest for them. Collective memory is a reflection of shared images, mentalities, losses, joys, and regrets of a social-cultural

group. Memory, as a result, acts as a spatial issue which is temporal and moves on time-space axis. While moving on the time axis, memory fosters relationship with land environments of people's life; therefore, it can codify, signify, and give meaning to the current historic contents [4, pp. 259 & 260]. As a result, through decoding such meanings, signs, and codes of the collective memory, it is possible to redefine and reveal the historical content of the life of people of a given land.

Accordingly, urban neighborhoods change into arenas wherein collective memories and city memories can be read. Therefore, any entity in a city can change into a place for discovering and reflecting the memory and find a memory-reading nature. Popular memory approach (Mitstal, 2003) is a landscape in a city which stands against the policy of top-down manipulated memory and, contrary to the belief that memories are built in a top-down manner in a social form, it refers to the building of memories, bottom-up. The method for remembering and forgetting in a popular memory starts from a local and specific issue and, during the formation process, moves toward a complete story [5, p. 117]. The landscape of a popular memory shows that the local groups in a city have their own version of the past according to which they recall the dominant hegemonic discipline. Such a memory type reveals how the memory of local groups can have its own independent interpretation of the past and, accordingly, can influence the hegemonic and dominant urban memory, hence turning into an anti-memory or an informal memory.

Statement of the Problem

Numerous renovations in the physical space of the city, the gentrification of the neighborhoods, and the intensification of the social gap has isolated many urban neighborhoods in the city of Tehran. In the course of the renovations of the city and many constructions, many neighborhoods haven't been destroyed and the physical and memory-related effects of the neighborhoods have been either demolished in favor of unifying the forms of townships and apartments or confined within their own limits. The neighborhood of Kan is located in the 5th zone of the city of Tehran and prior to the development of the city into the current size, used to be a vast village with a longer history than that of today Tehran. However, the process of the renovation of Tehran has, gradually, swallowed all the gardens and the rural fabric of the neighborhoods of Kan and Sulaghan¹ and today those vast lands and the rural fabrics have been replaced by townships and apartments.

Nowadays, the neighborhood of Kan, the vastness of which has been downsized, has been changed into a small and limited neighborhood in Tehran. As the neighborhood is recognized as a valuable rural fabric, constructions and building apartments are prohibited there. Therefore, for the time being, the neighborhood of Kan, similar to a small-size urbanized village, with a relative urban-rural fabric, is located at the heart of the city of Tehran and enjoys a distinct physical space from the surrounding neighborhoods. As a result of the renovating process of the city of Tehran, the neighborhood of Kan has become gradually smaller and most of the original residents and the farmers have moved to the neighboring townships; however, there are still some locals in the neighborhood. In addition to renovating processes, one of the most important challenges the neighborhood is confronting is receiving emigrants from Afghanistan and Kurdish people from the west of Iran. In effect, numerous ethnic groups and locals are inhabiting a certain area called the village of Kan.

It seems that the neighborhood of Kan is like a headquarter that embodies important social truths of urban and urbanized issues. Centuries of history of the neighborhood heralds the presence of collective memory arenas which reveal the physical properties and collective history of the residents dwelling in the neighborhood. The question is what important processes does the nature of remembering the past reveal? And how do the Afghan and Kurdish groups produce their own economic and social spaces in Kan overtime?

¹ Sulaghan is a rural district in Kan, Tehran Province, Iran.

Theoretical Underpinnings

Renovation and Economic Space

Robert Park, as one of the founders of the Chicago School, uses the expression "Small Worlds Mosaic" to refer to the numerous spatial truths in cities and also urban societies, and believes that "the isolation process brings about ethical gaps which in turn change the city into a mosaic of the small worlds which are touched but not united" [6, pp. 38—40]. Park's conception of the city as the mosaic of small worlds that do not merge makes it possible to investigate what social and identity forms exist in the increasing anonymity of a modern metropolis.

Putting forward such concepts as "deterritorialization" and "disembedding" in globalization and the consequences of renovation, Giddens and Castles believe that globalized electronic communications have dramatically increased the speed of transferring economic data and media images to the extent that in the virtual communications domain, time has overcome the space. The result of such a domination is the disembedding of the local and social relations which entangles neighborhoods and spaces in globally remote relations in such areas as information, ideas, propositions, and even goods and capital [7, pp. 26—28]. Bloomfield believes that conducting research on urban imaginations fights against such "spatial displacement" Bloomfield, cited in [2, p. 70].

In his explication of the typology of produced space, Henri Lefebvre — the Marxist sociologist and intellectual — considers a three dimensional relation between *perceived*, *conceived*, and *lived* spaces [8, p.131]. The most important factor in the theory of Lefebvre is the focus he puts on the spatial dimension of a social phenomenon. Here, space and its formation are the result of the mentioned three-dimensional relation. In such a three-dimensional plan, space, having a complex nature, appears in the social relations wherein physical, mental, and social factors bond together. The perceived space is the physical dimension of the space; the conceived space is the understanding of space which takes form by the urban developer and power hierarchy. The perceived space is, in fact, a reflection of the hegemonic power of space which is formed in people's minds. The lived space is a part of the social life which has been experienced and lived by people. It is the part of the space that is in relation with people's lives [9, pp. 112 & 113].

Lefebvre considers space as the product of "spatial practices", "representation of space", and "spaces of representations" dialectics. For a better understand-

ing of the spatial trigonality went above, Lefebvre explains another three-dimensional plan in relation with the formation of space. The trigonality can be posed to answer the following question, “How is a (social) space produced?” The production of space can be divided upon the three dimensions which act in a dialectic relation. Lefebvre considers the trigonality as the constructs or the moments of space production [10, p. 39]. It can be argued that the three dimensions of “perceived”, “conceived”, and “lived” co-referred with “spatial practices”, “representation of space”, and “spaces of representations” and compose two collections of parallel concepts which explain the concept of space in a two-dimensional approach [11, p. 34 & 35].

Tehran is a city for which many expenses have been made for such processes as renovation and modernization. The images created by the urban planners for the city are modern but, at times, inappropriate to the needs of people. Urban engineers try to portray a unique image of the city, but how do the residents of the neighborhoods and the real residents of the spaces experience and define such spaces?

On the Image of the City and Urban Memory

Maurice Halbwachs is perhaps the first theoretician who has expanded the theoretical formation of memory in its social dimension under the influence of Durkheim. At first glance, memory might seem to be a psychological issue but Halbwachs expands the concept of memory contrary to its psychological dimension. While rejecting the psychological traits of memory, Halbwachs believes that remembering, in a solid and stable manner, cannot occur to individuals out of group ties [12, p. 38]. Georg Simmel (1903) is the most important intellectual from whom paying attention to the study of mental life, image, and memory in city and city streets are obtained and, then, in the thoughts of the other intellectuals like Walter Benjamin, the maturity of studies in cities and streets are observed.

Emphasizing the issue of spatial anecdotes, De Certeau studies the interaction between a known factor and the city. The idea of spatial anecdotes is located between the physical reality of a city and the vague movements of the mind in a city [1, p. 198] and moves between the two poles. In his famous article, “Walking in the City”, De Certeau discusses mental and meaning images of the known factor in the physical manifestation of the city. De Certeau believes that a pedestrian brings about a double standard in the “reading” disci-

pline the designers and urban planners have imposed on the city. The pedestrian, in a personal manner, owns the dominant discipline. De Certeau likens the process of owning the city to a dream, as the dream might take the place of the real world and make it vague and double De Certeau, cited in [13, p. 187]. The idea of “spatial anecdotes” lends a specific importance to the analysis of daily life because the formation of such anecdotes is made within the gaps of larger power structures. In fact, it is possible to interpret such anecdotes as a human-related nicety which occurs in the space of one’s daily life and has the potential to disorder the predetermined structural lines.

Research Method

With regard to the nature of the current research, which focuses on the anecdotes and personal narratives, the method of narrative research brings about a deep understanding of the people’s anecdotes and narrations about the neighborhood wherein conflicts and complexities reveal themselves as the anecdote goes on. Such conflicts might contain deep meanings of the patterns of urban life. Narrative research emphasizes the lifeline, life periods, and the turning points of one’s lived life. [14, pp. 74 & 75]. To this end, the selected participants were of above 40 years of age and to have been living in the neighborhood for at least 30 years. All participants have reflected the patterns of the narratives, conflicts, and challenges as per the theme of the research. Some names are pseudonyms:

Table 1

The names of Interviewers

| | Full Name | Characteristics |
|----|----------------------|---|
| 1 | Abdollah Darvish | 75 years old, poet |
| 2 | Mohsen Mohammadkhani | 68 years old, member of the neighborhood council |
| 3 | Mansour Shams | 48 years old, active member of the neighborhood |
| 4 | Fatemeh Khavari | 45 years old, school principal for the deprived Afghan children |
| 5 | Ali Asgar | 75 years old, resident of the neighborhood |
| 6 | Mohammad Malek | 65 years old, carpenter |
| 7 | Ebrahim Jahanshah | 50 years old, shopkeeper |
| 8 | Fatemeh Seddiq | 45 years old, shopkeeper |
| 9 | Tahmineh Souri | 40 years old, shopkeeper |
| 10 | Simin Ashraf | 45 years old, active member of the neighborhood |

Source: authors own study.

Results

Exposition: The Old Neighborhood of Kan Meaning: Imaginary Representations of the Space

When people define the neighborhood of Kan, they refer to spectacular spaces which have already been ruined. Such spaces in Kan as garden alleys, cypress zones, gardens, and old houses act as reminding symbols in a way that the past of the neighborhood is visualized in its present existence for people. A revision of mental images to define a ruined geography represents deeper layers of a loss which is not just dependent on the lost physical changes but refers to the change of collective interactions, too. What people of Kan think is being missed or endangered is not just a latitude or a longitude but it is the “mental images” and “mental representations” of a physical dimension of space which is prone to threat and annihilation.

Regrets for the destruction of places are not just dependent on their physical side, but it is in their mental relation with space and in the memories of people that causes regrets. The methods through which the residents of Kan keep and interpret the elements of their collective history forms a type of emotional core with regard to the past. It is like a literary genre beyond a neighborhood whose residents feel regretful about their lost past. Variables like renovation, confinement of the fabric, the reduction of the population of the locals, and compulsory migrations result in the locals not being willing to form a new type of modern urban memory as they fail to easily delineate the border of their old neighborhood. However, even such a lost past is changed into a legacy which can be transferred to the next generations. An effort to save the memory of the locals from their neighborhood is like referring to the past to keep a name alive; a revival which can change the almost-lost past of the neighborhoods, in similar samples, into a distinct feature lending itself to research which is retrievable in the process of recalling.

Meaning: Eidetic Memory and Formulating the Concept of Community

In all memories people recount of the past of Kan, relating to themselves and their collective identity, there exists a type of common core wherein the local residents of Kan try to show themselves as an independent group, despite the fact that the concept of community might be quite imaginary for them. They try to formulate and develop such a concept in a variety of ways. A group, which distinguished itself from both the “today Tehran” and the “immigrants”, strug-

gles with its own history to draw the borders of such a distinction. By sticking to such concepts as “we are original and they have no originality”, “they are nasty but we are admirable”, and “we know what respect means but they do not”, they try to make their cultural-life history better than others.

A concept of being a nation that can push the borders of imagination despite the dispersion of residents can bond groups under the umbrella of imaginary borders. In Kan’s people’s terms, the concept of being a nation or an independent group can show itself through expressions such as “having originality and nobleness”, “owning vast property and lands”, “being cultured”, “having ethnic purity”, “enjoying neighborly relations”, and “having rich agriculture”. Such issues are distinguished identity sources in the collective memory of the locals of Kan by which the residents can create a kind of image of being a nation. The intensity of their objection and reaction to the immigrants stands witness to such a belief. Despite that fact that the emigrants have left the neighborhood of Kan and have dispersed across the spaces of Tehran and do not have direct interactions, nor live in a common physical space, upon a “banishment” condition, they jointly bear the identity burden of a group and consider each other connected with regard to the social understanding independent of the joint living place.

The collective memory of the residents of Kan is formed by the narrations giving way to the concept of being a nation/group. Referring to their experiences, memories, monuments, events, happenings, and some important dates (e. g., the construction of Kan Highway, the destruction of gardens, immigrants, etc.), the people in question have a sense of sharing in their history. Likewise, a history is made based on the image the residents have of the past. The images of the environment (garden alleys, farms, gardens, and mulberry gardens), the image of religion, traditions, and neighbors’ relations exist in the people’s image of themselves and their neighborhoods. Such images have made Kan locals to have a kind of communal awareness of their collective history.

Mid-Narration: Kan, Prone to Changes The First Complex: Strange Acquaintance; Forming a Sense of Being Forgotten

In narrations, it seems that the first complex the residents of Kan refer to while talking about their neighborhood is the experience of a sense of becoming forgotten and fading away. What has remained from the past to which people have had a sense of ownership has to some extent been lost and the migration phenomenon

and the control of the life and economy of the neighborhood by the immigrants has made the previously known atmosphere quite strange for the people of Kan. In a part of the interview transcripts, it is discussed that the destruction of the old fabric has with itself a sense of change and becoming forgotten:

The fabric was quite rural... but now everything has changed. Nothing is like before... We have been quite ignored.

An important part of urban and neighborhood-related awareness of the local people of Kan is formed by absences and becoming forgotten in which gaps and challenges reveal themselves in ideas, imaginations, and memories in line with the collective memory of people:

In my mind, I am still imagining the past. Those beautiful monuments and narrow alleys, with those thatched walls. We used to have baths which were quite beautiful one of which was the very Esmaloon¹ bath which was half-ruined and we saved it.

A hypothetical dialectic is formed between the past and the present and such a dialectic acts as a force that forms part of the identity and image of people upon the neighborhood. In fact, those elements which have been removed from the history of the neighborhood are revived and appear in urban awareness frameworks:

In the past, if one had a problem, all the people of Kan came to help. They had such a rich culture that did not let anyone know one from their neighborhood is in need or in trouble. They were in need themselves but helped others. They were hungry but helped their neighbors. Everyone in Kan was likewise, unexceptionally! People were all friends.

The people of Kan believe that their past is ruined and are experiencing a sense of becoming forgotten, rejected, and lost. The damage that is inflicted upon the urban memory by the process of forgetting observes and relates a type of individual sense of sorrow and regret to macro issues. The way they explain the history of garden alleys, neighbor relations, and the vastness of the properties connects their emotions to political, economic, and identity issues. The sense of Kan becoming forgotten is reflected in the increasing importance Tehran has found as the capital:

“Urbanization moved toward us, we did not go that way”; “Tehran has developed but we remained a ruined small corner”; “The relationship between Tehran and us is like that of the king and the beggar.”

The sense of losing belonging to a place, serenity, and uniformity, and showing human emotions are in close relation with the process of global and met-

ropolitan development. What is seen of old bricks, thatched alleys, bread-baking furnaces, and wooden lampposts in the space of narrations represents people's awareness and experience which tries to relate their history to metropolitan and cosmopolitan processes under the subjective force of rejection, marginalization, and suppression. The macro issues of metropolitanism that embrace Kan, in addition to top-down renovations of the city of Tehran, attend to the macro issues of immigrants' migration and homeland-making in the host culture the manifestation of which is seen in such recent urban issues as multi-neighborhoodism, multiculturalism, and de-territorialization.

Second Complex: Multi-Ethnicity; The Economic Mosaic of the Small Worlds

With regard to the central point of the narrations, what refers to the conflicts within the neighborhood in the form of a complex is the entrance of a significant number of Kurdish and Afghan immigrants, who have changed into the dominant residents of the neighborhood and taken control of its economy. For the time being, the neighborhood of Kan contains a collection of groups and identities, next to each other in one place, and each of such groups and identities is located at a specific hierarchy taking responsibility for a part of the economic and social activities and the sustainability of the neighborhood as per their position. Upon the hierarchy, in the past, the local residents of Kan, due to owning numerous gardens and properties, were the major power of the neighborhood. Over the years, however, when they started to sell their gardens to Afghan workers, they did not know that they were giving the major functionality of the neighborhood to them. Today, on the identity hierarchy of Kan, the immigrants are more active and have been able to gradually take control of economic affairs of the neighborhood and change it into a dwelling place:

At first, Afghans did not have any control, and nobody took them seriously. They were ordinary workers and weren't dominated, but by working for the people of Kan, now they are landlords and look down on the people of Kan. Even people of Kan now borrow money from them and sometimes pay interest. But Kurdish people had an even more important effect. But now the economy of Kan is dependent on Afghans; they have taken over all the farming activities.

The above narration shows that the immigrants, taking control of the economic process of the gardens, have marginalized the people of Kan. Afghans and Kurds have gradually been able to control

¹ One of the old and small neighborhoods of Kan.

the major structure of the neighborhood in the form of small group (such as daily behaviors and native culture spatial-taste commonalities) and big groups (such as controlling the economy of the neighborhood).

As an urban space, Kan can be understood first as a shelter for the immigrants and today as a living place for them. Immigrants' residence and settlement in Kan is a good example of the minorities' settlement in cities, through which they can demonstrate an effective organization of multiplicity in cities.

The one from Kan says that there is no point in going to my garden at 4 a. m. and pick the mulberries together with my wife and children, I rent the garden to an Afghan, sit back, and get the rent. If he wanted to work in the garden himself, he would need to give mulberries to his sister, to his brother, and some neighbors on both sides, so he has given it to the Afghans. Now, it is meaningless for a Kan dweller to buy/rent a piece of land and plant beans there, he will be laughed at. He would be told, 'it is pointless, afghans are there, give them the trouble!

Small groups of immigrants, in addition to holding to the differences, can reproduce their own societies and, gradually in the unknown and strange space, create the familiar living style.

The neighborhood of Kan is a remnant for Tehran remaining from the pre-modern era, but the city of Tehran has a city-village within which has dissolved in itself a variety of modern societies of the city. The village, having been rejected by Tehran, acts a metaphor that carries important processes of metropolitanism inside and bears a part of the organization of social space of the city of Tehran. Alienating or completely rationalized methods of development and renovation of Tehran does not conform with the internal logic and practical reality of the city-villages and neighborhoods. In fact, the renovation of the city of Tehran has taken the logic of an urban life from Kan.

It seems that the ethnic multiplicity of Kan and accommodating the immigrants have contributed to reproducing the vital element of life in Kan. If it were not so, most of the houses in Kan would not be rented. Besides, no permission is issued for construction and registering deeds in Kan. Despite the fact that the residents of Kan are generally dissatisfied with the immigrants in Kan, their migration to the neighborhood has prevented Kan from the annihilation of human life. In fact, what has made Kan still alive is the conglomeration of the ethnic groups and their diverse cultures.

Conflicts: Economic and Social Competitions of the Ethnic Groups; Immigrant-Local Tension

The conflict between the locals and immigrants in different urban regions has been a continuous phenomenon in the history of most cities in the world. The neighborhood of Kan, as a small space of the city of Tehran, shows numerous representations of the tensions created on a daily basis between the immigrants and the locals. When considered basically and structurally, many of the tensions are discursive issues. The basis of many imaginations and social actions can be understood through discourses. It seems that one of the major conflicts, which prevails a major part of the space of Kan, is conflicts or even interactions between the locals and the immigrants. In this section, as a part of the "mid" narration, under the title "conflicts", we investigate the existing tensions in the neighborhood.

The Discursive Construction of Social Affair in Tensions

The people of Kan give a type of discursive structure to the concept of "social affair" in daily routines of the neighborhood through their actions. Alteration ideas (such as installing street names tags, language revival, and poetry reading sessions about small alleys) originate in imagined and experienced spaces of representation of life in the past and what seems close to the utopian life in the past and change it into a type of spatial representation (giving a special local order to the anatomy of the neighborhood) for the immigrants. In the course of such events in the routines of life, it is observed that different groups create a specific discourse with regard to their own space and produce their own specific spaces upon such social affairs. In fact, the tension between the locals and the immigrants can be shown in the form of such social affairs which, in turn, refer to the discursive structure of a social affair.

The explanation of the process of the othering tensions in Kan, from different aspects, is aimed toward the others (the others from Tehran and the immigrants others). Such spaces continuously take from and are reproduced opposing numerous others. For example, efforts made to name alleys and revive the heritage can both refer to the process of producing space and maintaining the distinction of Kan against unified renovations of the city of Tehran and producing a space opposing the immigrants aiming to draw borders between the locals in the physical space of the neighborhood and the immigrants.

Under the theory of space production by Lefebvre via a spatial trigonality, namely 1) spatial practice (physical, tangible, and materialistic space), 2) representations

of space (conceptualized space, scientists, engineers, and technocrats space), and 3) spaces of representation (socially lived and experienced spaces), it was argued that Lefebvre analyzes the process of “social” production with regard to the interactions between the very trigonality. In this light, it seems that the process of space production, which is made by either local or the immigrant groups of people in Kan, contains the trigonality of spatial practice, representations of space, and spaces of representation. It is important to note that such a trigonality puts emphasis on the “social” production of space which can have a discursive structure by creating mutual opportunities for the action and structure.

Producing space is made not only by the locals but also by the immigrants. Immigrants are among the groups who experience a type of spatial-social disintegration from the place they have left behind. However, in the host domain, through interacting with organizations and local people, the immigrants move in the space and, due to their disintegration from the home country, settle in the host culture.

Local-Immigrant Diagonality: The Formation of Daily Nationalism

One of the most important narrations in Kan, which refers to distancing and rejection, is the one related to the construction of a separate township for the Afghans, which the locals of Kan consider a suggestion for the betterment of their neighborhood. One of the manifestations of allocating space to oneself and separating the space of others is observed in such a proposal:

“I am not on speaking terms with the immigrants at all. I myself prefer not to receive 90 percent of them! 100 Percent, they must leave Kan!”

“Afghans need to be organized and controlled, otherwise, Kabul and Herat will move to Kan! If we have the comprehensive plan, the Afghans need to leave. 80 percent will leave. If constructions get started, Afghans will not occupy the space. The plan is to the advantage of the people of Kan. If the Tehranis did not impose themselves on us, things would have been right, but now it's a different story.”

The issue of building townships, narrated by the locals, for the immigrants has implied meanings for a spatial organization with identity and social differences representing a type of modern otherness-rejection accompanied by such disparaging statements as “they are filthy”, “they are low-class”, “they have no respect”. Such metaphors represent that the idea of “ethnicity” in the social structure of collective life acts as an effective social issue which gives form to the urban imagination of the locals toward the immigrants.

Through the narrations, it is observed that there is a popular hostility between the locals and immigrants. At first, the people of Kan took advantage of the Afghans, but now the immigrants have dominated the locals, resulting in a mutual tolerance with veiled hostility, resistance, and lack of leniency.

When there was the 15th of Sha'ban¹ ceremony, some of the locals attended and got the sweets and fruits in a dignified manner. Now, for any public ceremony, we are afraid of the Afghans. The children with dirty feet and faces are running around everywhere. You can neither disrespect them nor receive them. A disgusting situation that makes us feel bad, too. In the neighborhood I see no locals, just the Afghans and Kurds.

It seems that the local residents of Kan, under the effects of the hegemonic discourse prevailing in Iran, consider the ethnic groups like Afghans and Kurds a type of threat. The immigrants in Iran are living on the blades of the dominance of domestic colonization and are sacrificed to the Iranians' hidden nationalistic mindset. The interviews show that, in some parts, the locals consider the moving of immigrants to Kan a predetermined plan that follows specific policies:

What you see today in Kan was planned 10 years ago. My friend's son-in-law now standing there watering the plants, is one of the staff of the Ministry of Intelligence. He might not be willing to confess but we all know. One day, we were sitting at a corner and I said, 'Hossein, I know that the Kurds have moved to Kan based on a plan. They want to deprive the locals of their own solidarity, culture, worldview, nobleness, and family. How is it that all the people from Kurdistan, Sanandaj, and Kermanshah moved to Kan?'

In Kurdistan, a process is observed through which non-Kurds have moved to Kurd-dominant regions to work in administrative organizations and service sectors. Such a strategy acts as a demographic pressure control that prevents the unification and solidarity of the Kurdish population in Kurdistan. Despite the fact that immigrants' movement to a region might follow some population control policies and affects the historical-religious organization of the neighborhood, the immigrants in Kan reflect their unique ethnicity effects in a variety of ways and stand against the locals. Especially, the Kurds ethnic groups do not simply disregard their native cultural identity and try to preserve their identity symbols in the neighborhood. Such a narration shows the process of name changing among Sunni Afghans who opt for Shia names:

¹ Sha'ban is one of Iranian religious ceremony.

Some of the Afghans change their names and opt for Ali and Fatemeh and Zahra or they are Sunnis but do likewise and select a Shia name for themselves. In the school I asked a mother why your daughter's name was Fatemeh despite the fact that you are a Sunni. She answered that after we moved to Iran, instead of her real name, we call her Fatemeh. Right now I have two students, they are Fatemeh and Setayesh 'Omari'! The last name is 'Omari' but the first name 'Fatemeh'! Or the other was called Othman but after moving to Iran, he changed his name. Iranian do not accept even the Sunnis.

The representations the interviews offer of the disagreement among the ethnic groups demonstrate that the locals draw an image of discordant civilizations in Kan today, which can have its origins in colonization. Such discordances refer to the fact the life of the ethnic groups, when living with each other, is full of tensions, which prevent us from forming a monolithic image of a cosmopolitan life. It warns against the idea that all ethnic groups belong to the same humanity and what is highlighted is a type of lack of tolerance and support for such concepts as nobleness. Ideas that are developed based on ethnicity or nationalism can be quite blurred and invisible after they form, but they still exist in their subconscious minds.

Immigrants: Economic Life and Work on the Borders of Rejection and Deprivation

Some illegal Afghan immigrants in the neighborhood of Kan are living a rather poor life in small and old but crowded houses. Their living in such houses, which the locals deems to be inadequate, gives a new meaning to the physical place and reconstructs the prone-to-destruction space. Despite such financial deprivation and social rejection, it is possible to trace their collective identity which, in the form of numerous groups, do different activities in the neighborhood, in particular, and across Tehran, in general, and establish their own social order. Those Kan residents who used to own gardens, at first employed the Afghans to work in their gardens and earned economic profit.

Now, however, the Afghans have expanded their communities and developed their identity process in the space, making the locals see the immigrants as their rivals. The locals try to reject the sovereignty of the immigrants in the neighborhood by emphasizing their nobleness and nativeness. The Afghan and Kurd immigrants, at first, face a type of domestic colonization that brings about unequal economic and social condition in a way that they should admit doing low-class tasks and living in inappropriate houses. On a small scale, the

situation in Kan is a reflection of unequal development all around Tehran and across Iran, putting the minor ethnic groups in a more discriminatory and exploitative situation. The immigrants who have been forced to leave their motherland and stay in Kan live under unfavorable circumstances. Some of the Afghans and Kurds have gradually managed to improve their life in the neighborhood and obtain economic profit, but there are still others who are living a hard life.

The Coda: The Vista of Kan Confinement in the Homeland

Strangement in one's homeland is the gloomiest form of confinement—the kind that turns people into familiar strangers at home and gradually fade the sense of belonging. The local residents of the neighborhood, on two large-scale processes, have been alienated from their previous lifestyle: On the one hand, the renovations of the city of Tehran, which have confined Kan neighborhood within a rural physical fabric, and, on the other hand, the multiple processes of the immigration of ethnic groups to the neighborhood. The municipality has introduced the neighborhood as a valuable rural fabric and that is why Kan residents are not allowed to reconstruct their old houses and many houses do not have registered deeds. Such issues have caused many Kan residents to leave the place and the others still staying there have been confined in the houses with no deeds. The renovation of the neighborhood has marginalized the people of Kan and made the neighborhood a confined place.

Now, in Kan, many locals are following the official issues to register the deeds of the houses and the members of the neighborhood council try to pass and execute the comprehensive plan for the neighborhood. The narrations show that the comprehensive plan enables the landlords to reconstruct their houses with three or four floors. The plan works to the benefit of the residents in a way that they can reconstruct the old houses and rent them. However, such an issue will completely change the fabric of the neighborhood and the beginning of apartment building in the neighborhood would result in the gradual death of the place and likens the neighborhood to the surrounding townships.

Constructing Homeland among Estranged Ethnic Groups

Immigrants on a continuum of rejection and deprivation gradually form their multiple identity spaces and arenas in the neighborhood — a space wherein one cannot easily reject the identity of others by emphasizing that of oneself. The process of construct-

ing space in the neighborhood and getting stabilized there by the immigrants cannot be sought just in a collection of systematic behaviors and thoughts but the immigrants can change the dominant urban order by daily behaviors and invisible movements. In fact, immigrants can create their own spatial stories under the clear and dominant order of the city. Today, an important part of life in the neighborhood of Kan belongs to the immigrants' specific spatial meanings which produces a part of the space of the neighborhood of Kan and the city of Tehran.

Language, in general, and the order of language, in particular, can skillfully deviate the space from the dominant space. Even the special methods of expressions and pronunciations, as a daily strategy, can create spatial distinctions for the immigrants. Michel De Certeau believes that even the ordinary process of walking in the city can, as a spatial strategy, reverse the dominant order. The games the immigrant kids play in the neighborhood are among the most active forms that signify a sense of ownership by the "other" in the neighborhood and cast doubts on the stable drawings of the space. The manner the kids run, laugh, and play and their physiques and happiness create their specific inventive spaces in the neighborhood. Changes and the small belongings of the immigrants can gradually bring about a new interpretation of spatial designs in the neighborhood. Such new interpretations can even distort the power hierarchy of the neighborhood and gradually change the equilibrium to the benefit of the other group.

Conclusion

This article shows how immigrants can produce their economic and social spaces in the neighborhoods. In this part, efforts are made to answer the following question with regard to theoretical approaches and general interpretations: "How have the economic and social spaces become organized in the neighborhood of Kan?"

The spatial development of numerous cultures next to one another, and collecting small worlds for people and immigrant groups in the neighborhood of Kan depends on the process of organizing many major and minor trade centers in the central sections of the city of Tehran which can provide job opportunities of low status for the immigrants. In this light, the neighborhood of Kan acts as a dormitory for the immigrants. In fact, it is the spatial economy of Tehran which has changed the neighborhood of Kan into a confined neighborhood and has concentrated spatial distribution of the immigrants in Kan. Despite the fact that the neighborhood has specific potentials for the immigrants (like abundant gardens and inexpensive, crowded houses), the model of urban order of Tehran and the vast distribution of economic activities of Tehran and the increasing focus of economy there intensify the solidarity of the neighborhood. In fact, stabilization of the immigrants in Kan is the dialectic result of the spatial conflict between Tehran and Kan.

It is also argued that the plan for homogenizing numerous cultural and ethnic processes in the city can result in the collapse of the ruling ideology of the metropolis. The urban centers in Tehran and in metropolises, as Lefebvre believes, due to architectural triviality of third modern grade, move towards collapse,

Table 2

Implications by Observing Story Elements in the Chronology of Kan

| Recounting the narrations of the neighborhood of Kan based on chronological order | | | | |
|---|---|--|---|--|
| The Old Kan (Outset): Image | | Prone-to-Change Kan (Mid) | | Vista of Kan (Coda) |
| Image / Narration | Meaning | Complex | Challenge | The Eventual Scene |
| Image of an imaginary geography | 1. Imaginary spatial representation 2. Photographic memory and planning the concept of community | 1. Strange Acquaintance: The sense of becoming forgotten 2. Multiple ethnicity: The Economic Mosaic of small worlds | Ethnic groups' Economic and Social competitions A. The discorsal structure of social affair in tensions B. Local-Immigrant duality: The formation of daily nationalism C. Economic Life and work on the borders of deprivation and rejection | 1. Estrangement in the homeland 2. Constructing homeland among estranged ethnic groups' |

Source: authors own study.

resulting in the change of city centers into a vacant lobby with no relation to the link between the residents and the city and becomes alienated from the residents. In fact, the urban centers are a formal reality wherein conflicts, society, and synchrony occur but void of any content. Hence, gradually, a type of intra-city transfer and suburbanization takes form in the metropolis, which direct life processes toward rural regions. As a result, the crisis the metropolis confronts has failed to realize the actual process of life as an “urban issue” in abstract spaces like gaps and networks. Tehran has also formed an abstract type of location which does not correspond to the real logic of the residents’ life both ethnicity — and culture-wise and Lefebvre considers it city crisis.

To make it short, the local residents of Kan have images and memories of the past entities but they do not correspond to the reality of their current social life. In fact, people have images of their neighborhood and their past but during their routine life, they cannot find a corresponding reality to those images. Therefore, there is a gap between the image and reality and such a gap can become so deep that it might result in a meaning crisis in life. As a result, urban entities and those of the neighborhoods need to enter the imaginary shapes of the urban memory and the imaginary shapes of the urban memory should have real and tangible realities in a way that space finds its way into the arenas of memory.

References

1. Tonkiss F. (2005) *Polity Press*.
2. Bianchini F. (2006) *Urban Mindscape of Europe*. M.: Editions Rodopi BV.
3. Crinson M. (2005) *Urban Memory and Amnesia in the Modern City*, M.: Routledge.
4. Fakouhi N. (2005) *Urban Anthropology*, Tehran: Ney.
5. Missztalztal B. (2003) *Open University Press*.
6. Park R. (1967) *University of Chicago press*.
7. Cassel P. (1993) *Stanford University Press*.
8. Gottdiener M. (1993) *Sociological Theory*, Vol. 11, No. 1, pp. 129—134.
9. Zieleniece A. (2007), *Space and Social Theory*, M.: SAGE Publications.
10. Goovewardena K., Kipfer S. (2008) *Space, Difference, Everyday Life: Reading Henri Lefebvre*, Routledge, Christian Schmid, *Towards a Three Dimensional Dialectic: Lefebvre’s Theory of the Production of Space*.
11. Bridge G., Waston S. (2002) *The Blackwell City Reader*, M.: Blackwell, Henri Lefebvre, *The Right to the City*, pp. 367—374.
12. Halbwachs M. (1992) *Chicago: Un. Chicago Press*.
13. During S. (2007) *The Cultural Studies Reader*, M.: Routledge.
14. Du Certeau M. (2007) *Walking in the City*.
15. Creswell J. V. (2007) *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*, M.: SAGE Publ.

Information about authors

Somaye Shalchi — Assistant Professor of Sociology at Allameh Tabataba’i University, Tehran, Iran. Somayeh.shalchi@gmail.com

Faezeh Mohabbati — Master Student of Sociology at Allameh Tabataba’i University, Tehran, Iran. f.mohabbati@gmail.com

ЖКХ КАК ИНДИКАТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

И. А. Белова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Цель исследования заключается в анализе современного состояния рынка ЖКХ в рамках Уральского федерального округа (УФО). Исследованы особенности рынка ЖКХ в УФО, определены его ключевые тенденции развития и драйверы роста. Проведена оценка объема рынка ЖКХ в УФО в стоимостном выражении, представлена его динамика в 2015—2020 гг. Рассмотрены структура оказания услуг ЖКХ и структура жилищного фонда в УФО в рамках регионов и округов. Показана неоднородность данных структур. Весомая доля (около 66,0%) в обеих представленных структурах приходится на два региона: Свердловскую и Челябинскую области. Результаты, полученные в данной работе, позволяют в дальнейших исследованиях провести конкурентный анализ на рынке ЖКХ в УФО, определить доли крупнейших конкурентов, оценить объем потребления ЖКХ на душу населения, а также насыщенность и предполагаемый потенциал рынка ЖКХ в УФО.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, развитие регионов, жилищно-коммунальное хозяйство, тенденции развития ЖКХ, особенности развития, Уральский федеральный округ, регионы Уральского федерального округа.*

Развитие жилищно-коммунального хозяйства выступает одним из главных системных индикаторов устойчивого развития города, региона, государства в целом. Экономическая эффективность жилищно-коммунальной сферы весьма существенна, однако еще большую значимость имеет ее косвенное воздействие на эффективность общественного воспроизводства капитала ввиду ее влияния и определения уровня и качества жизни населения. При этом, учитывая значимый характер отрасли ЖКХ, ее особенности и коллективную направленность, насыщение рынка и спроса в данной нише неосуществимо. Рынок обладает высокой потенциальной емкостью. Однако достижение потенциала рынка и его качественное развитие сдерживается институциональными, социально-экономическими, организационно-правовыми и технологическими факторами.

Цель исследования заключается в анализе современного состояния рынка ЖКХ в рамках Уральского федерального округа.

Роль сферы ЖКХ в структуре региональной экономики обусловлена качественным содержанием свойств данной сферы, ее влиянием на устойчивость городов и регионов. Исследование влияния ЖКХ на устойчивость города, изучение основных показателей и составляющих обеспечения устойчивости города, связанных с улучшением и модернизацией жилищно-коммунального хозяйства, по степени

комфортности проживания населения выполнили У. Шалболова и коллеги [10]. Методику оценки устойчивого развития предприятия с помощью интегрального показателя, отражающего уровень результатов деятельности в различные периоды хозяйствования предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства, предложили Н. Тарануха и Н. Жулдыбина [13]. При этом динамику основных показателей, характеризующих условия и результаты развития человеческого потенциала в регионах, входящих в Уральский федеральный округ России, в том числе производительности труда, раскрыл В. Бархатов [1]. Современные направления развития жилищно-коммунального хозяйства России исследовали Н. Кемайкин и М. Павленков [4]. Кардинальное направление развития сферы ЖКХ — уменьшение в отрасли присутствия частного бизнеса — предложили М. Львова и коллеги [5]. В частности, предложен отказ от крупного бизнеса и тотальный государственный контроль естественных монополий в энергетике, ЖКХ и на транспорте. В то же время на функционирование частного бизнеса в ключевых малых и средних предприятий, в том числе компаний, предоставляющих услуги по управлению жилищным фондом, оказывают влияние множество внутренних и внешних факторов, которые исследовали Е. Николаева и Д. Плетнев [7], В. Бархатов и И. Белова [2]; аспект доверия к российской экономике и бизнес-среде изучили Д. Бенц и коллеги [3].

Методику комплексной оценки уровня экологизации жилищно-коммунального хозяйства в контексте устойчивого развития регионов Украины предложили Х. Штогрин и коллеги [11]. Особенности функционирования жилищно-коммунальных услуг и основные направления реформирования жилищно-коммунальных услуг исследовали О. Ненахова [6], И. Плотникова и И. Сорокина [9]. Вопросы, связанные с системным кризисом ЖКХ в России, ходом реформирования ЖКХ, состоянием основных фондов ЖКХ, раскрыл Ю. Соколов [12]. Государственную информационную систему ЖКХ как основу управления сетевыми отношениями в России исследовали О. Дьяченко и коллеги [8].

В качестве теоретической и методологической базы настоящего исследования выступили аналитические и обзорные статьи в области изучения проблем функционирования ЖКХ в России в целом и в Уральском федеральном округе в частности. Круг охвата данных проблем широк, а качественное развитие рынка ЖКХ сдерживается невысоким уровнем реальных доходов населения, высоким износом объектов коммунальной инфраструктуры, недостаточным объемом инвестиций в отрасль, невысокой эффективностью управляющих компаний и субподрядных организаций, отсутствием института собственников жилья, слабо сформированной культурой потребления и оплаты жилищно-коммунальных услуг, большим объемом задолженности по оплате жилищно-коммунальных услуг, низким уровнем цифровизации в отрасли.

В качестве методического инструментария настоящего исследования выступили общенаучные методы, включая методы сравнительного и графического анализа, индукции, дедукции, синтеза, системного подхода, экономико-математические методы исследования.

В качестве информационной базы настоящего исследования выступили данные Росстата РФ, а именно данные Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), специализированных порталов, включая Единый информационный ресурс ГИС ЖКХ, государственную корпорацию «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (Фонд ЖКХ).

Рынок ЖКХ в Уральском федеральном округе характеризуется следующими особенностями:

— Одной из основных проблем сферы ЖКХ является высокий и продолжающий нарастать уровень физического и морального износа коммунальной инфраструктуры. Согласно данным

инвентаризации всех коммунальных сетей, проведенной Минстроем РФ в феврале 2020 г., износ сетей по стране составляет в среднем 58,0% при общей протяженности свыше 900 000 км, в то время как износ тепловых и электрических сетей в регионах Уральского федерального округа достигает 60,0%, а водопроводных и канализационных — 68,0—70,0%. При этом ежегодно меняется только 4,0—5,0%, что является недостаточным объемом работы по замене ветхих сетей и реконструкции объектов коммунального хозяйства. Это в конечном итоге приводит к увеличению их износа.

— Стоимость услуг ЖКХ в Уральском федеральном округе варьируется в зависимости от региона и занимает различную долю в ежемесячных расходах домохозяйств. Согласно исследованию Сбербанка «СберДанные», в среднем по стране оплата услуг ЖКХ занимает 11,4% в ежемесячных расходах домохозяйства, однако этот показатель существенно меняется от региона к региону. Так, в Ямало-Ненецком автономном округе доля услуг ЖКХ в ежемесячных расходах домохозяйств составила 12,76%, в Ханты-Мансийском автономном округе — 11,23, в Курганской области — 11,64, в Свердловской области — 10,77, в Челябинской области — 9,44%. Самая высокая доля таких затрат среди регионов УФО установлена в Тюменской области — 13,87%.

— Концентрация действующих компаний, оказывающих услуги по управлению эксплуатацией жилого фонда, в рамках каждого региона в Уральском федеральном округе имеет следующий вид. Согласно расчетам автора, выполненным по данным реестра управляющих организаций по России, представленного на портале государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (Реформа ЖКХ), 45,9% таких компаний сконцентрированы в Свердловской области, на долю Челябинской области приходится еще 21,9%, в Курганской области сосредоточено 11,0% таких компаний, в Тюменской области — 10,4%, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах — соответственно 6,9 и 3,9%.

— В структуре управляющих организаций жилищным фондом в Уральском федеральном округе существенная доля (примерно 62,5%) приходится на управляющие компании, остальные организации (примерно 37,5%) представляют собой ТСЖ, ЖСК и иные специализированные кооперативы.

— Рынок ЖКХ в Уральском федеральном округе среди операторов рынка характеризуется низким

уровнем концентрации (большое количество операторов с незначительными долями рынка).

К ключевым тенденциям рынка ЖКХ в УФО относятся следующие:

— Набирает обороты популярность безналичных платежей в сфере ЖКХ, что обусловлено удобством совершения транзакций — оплатой по QR-коду. Согласно исследованию Сбербанка «СберДанные», доли безналичных транзакций в платежах за ЖКХ в регионах Уральского федерального округа составили (%): Ямало-Ненецкий автономный округ — 91,0, Ханты-Мансийский автономный округ — 91,0, Тюменская область — 85,0, Свердловская область — 79,0, Челябинская область — 77,0, Курганская область — 71,0, в то время как в среднем по России доля безналичных транзакций в платежах за ЖКХ — 85,3 %.

— В число качественных тенденций развития рынка входит создание и становление институтов в сфере ЖКХ, деятельность которых заключается в выработке эффективных решений, направленных на развитие жилищно-коммунального хозяйства. В число таких институтов и платформ входят: Единый информационный ресурс — ГИС ЖКХ, государственная корпорация «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (Фонд ЖКХ), «Комфортная городская среда и ЖКХ», Совет по профессиональным квалификациям в ЖКХ (СПК ЖКХ), «Умный город», Ассоциация региональных операторов капитального ремонта многоквартирных домов (АРОКР), ассоциация «ЖКХ и городская среда», ассоциации «Национальный жилищный конгресс», некоммерческое партнерство «ЖКХ контроль», «Школа грамотного потребителя», «ДОМ.РФ» — финансовый институт развития жилищной сферы, ФАУ «Главгосэкспертиза России», ФАУ «Роскапстрой», ФБУ «ФЦСИП», ФАУ «ФЦС» и др.

— Тенденция повышения прозрачности рынка ЖКХ, связанная с обязанностью раскрытия информации о деятельности управляющей организации путем ее публикации на официальном интернет-сайте, предназначенном для этих целей, — Фонд ЖКХ, а также предоставления данных о жилом фонде в ГИС ЖКХ. Кроме того, Фонд ЖКХ формирует рейтинги управляющих организаций с отражением информации по пяти блокам: масштаб деятельности, финансовая устойчивость, эффективность деятельности, репутация, прозрачность.

— К одной из основных проблем рынка ЖКХ относится невысокий уровень платежной дисциплины (отношение произведенных платежей к сумме

выставленных счетов за услуги ЖКХ). В соответствии с расчетами автора, выполненными по данным Росстата, по итогам 2019 г. уровень платежной дисциплины в регионах УФО распределился следующим образом. Самый высокий уровень платежной дисциплины характерен для Курганской области (96,6 %), затем идет Ханты-Мансийский автономный округ (96,0), потом Свердловская область (95,0), далее по убыванию — Тюменская область (93,9), Ямало-Ненецкий автономный округ (93,1), Челябинская область (90,6). При этом уровень платежной дисциплины в среднем по УФО составил 93,9 %, в то время как в среднем по России данный показатель установился на уровне 95,4 %. Также необходимо отметить, что, по оценке экспертов, по итогам 2020 г. наращиванию задолженности по оплате ЖКХ и, как следствие, снижению уровня платежной дисциплины будут способствовать внесенные изменения в Постановление Правительства РФ «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» в апреле 2020 г., предусматривающие мораторий на начисление штрафных санкций за неоплаченные коммунальные услуги, взыскание пени за несвоевременную оплату коммунальных услуг и внесение взносов на капремонт. Срок действия моратория до конца 2020 г., с 1 января 2021 г. пени начисляются на всю сумму задолженности.

— Рынок ЖКХ, как и многие другие сферы, подвержен усилившимся процессам цифровизации. В частности, развиваются диджитал-проекты и разрабатываются IT-продукты, позволяющие сделать жизнь людей комфортнее.

— Ежегодная индексация потребительских тарифов на услуги ЖКХ. Индексация тарифов в 2020 г. была предусмотрена распоряжением Правительства № 2556-р от 29.10.2019, в среднем по стране она составила около 4,0 %. Для каждого региона был установлен свой максимально допустимый индекс. Так, например, для Челябинской, Свердловской, Курганской областей, Ханты-Мансийского автономного округа он составил 3,6 %, для Тюменской области и Ямало-Ненецкого автономного округа — 4,0 %.

— В 2020 г. началась модернизация коммунальных сетей, износ которых составляет более 60 %. При этом в Уральском федеральном округе в 2020 г., помимо уже реализующегося проекта по строительству очистных сооружений хозяйственно-бытовых сточных вод в городе Верхние Серги Свердловской области, приняты к рассмотрению восемь проектов

модернизации коммунальной инфраструктуры. В частности, Свердловская область — два проекта по строительству очистных сооружений хозяйственно-бытовых сточных вод в Арамиле и Верхотурье, предусматривающие софинансирование Фонда ЖКХ в размере 450,5 млн руб. Челябинская область — четыре проекта, предусматривающие реконструкцию очистных сооружений правого берега в Магнитогорске, системы теплоснабжения старой части Сатки, а также модернизацию системы теплоснабжения в поселке Энергетиков Троицкого городского округа с софинансированием Фонда ЖКХ в 635 млн руб. Ханты-Мансийский автономный округ — два проекта по реконструкции котельных в Когалыме и Сургутском районе на сумму 209,8 млн руб. Общая стоимость данных проектов составляет 3,3 млрд руб., в том числе почти 1,5 млрд руб. планируется привлечь из средств Фонда ЖКХ.

— Одним из векторов развития рынка ЖКХ в России, в том числе в Уральском федеральном округе, выступают государственные программы и проекты в рамках реформирования жилищно-коммунального хозяйства, включая национальный проект «Жилье и городская среда», охватывающий четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда»; государственную программу «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»; модернизацию коммунальной инфраструктуры в 2019—2025 гг. (Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 26.12.2015 № 1451, в ред. от 11.02.2019 № 108); поддержку энергоэффективного капремонта в 2019—2025 гг. (Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ, Постановление Правительства от 17.01.2017 № 18, в ред. от 11.02.2019 № 108)] и др.

— В 2019 г. Минстрой РФ утвердил стандарты «умных городов», которые в течение пяти лет планируется внедрить в города, численность населения которых превышает 100 тыс. чел. В рамках цифровой трансформации ЖКХ приоритетным направлением выступает концепция «умного» ЖКХ с внедрением современных технологий, позволяющих в онлайн-режиме узнать всю необходимую информацию о техническом состоянии дома и его инженерных сетях, его проблемах и путях их решения. Кроме того, в число основных направлений цифровой трансформации вошла разработка мобильного приложения, позволяющего оперативно

взаимодействовать с управляющей организацией и решать бытовые проблемы удаленно.

Рассмотрим динамику объема рынка ЖКХ в Уральском федеральном округе. Согласно расчету автора, выполненному на основе данных Росстата, объем рынка ЖКХ в Уральском федеральном округе в 2020 г. установился на уровне 476,9 млрд руб. Прирост относительно 2019 г. составил 5,1 %.

Динамика объема рынка ЖКХ в УФО в 2015—2020 гг. носит преимущественно линейный характер и характеризуется положительной направленностью. Основными векторами роста исследуемого рынка на протяжении анализируемого периода выступали такие факторы, как: увеличение числа обслуживаемых жилых зданий и помещений, обусловленное ежегодным приростом жилищного фонда; ежегодное повышение потребительских тарифов на жилищно-коммунальные услуги; рост инвестиций в жилые здания и помещения; реализация Национального проекта «Жилье и городская среда», охватывающего четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда», а также реализация Государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»; поддержка ипотечного кредитования. Динамика объема рынка ЖКХ в УФО в 2015—2020 гг. представлена на рис. 1.

Структура оказания услуг ЖКХ в Уральском федеральном округе в разрезе областей и округов показывает, что лидирующее положение занимает Свердловская область с долей рынка 33,6 %, чуть меньшая доля (второе место в рассматриваемой структуре) — 32,3 % — принадлежит Челябинской области, на третьем месте — Ханты-Мансийский автономный округ — ЮГРА (доля 13,3 %). Далее по убыванию идут Тюменская область (9,1), Ямало-Ненецкий автономный округ (8,3), и на последнем месте — Курганская область (3,0).

Такое распределение долей в рамках оказания услуг ЖКХ в Уральском федеральном округе по областям и округам свидетельствует о том, что две трети (66,8 %) жилищного фонда сосредоточено в двух регионах с самой высокой плотностью населения — Свердловской и Челябинской областях, а их совокупная доля в рамках оказания услуг ЖКХ составляет 65,9 %. При этом примечательным является тот факт, что в некоторых регионах УФО (например, при сравнении Тюменской области и Ямало-Ненецкого автономного округа), несмотря на мень-



Рис. 1. Динамика объема рынка ЖКХ в УФО, 2015—2020 гг.

Источник: расчет и оценка автора по данным Росстата.

шую долю жилищного фонда Ямало-Ненецкого автономного округа в структуре жилищного фонда (доля 4,3 %) его доля в рамках оказания услуг ЖКХ почти два раза выше (доля 8,3 %), в то время как в Тюменской области наблюдается обратная ситуация. Это объясняется более высокими тарифами на жилищно-коммунальные услуги, установленными в Ямало-Ненецком автономном округе, и меньшей плотностью населения по сравнению с Тюменской областью. Структура оказания услуг ЖКХ в УФО и структура жилищного фонда УФО по регионам в 2020 г. представлены на рис. 2 и 3 соответственно.

В результате проведенного исследования можно сделать ряд выводов.

Во-первых, исследованы особенности рынка ЖКХ в Уральском федеральном округе, свидетельствующие об отсутствии надлежащим образом сформированного института активных и ответственных

собственников помещений в многоквартирных домах, обладающих определенным уровнем ответственности. Более того, сдерживающим фактором развития исследуемого рынка в УФО выступает высокий физический и моральный износ объектов коммунальной инфраструктуры. Износ тепловых и электрических сетей в регионах УФО достигает 60,0 %, а водопроводных и канализационных — 68,0—70,0 %, что выше среднего показателя по стране — 58,0 %.

Во-вторых, определены тенденции развития рынка ЖКХ в УФО. В число качественных тенденций развития исследуемого рынка входят усилившиеся процессы цифровизации и цифровой трансформации ЖКХ, повышение прозрачности рынка ЖКХ, что связано с обязанностью раскрытия информации о деятельности управляющей организации на официальных интернет-сайтах — Фонд ЖКХ и ГИС ЖКХ, создание и становление институтов в сфере ЖКХ, деятельность которых заключается в выработке эффективных решений, направленных на развитие жилищно-коммунального хозяйства.

В-третьих, представлена динамика объема рынка ЖКХ в УФО в 2015—2020 гг. При этом динамика исследуемого рынка носит преимущественно линейный характер со среднегодовым темпом прироста 5,7 %. Так, в 2020 г. по отношению к 2015 г. объем рынка вырос почти на треть (+32,1 %) и составил 476,9 млрд руб.

В-четвертых, выявлены драйверы роста объема рынка ЖКХ в УФО, в число которых входят реализация Национального проекта «Жилье



Рис. 2. Структура оказания услуг ЖКХ в УФО, 2020 г.



Рис. 3. Структура жилищного фонда УФО по регионам, 2020 г.

Источник: расчет и оценка автора по данным Росстата.

и городская среда» и Государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»; ежегодное увеличение числа обслуживаемых жилых зданий и помещений, обусловленное приростом жилищного фонда; ежегодная индексация тарифов на жилищно-коммунальные услуги; реализация мер социальной поддержки граждан по оплате жилого помещения и коммунальных услуг в виде выплачиваемых субсидий.

В-пятых, исследована структура оказания услуг ЖКХ в УФО по регионам. С небольшим перевесом относительно Челябинской области (доля 32,3 %) лидирующее положение занимает Свердловская

область (доля 33,6 %). В целом на обе эти области приходится почти две трети объема рынка ЖКХ в УФО в стоимостном выражении. Это в большей степени обусловлено высокой концентрацией жилищного фонда в данных регионах (на оба региона приходится 66,8 % жилищного фонда УФО в целом) и высокой плотностью населения в них.

Результаты, полученные в данной работе, позволят в дальнейших исследованиях провести конкурентный анализ на рынке ЖКХ в УФО, определить доли крупнейших конкурентов на исследуемом рынке, оценить объем потребления ЖКХ на душу населения, а также насыщенность и предполагаемый потенциал рынка ЖКХ в УФО.

Список литературы

1. Barkhatov V. Reproduction of Human Potential in the Ural Federal District in Russia under the New Normal Conditions // E3S Web of Conferences. 2020. 210. 15002. DOI: 10.1051/e3sconf/202021015002.
2. Barhatov V, Belova I. External Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises of Russia: Economic Aspect // Country Experiences in Economic Development, Management and Entrepreneurship. Proceedings of the 17th Eurasia Business and Economics Society Conference. 2017. Vol 5. P. 453—468. DOI: 10.1007/978-3-319-46319-3_28.
3. Barkhatov V., Benz D., Pletnev D. Trust in the Russian Economy and Business Environment // E3S Web of Conferences. 2020. 210. 13013. DOI:10.1051/e3sconf/202021013013.
4. Kemaykin N., Pavlenkov M. Development Directions of Housing and Communal Services of Russia // Bulletin of the Tomsk State University. 2020. (51). P. 21—34. DOI: 10.17223/19988648/51/2.
5. L'vova M., Bakunova T., Kol'tsova T. Sustainable Development as an Alternative Goal of Economic Actors in Modern Society // Bulletin of the Voronezh State University of Engineering Technologies. 2018. 4 (80). P. 452—455. DOI: 10.20914/2310-1202-2018-4-452-455.
6. Nenakhova O. Peculiarities of Functioning of Housing and Communal Services and Main Directions of Reform of Housing and Communal Services // North Caucasus Legal Vestnik. 2018. 1 (2). P. 87—91. DOI: 10.22394/2074-7306-2018-1-2-87-91.
7. Nikolaeva E., Pletnev D. Internal Business Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises in Russia // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2015. 6 (4). P. 768—774. DOI:10.14505/jarle.v.4 (14).06.
8. Pletnev D., Fink O., Dyachenko O. State Information System of Housing and Utilities Sector as a Basis of Network Relationship Management in Russia // Eurasian Business Perspectives. Proceedings of the 25th Eurasia Business and Economics Society Conference. 2020. Vol. 1. P. 127—137. DOI: 10.1007/978-3-030-35051-2_9.
9. Plotnikova I., Sorokina I. Modern Housing and Communal Services Development Problems // Problems of Territory's Development. 2019. 6 (104). P. 52—68. DOI: 10.15838/ptd.2019.6.104.4.
10. Shalbolova U., Chikibayeva Z., Yegemberdiyeva S., Kim Ye. Housing and Communal Services as a Factor of the Urban Sustainability // E3S Web of Conferences. 2020. 208 (16). 04013. DOI: 10.1051/e3sconf/202020804013.
11. Shtogryn H., Sakal O., Zapukhliak I., Kinash I. The Ecologization of Housing and Communal Services of Ukraine in the Context of Sustainable Development // Journal of Eastern European and Central Asian Research. 2019. 6 (1). P. 113—130. DOI: 10.15549/jeecar.v6i1.251.
12. Sokolov Yu. Systemic Crisis of Housing and Communal Services in Russia // Issues of Risk Analysis. 2020. 17 (5). P. 10—25. DOI: 10.32686 / 1812-5220-2020-17-5-10-25.
13. Taranukha N., Zhuldybina N. Management of Sustainable Development of an Enterprise in the Sphere of Housing and Communal Services // Bulletin of Kalashnikov ISTU. 2018. 21 (3). P. 100—105. DOI: 10.22213/2413-1172-2018-3-100-105.

Сведения об авторе

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 115—121.*

HOUSING AND COMMUNAL SERVICES AS A DRIVER OF THE URALS FEDERAL DISTRICT SUSTAINABLE DEVELOPMENT

I. A. Belova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. belova@csu.ru

The purpose of the study is to analyze the current state of the housing and communal services market in the Ural Federal District. The features of the housing and communal services market in the Urals Federal District have been investigated, its key development trends and growth drivers have been identified. An assessment of the volume of the housing and communal services market in the Urals Federal District in value terms is carried out, its dynamics in 2015—2020 is presented. The structure of the provision of housing and communal services and the structure of the housing stock in the Ural Federal District within the framework of regions and districts are considered. The heterogeneity of these structures is shown. A significant share (about 66.0%) in both structures presented falls on two regions: Sverdlovsk and Chelyabinsk regions. The results obtained in this work will allow, in further studies, to conduct a competitive analysis on the housing and communal services market in the Urals Federal District, determine the shares of the largest competitors, estimate the volume of utilities consumption per capita, as well as the saturation and estimated potential of the housing and communal services market in the Urals Federal District.

Keywords: *sustainable development, regional development, housing and communal services, trends in the development of housing and communal services, features of development, the Ural Federal District, regions of the Ural Federal District.*

References

1. Barkhatov V. (2020) *E3S Web of Conferences*, no. 210, 15002. DOI:10.1051/e3sconf/202021015002.
2. Barhatov V, Belova I. (2017) *Country Experiences in Economic Development, Management and Entrepreneurship. Proceedings of the 17th Eurasia Business and Economics Society Conference*, no. 5, pp. 453—468. DOI: 10.1007/978-3-319-46319-3_28.
3. Barkhatov V., Benz D., Pletnev D. (2020) *E3S Web of Conferences*, no. 210, 13013. DOI: 10.1051/e3sconf/202021013013.
4. Kemaykin N., Pavlenkov M. (2020) *Bulletin of the Tomsk State University*, no. (51), pp. 21—34. DOI: 10.17223/19988648/51/2.
5. L'vova M., Bakunova T., Kol'tsova T. (2018) *Bulletin of the Voronezh State University of Engineering Technologies*, no. 4 (80), pp. 452—455. DOI: 10.20914/2310-1202-2018-4-452-455.
6. Nenakhova O. (2018) *North Caucasus Legal Vestnik*, no. 1 (2), pp. 87—91. DOI: 10.22394/2074-7306-2018-1-2-87-91.
7. Nikolaeva E., Pletnev D. (2015) *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, no. 6 (4), pp. 768—774. DOI: 10.14505/jarle.v6.4(14).06.
8. Pletnev D., Fink O., Dyachenko O. (2020) *Eurasian Business Perspectives. Proceedings of the 25th Eurasia Business and Economics Society Conference*, no. 1, pp. 127—137. DOI: 10.1007/978-3-030-35051-2_9.
9. Plotnikova I., Sorokina I. (2019) *Problems of Territory's Development*, no. 6 (104), pp. 52—68. DOI: 10.15838/ptd.2019.6.104.4.
10. Shalbolova U., Chikibayeva Z., Yegemberdiyeva S., Kim Ye. (2020) *E3S Web of Conferences*, no. 208 (16), 04013. DOI: 10.1051/e3sconf/202020804013.
11. Shtogryn H., Sakal O., Zapukhliak I., Kinash I. (2019) *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, no. 6 (1), pp. 113—130. DOI: 10.15549/jeecar.v6i1.251.
12. Sokolov Yu. (2020) *Issues of Risk Analysis*, no. 17(5), pp. 10—25. DOI: 10.32686/1812-5220-2020-17-5-10-25.
13. Taranukha N., Zhuldybina N. (2018) *Bulletin of Kalashnikov ISTU*, no. 21 (3), pp.100—105. DOI: 10.22213/2413-1172-2018-3-100-105.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИММУНИТЕТА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Д. С. Бенц

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Автор предлагает категорию «социально-экономический иммунитет территории» с тем, чтобы увязать существующее социально-экономическое развитие и экономический рост регионов с некими потенциалами, которые и двигают регион к росту и развитию. Под социально-экономическим иммунитетом территории автор предлагает понимать совокупность накопленных потенциалов (природного, демографического, трудового, производственного, инвестиционного, инновационного, интеллектуального, инфраструктурного, потенциала благополучия и пр.), обеспечивающих выживаемость территории, формируемую за счет длительного накопления резервов, а также являющуюся результатом не только целенаправленных действий агентов территории (предприятий, населения, власти), но и результатом стихийного накопления ресурсов, в том числе благодаря деятельности природы. Следовательно, для оценки социально-экономического иммунитета территории необходимо оценить каждый потенциал в отдельности. Автор предлагает набор оценочных показателей, позволяющих оценить состояние социально-экономического иммунитета территории, проводит оценку в отношении некоторых выборочных показателей, делает вывод, что потенциал благополучия, оцененный через предлагаемый коэффициент благополучия, существенно снижается за последние 20 лет.

Ключевые слова: *иммунитет территории, социальный иммунитет, социально-экономический иммунитет, оценка социально-экономического иммунитета, экономический рост, экономическое развитие, устойчивое развитие, жизнестойкость территории, уязвимость, Челябинская область.*

Довольно длительное время занимаясь изучением экономического роста регионов и исследовав множество различных факторов экономического роста, построив не один десяток математических моделей, мы пришли к выводу, что не всегда динамика ресурсов предопределяет результат [1; 3; 4]. Какие бы регионы мы ни исследовали — будь то регионы Уральского федерального округа [1; 4], или же регионы Уральского макрорегиона [3], или же регионы Поволжья [2], — в большинстве случаев ключевым двигателем экономического роста становились доходы населения. Их динамика четко предопределяет динамику валового регионального продукта (ВРП). Однако под вопросом остаются такие факторы экономического роста, которые можно назвать классическими: человеческие (трудовые) ресурсы, капитальные (стоимость основных фондов, инвестиции в основные фонды, затраты на технологические инновации и пр.). Эти факторы очень противоречиво показали себя во всех проведенных исследованиях. С одной стороны, они однозначно имеют влияние на прирост ВРП. С другой стороны, влияние это нелинейно и на протяжении длительного периода показывает разную силу воздействия — эластичность. Например, трудовые ресурсы более чем за двад-

цатилетний период практически не увеличились на территориях Урала — нет ощутимого прироста ни в отношении численности рабочей силы, ни в отношении объема занятого населения. При этом все же экономический рост есть — если говорить о долгосрочном периоде, — пусть и различный в разные годы. Это и наводит на мысль, что, вероятно, существует некий резерв ресурсов, который может никак себя не проявлять в «некризисные» времена или же бездействовать ввиду отсутствия некой благоприятной институциональной, и не только, среды, но при этом быть основой социально-экономического иммунитета, который позволит противостоять кризисам и развиваться экономике региона.

Идея о социально-экономическом иммунитете территории происходит из понятия «жизнестойкость территории», которое нечасто, но все же встречается в современной литературе, посвященной вопросам развития регионов, локальных образований, иных территорий [5—7; 13; 16]. Стоит отметить, что на сегодняшний день экономическая наука изобилует целым рядом терминов, которые порой синонимичны, а в ряде исследований они все же разнятся. И зачастую авторы специально применяют различные термины с тем, чтобы

сделать некоторые акценты. Так, сегодня в экономических исследованиях можно встретить такие понятия, как «экономический рост территории», «экономическое развитие территории», «устойчивое развитие», «жизнеспособность территории», «жизнестойкость территории», «жизнестойкое развитие», «иммунитет периферии», «социальный иммунитет территории», «конкурентный иммунитет территории» и т. д. Изобилие терминов налицо.

Обратимся к работе В. С. Бочко, который разграничивает некоторые понятия из перечисленных выше [5]. Ссылаясь на сторонников теории экономического роста, таковой он связывает с положительными количественными изменениями и долговременным удержанием этих изменений. Экономический рост возможен и без технологических изменений. Если же говорить об экономическом развитии, то, ссылаясь на Й. Шумпетера, автор указывает на качественные изменения, которые сопровождаются изменениями и в технологии создания продуктов труда, и в организации производства. И здесь ученый говорит о синергии, которая вступает с развитием в причинно-следственные связи.

Об устойчивом развитии сказано много — здесь мы не станем останавливаться на подробном обзоре понятия. Будем придерживаться общепринятого значения термина, который означает концепцию экономической выгоды с учетом элементов экологической безопасности и поддержания социальных интересов.

Обратим внимание на концепцию «жизнестойкого развития». В. С. Бочко говорит о том, что такая концепция вводит в исследование вопрос о человеческом счастье [Там же]. Мерилом жизнестойкости территории становится человек. И здесь важно не просто согласованное развитие экономики территории. Территория обретает жизнестойкость, когда высоким становится уровень интеллектуально-технологический и нравственно-этический. Население не должно стремиться к расслоению и к борьбе за сиюминутные выгоды. В этом случае жизнестойкость рушится. Сегодня много говорят о дифференциации развития регионов, и вполне обоснованно ученые находят причины экономической дифференциации в ее технологическом наполнении [10]. Однако В. С. Бочко акцентирует внимание на том, что одного только технологического прогресса для достижения жизнестойкости недостаточно. В основе последней лежит не столько технологический, сколько общественный прогресс, добиваться которого местное население сможет только в паре с местными властями. И преодолеть

отсталость можно, только если и те и те желают этого. Аналогичного мнения в отношении достижения жизнестойкости придерживается и Л. Ф. Лидовская, которая говорит о низком доверии местного населения к властям [13]. Отсталость и депрессивности территорий В. С. Бочко называет атрибутами пассивности местного населения. И здесь экономист, ссылаясь на историка Л. Н. Гумилева, обращается к термину «пассионарность». Это «внутреннее стремление к деятельности, направленной на осуществление какой-либо цели» [8], это «способность к целенаправленным сверхнапряжениям» [9]. Эта самая пассионарность — как местного населения, так и местных властей — первый фактор жизнестойкости территории. Вторым фактором В. С. Бочко называет формирование и реализацию организационных идей. Инициативное население становится двигателем развития территории. При этом, как отмечает ученый, инициатива должна преобладать не в сфере торговли, а в сфере создания материального блага. Третьим фактором жизнестойкости территории автор называет инновационное развитие через накопление знаний и технологического опыта. Четвертый фактор — новая территориальная индустриализация на базе развития обрабатывающей промышленности. И, наконец, пятый фактор базируется на феномене несовершенной конкуренции. Именно обрабатывающие отрасли создают уникальные продукты труда и позволяют территории успешно бороться на конкурентном рынке.

Концепция жизнестойкости — в отношении организации — была разработана еще И. Чернявским, который понимал под жизнестойкостью «способность организационной структуры противостоять угрозам, быстро восстанавливаться» [16]. Аналогично жизнестойкость территории предлагают трактовать С. Г. Важенин и И. С. Важенина: «способность территории преодолевать препятствия, компенсировать потери, связанные, например, с несовершенством институциональной среды, различными негативными ситуациями, криминализацией экономики, стихийными бедствиями» [6]. Антиподом жизнестойкости авторы называют уязвимость, предлагая восемь квадрантов уязвимости¹.

Жизнестойкость локальных территориальных образований находится в поле зрения авторов Р. Ф. Гаутаулина, А. Г. Каримова, Э. Р. Чувашаевой [7]. Анализ жизнестойкости локальных территориаль-

¹ Подробнее об этом — в публикации «К вопросу об иммунитете территории» Г. П. Журавлевой, Д. С. Бенц в текущем выпуске журнала.

ных образований эти авторы предлагают проводить, во-первых, методом стадийной идентификации территорий, во-вторых, методом обеспечения дееспособности системы существующих институтов. Согласно первому методу, каждое территориальное образование находится на определенной стадии жизненного цикла. Стадии определяются четырьмя группами показателей, характеризующих состояние экономической, социальной, экологической, инновационной сфер. В этом случае количественно жизнестойкость оценивается путем сопоставления показателей указанных сфер с соответствующими показателями безопасности. Второй метод предполагает оценку дееспособности институтов социально-эколого-экономического развития.

Будем придерживаться идеи о том, что источником социально-экономического иммунитета территории является ее жизнестойкость. Оценка социально-экономического иммунитета — задача непростая. Иммунитет территории — величина качественная, едва уловимая, сложно поддающаяся оценке. Любая оценка не будет точной на сто процентов. Однако попытки такой оценки уже были предприняты некоторыми авторами. Так, М. Ю. Казаков, исследуя иммунитет периферийной территории, провел анкетирование населения Ставропольского края [11; 12].

Ю. Г. Мыслякова предложила собственную методику оценки социального иммунитета, включив три потенциала в основу такой оценки — потенциал самочувствия населения, трудовой потенциал населения, воспроизводственный потенциал населения [14]. Каждый из трех потенциалов автор предложила оценить при помощи трех показателей. К показателям потенциала самочувствия исследователь отнесла индекс естественного прироста населения, индекс общего коэффициента рождаемости, индекс заболеваемости населения. Трудовой потенциал предлагается оценить через индексы: доли занятого населения в общей численности населения, доли населения с высшим образованием в общей численности занятого населения, численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками. И, наконец, производственный потенциал оценен при помощи индексов: ВРП на душу населения, среднегодовой численности занятого населения, среднедушевых денежных доходов населения. Далее оценочные показатели автор объединяет в некий матричный формат А. И на последнем этапе, опираясь на нормы Фробениуса, определяет положительные и отрицательные тренды в обществе, соотнося их.

Проанализировав оценочные показатели за период 2010—2018 гг. и получив результирующие матрицы, автор приходит к выводу, что из четырех регионов Уральского федерального округа лишь Тюменская область демонстрирует превышение положительных трендов над отрицательными.

Расширим понятие социального иммунитета территории до социально-экономического иммунитета. Под социально-экономическим иммунитетом территории будем понимать совокупность накопленных потенциалов (природного, демографического, трудового, производственного, инвестиционного, инновационного, интеллектуального, инфраструктурного, потенциала благополучия и пр.), обеспечивающих выживаемость территории, формируемую за счет длительного накопления резервов, а также являющуюся результатом не только целенаправленных действий агентов территории (предприятий, населения, власти), но и стихийного накопления ресурсов, в том числе благодаря деятельности природы.

Для оценки социально-экономического иммунитета в целом необходимо оценить указанные потенциалы в частности. Предлагаем следующий набор оценочных показателей, позволяющих определить накопленный потенциал по его группам (табл. 1).

В табл. 1 включены не все сферы жизнедеятельности региона по следующим причинам. Так как мы исходим из логики накопленного потенциала, то и оцениваем в большей степени не те ресурсы, которые находятся в постоянном движении (как, например, финансовые ресурсы, которые ежегодно поступают из вышестоящих бюджетов), а те ресурсы, которые имеют эффект накопления. По этой причине в таблицу не попала группа финансовых ресурсов. Кроме того, финансовые ресурсы — это такая форма ресурсов, которую зачастую сохранить не получается. С другой стороны, в течение года эти ресурсы обретают другие формы, которые в таблице учтены. Тем временем автор не преследовал задачу включить в оценочные показатели только те, которые характеризуют некую накопленную составляющую. Динамика тоже важна, так как она характеризует дальнейшее наращивание потенциалов. И если это наращивание отсутствует, то это и означает ослабление социально-экономического иммунитета.

В табл. 1 приведены оценочные показатели, позволяющие проанализировать частные направления социально-экономического иммунитета территории. Относительно агрегирующего, результирующего показателя таковой пока пред-

лагать не будем. Вопрос комплексный, малоизученный, а потому крайне сложно уместить все стороны иммунитета в некоем одном значении. Оценку же социально-экономического иммунитета предлагаем проводить с ориентиром на следующие принципы:

1. Принцип двухкомпонентности иммунитета. Иммунитет территории складывается из двух составляющих: наследная и поисковая части [15].

2. Принцип долгосрочности. Так как наследная часть иммунитета формируется в течение длительного времени, то и оценку нужно проводить за максимально длительный период. Будем придерживаться двадцатилетнего и более периода.

3. Принцип временного лага. Следует учитывать вероятность проявления отдачи от ресурсов лишь с течением времени. А потому имеет смысл проводить анализ как без учета, так и с учетом временного лага, даже годового.

Исходя из перечисленных принципов оценивать составляющие социально-экономического иммунитета можно следующими методами:

1. Путем соотнесения динамики ресурсного компонента с неким результирующим показателем, например с динамикой физического объема валового регионального продукта. Если считать, что «пользователем» ресурсов является ВРП, то для оценки иммунитета можно придерживаться следующей логики: если результирующий показатель растет в долгосрочном периоде быстрее ресурсного, это говорит о постепенном накоплении и усилении соответствующего потенциала. Если же наблюдается обратная ситуация, это говорит об истощении иммунитета.

2. Путем соотнесения динамики ресурсных потенциалов со среднероссийскими значениями. Это не даст полной картины состояния иммунитета, но заставит задуматься о состоянии иммунитета регионального в сравнении с некими усредненными значениями. Неполный, но все же ориентир.

3. Путем соотнесения крайних значений — используя не цепные годовые темпы роста, а темпы роста за определенный период — 5 лет, 10 лет, 20 лет. В этом случае также можно проанализировать истощение или усиление иммунитета.

4. Корреляционный анализ темпов роста ресурсного показателя и результирующего показателя. Сам по себе корреляционный анализ может не дать однозначно трактуемых результатов. Но он может быть полезен не столько в положительной, сколько в отрицательной или нулевой динамике. Если темпы роста синхронизированы, в этом слу-

чае значение корреляции будет высоким, то можно говорить о сохранении иммунитета. Это значит, что результирующий показатель растет в меру роста ресурсного показателя, а значит, накопленная часть при этом не расходуется. Если же коэффициент корреляции близок к нулю и при этом ресурсный показатель имеет невысокие темпы роста или же снижающиеся значения, а результат при этом высок, это говорит о хорошем уровне иммунитета в отношении исследуемого потенциала. Корреляционный анализ можно проводить и с временным лагом.

Проведем частную оценку социально-экономического иммунитета Челябинской области, используя выборочные показатели из табл. 1. Проанализируем темпы роста некоторых показателей с шагом в пять лет. Результаты расчета приведены в табл. 2.

За весь рассматриваемый период валовой региональный продукт Челябинской области вырос в 46,66 раза, ВРП на душу населения — в 49,73 раза. Больше этих значений выросли среднедушевые доходы населения, расходы на душу населения и инвестиции в основной капитал. С такой точки зрения мы видим вполне неплохую картину. Причем это касается почти всех ресурсных показателей. Притом что картина с численностью населения выглядит совершенно безрадостной — численность населения упала на 6%, да и трудовой потенциал не окреп существенно — численность рабочей силы возросла лишь на 4%, а численность занятых — на 14%, тем не менее экономический рост в долгосрочной перспективе налицо. Стоимость основных фондов выросла в 45,23 раза, что сопоставимо с ростом ВРП, а значит, социально-экономический иммунитет в отношении производственного потенциала не ослабился, но и не окреп. Несколько менее радостной выглядит ситуация с динамикой инвестиций в основной капитал, которые выросли в большей степени, нежели ВРП номинальный или же ВРП на душу населения (рис. 1).

На рис. 1 показаны темпы роста валового продукта на душу населения и темпы роста инвестиций в основной капитал. Видно, что, с одной стороны, геометрия графиков почти одинакова, что и говорит о синхронизации показателей, а значит, сохранении социально-экономического иммунитета территории на постоянном уровне. С другой стороны, темпы роста инвестиций в основной капитал стабильно превышают темпы роста валового продукта на душу населения (да и номинального ВРП в целом тоже). А это уже ставит под сомнение эффективную отдачу от инвестиций, а значит, и противоречит идее о наращении иммунитета.

Таблица 1

**Оценочные показатели потенциалов,
формирующих социально-экономический иммунитет территории (региона)**

| Природный потенциал | Демографический потенциал |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • общая земельная площадь; • площадь сельскохозяйственных угодий; • площадь лесных земель; • площадь поверхностных вод; • использование свежей воды; • объем оборотной и последовательно используемой воды; • выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; • улавливание загрязняющих атмосферу веществ; • расходы на охрану окружающей среды; • индекс физического объема природоохранных расходов и т. д. | <ul style="list-style-type: none"> • численность населения на конец года; • коэффициент рождаемости; • коэффициент смертности; • коэффициент естественного прироста населения и т. д. |
| Трудовой потенциал | Производственный потенциал |
| <ul style="list-style-type: none"> • численность рабочей силы; • безработные; • потенциальная рабочая сила; • среднегодовая численность занятых; • уровень занятости населения; • уровень безработицы; • коэффициент демографической нагрузки и т. д. | <ul style="list-style-type: none"> • стоимость основных фондов; • степень износа основных фондов; • ввод в действие основных фондов; • удельный вес полностью изношенных основных фондов; • число предприятий и организаций; • оборот организаций; • производство основных видов продукции индивидуальными предпринимателями; • производство основных видов сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах; • объем номинального ВРП; • индекс физического объема ВРП; • объем отгруженных товаров собственного производства; • индекс промышленного производства и т. д. |

Окончание табл. 1

| Инвестиционный потенциал | Инновационный и интеллектуальный потенциал |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • инвестиции в основной капитал; • инвестиции в основной капитал на душу населения; • индекс физического объема инвестиций в основной капитал; • поступление прямых иностранных инвестиций и т. д. | <ul style="list-style-type: none"> • охват дошкольным образованием; • численность обучающихся по всем уровням образования; • численность учителей; • численность преподавателей, профессорско-преподавательского состава; • выпуск бакалавров, специалистов, магистров; • численность аспирантов; • численность докторантов; • затраты на технологические инновации; • организации, выполнявшие научные исследования и разработки; • численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; • численность исследователей с учеными степенями; • поступление патентных заявок и выдача патентов и т. д. |
| Инфраструктурный потенциал | Потенциал благополучия |
| <ul style="list-style-type: none"> • жилищный фонд; • общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя; • благоустройство жилищного фонда; • ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения; • ввод в действие жилых домов; • ввод в действие мощностей общеобразовательных и дошкольных образовательных организаций; • ввод в действие мощностей больничных организаций; • ввод в действие мощностей амбулаторно-поликлинических организаций; • число больничных коек; • численность населения на одну больничную койку; • нагрузка на работников сферы здравоохранения; • мощность амбулаторно-поликлинических организаций; • автомобильные дороги общего пользования; • использование информационных и коммуникационных технологий в организациях; • использование сети Интернет в организациях; • организации, имевшие веб-сайт; • число персональных компьютеров на 100 работников; • использование электронного документооборота в организациях; • использование персональных компьютеров и сети Интернет в домашних хозяйствах; • использование сети Интернет населением; • число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 чел. населения | <ul style="list-style-type: none"> • среднедушевые денежные доходы населения; • реальные денежные доходы населения; • среднемесячная номинальная начисленная заработная плата; • потребительские расходы на душу населения; • численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума; • ожидаемая продолжительность жизни; • смертность населения в трудоспособном возрасте; • забастовки; • потребление продуктов питания; • заболеваемость; • ВРП на душу населения; • число ДПП и пострадавших в них |

Источник: структурировано автором на основе показателей, публикуемых Росстатом.

Таблица 2

Соотнесение темпов роста ресурсных показателей с темпами роста номинального ВРП и ВРП на душу населения, Челябинская область

| Показатели | 2000/1995 | 2005/1995 | 2010/1995 | 2015/1995 | 2019/1995 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ВРП | 3,64 | 10,56 | 19,71 | 36,50 | 46,66 |
| ВРП на душу населения | 4,12 | 11,02 | 20,93 | 38,54 | 49,73 |
| Численность населения | 0,99 | 0,95 | 0,94 | 0,95 | 0,94 |
| Численность рабочей силы | 1,01 | 1,01 | 1,04 | 1,03 | 1,04 |
| Среднегодовая численность занятых | 1,02 | 1,08 | 1,12 | 1,11 | 1,14 |
| Среднедушевые денежные доходы населения | 4,73 | 15,74 | 40,53 | 59,22 | 61,27 |
| Потребительские расходы в среднем на душу населения | 4,35 | 16,50 | 41,27 | 64,13 | 70,65 |
| Стоимость основных фондов | 3,50 | 7,24 | 13,69 | 21,26 | 45,23 |
| Инвестиции в основной капитал | 4,02 | 13,15 | 27,27 | 39,21 | 53,97 |

Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

Среднедушевые денежные доходы выросли в большей мере, чем оба показателя ВРП. С одной стороны, это говорит о том, что не только объемы производимого продукта являются источником доходов населения. С другой стороны, это может указывать на некий риск — риск исчерпания источников роста дохода, а значит, и ослабление социально-экономического иммунитета в отношении потенциала благополучия населения.

Если говорить о соотношении роста доходов населения и роста расходов, то и здесь ситуацию нельзя назвать строго положительной. Рост расходов опережает рост доходов, а это прямое свидетельство ослабления иммунитета. Причем все показатели роста расходов населения из табл. 2 опережали рост среднедушевых доходов. И опережение это только усиливается — за каждые пять лет налицо наращение.

В отношении потенциала благополучия предлагаем внедрить в научный оборот коэффициент благополучия и рассчитывать его по следующей формуле:

$$k = \frac{\text{СДД-ПРД}}{\text{СДД}} 100\%,$$

где СДД — среднедушевые доходы населения, руб.; ПРД — потребительские расходы на душу населения, руб.; k — коэффициент благополучия.

Коэффициент показывает, какая величина превышения доходов над расходами приходится на 1 руб. расходов. Если коэффициент имеет тенденцию к росту, это говорит о тенденции роста в отношении сбережений, а значит, накопления иммунитета. Динамика среднедушевых доходов

населения и потребительских расходов на душу населения приведена на рис. 2.

Из рис. 2 видно, что за период 1995—2000 гг. оба показателя росли примерно в равной степени, далее доходы опередили расходы — но лишь в абсолютном выражении. Если же говорить о темпах роста, что отражены в табл. 2, то ситуация намекает лишь на ослабление иммунитета области. Для более наглядной картины автор и предлагает коэффициент благополучия, который начиная с 2000 г. имеет явную тенденцию к снижению, причем существенному (рис. 3).

В заключение отметим, что оценка социально-экономического иммунитета — задача сложная. И, опираясь лишь на приведенные графики, нельзя прийти к однозначным выводам. Автор предлагает целый ряд оценочных показателей, сгруппированных по формам потенциалов, — с тем, чтобы можно было найти отдельные «болевы точки» региона. И в итоге сделать вывод о «провалах» социально-экономического иммунитета.

В целом Челябинская область демонстрирует не самые плохие показатели. Не все графики приведены в данной статье — при подготовке рукописи автором собрано много статистического материала, — и большая часть показателей, оцененных и по динамике, и по уровню корреляции демонстрируют не самые плохие значения. Подтверждают полученные результаты и существующие рейтинги социально-экономического развития регионов. Так, например, согласно «РИА Рейтинг»¹, Челябинская область по итогам

¹ Источник: <https://riarating.ru/infografika/20210531/630201353.html>.

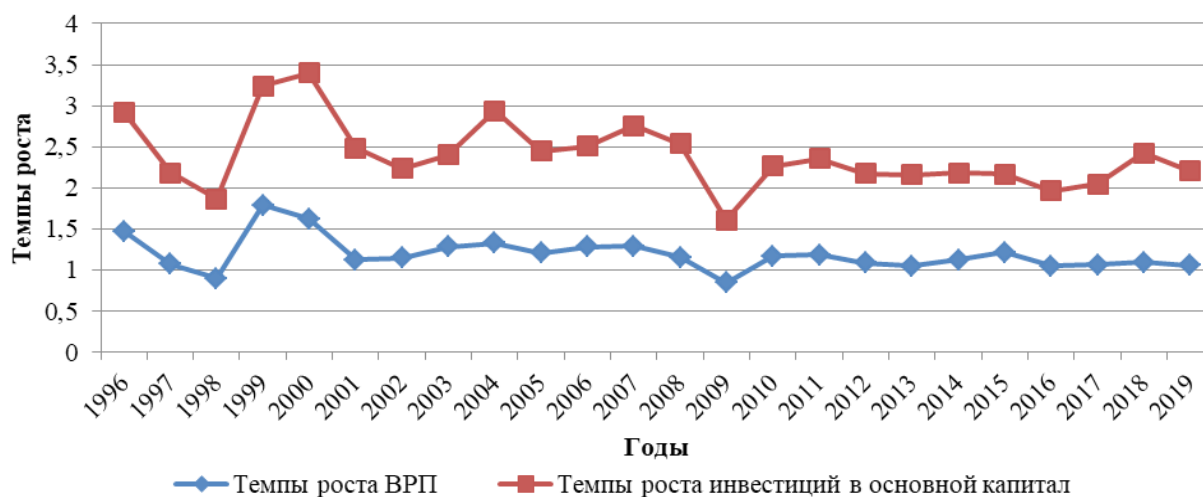


Рис. 1. Соотнесение темпов роста ВРП на душу населения и темпов роста инвестиций в основной капитал¹

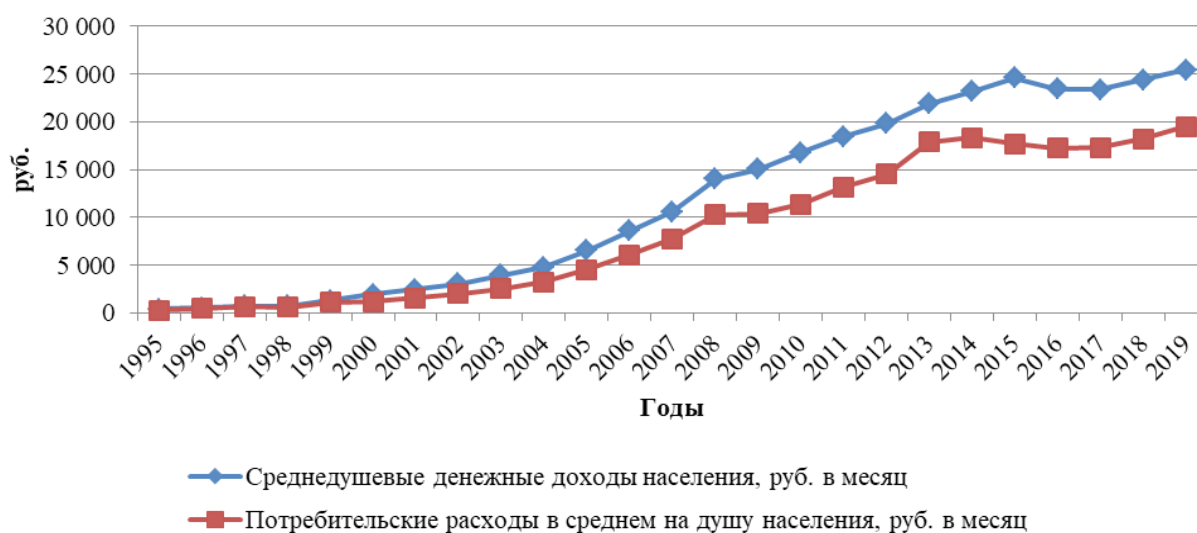


Рис. 2. Динамика среднедушевых доходов населения и потребительских расходов на душу населения¹

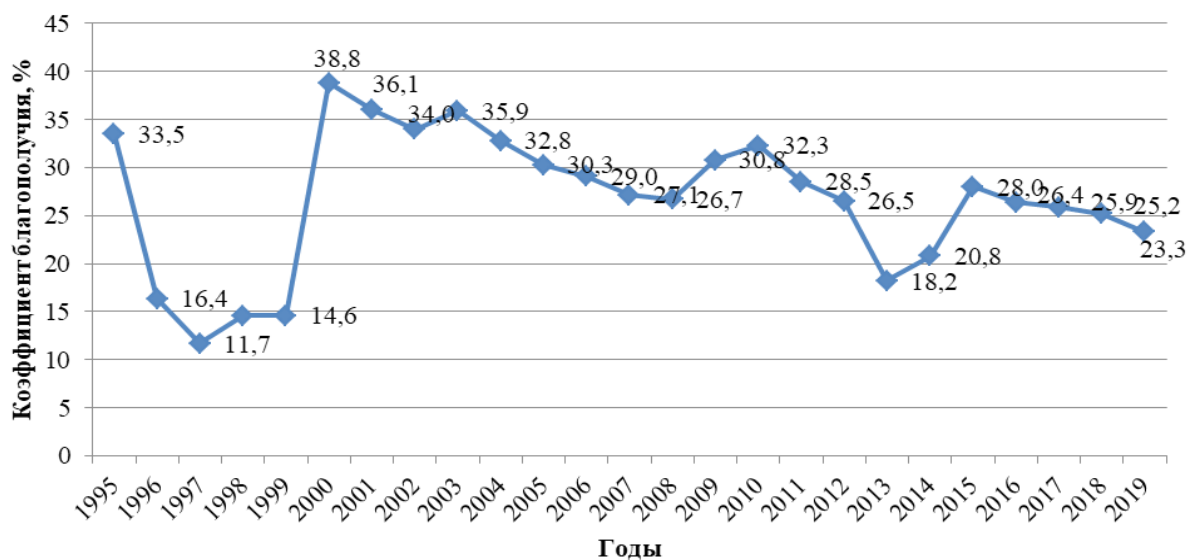


Рис. 3. Динамика коэффициента благополучия населения¹

¹ Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

социально-экономического развития 2020 г. занимает 19-е место среди всех российских регионов. А мы все же придерживаемся идеи о том, что иммунитет территории в конечном итоге выливается в некий результат — который мы и видим как социально-экономическое развитие региона.

В дальнейших исследованиях мы проведем подробную количественную оценку каждого отдельного потенциала с тем, чтобы постепенно получить полноценную картину в отношении социально-экономического иммунитета Челябинской области.

Список литературы

1. Бархатов В. И., Бенц Д. С. Промышленные рынки Уральского региона: экономический рост в условиях «новой нормальности» // *Управленец*. 2019. Т. 10, № 3. С. 83—93.
2. Бархатов В. И., Плетнев Д. А., Капкаев Ю. Ш. Центры и периферия Урала и Поволжья в условиях «новой нормальности» // *Социум и власть*. 2019. № 5 (79). С. 65—83.
3. Бенц Д. С. Моделирование факторов экономического роста регионов Урала и РФ // *Journal of New Economy*. 2020. Т. 21, № 3. С. 112—131.
4. Бенц Д. С. Уральский федеральный округ: неравномерность, экономический рост и экологическая эффективность // *Социум и власть*. 2019. № 6 (80). С. 57—71.
5. Бочко В. С. Жизнестойкость территории: содержание и пути укрепления // *Экономика региона*. 2013. № 3 (35). С. 26—37.
6. Важенин С. Г., Важенина И. С. Жизнестойкость территорий в конкурентном экономическом пространстве // *Регион: экономика и социология*. 2015. № 2 (86). С. 175—199.
7. Гатауллин Р. Ф., Каримов А. Г., Чувашаева Э. Р. Методологические основы оценки и обеспечения экономической жизнестойкости локальных территориальных образований // *Вестник евразийской науки*. 2019. № 3.
8. Гумилев Л. Н. Конец и вновь начало. Популярная лекция по народоведению. М.: Айрис-пресс, 2008. 384 с.
9. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли. СПб.: Кристалл, 2001. 640 с.
10. Евсеева М. В. Технологическая дифференциация развития субъектов Уральского макрорегиона // *Journal of New Economy*. 2020. Т. 21, № 3. С. 132—157.
11. Казаков М. Ю. Разграничение понятий конкурентного иммунитета и общего иммунитета территорий периферии // *Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: сб. ст. IX Междунар. науч.-практ. конф. Абакан, 2018*. С. 22—24.
12. Казаков М. Ю. Социологические аспекты жизнеспособности территорий в составе комплексной диагностики иммунитета периферии аграрно-индустриального региона // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 4 (49). С. 139—143.
13. Лидовская Л. Ф. Жизнестойкость территории в условиях глобализации // *Вестник экспертного совета*. 2015. № 2 (2). С. 33—38.
14. Мыслякова Ю. Г. Устойчивое экономическое развитие через призму социального иммунитета территории // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2010. № 10. С. 150—155.
15. Татаркин А. И., Дорошенко С. В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис // *Экономика региона*. 2011. № 1. С. 15—23.
16. Чернявский И. Концепция жизнестойкости // *Экономист*. 2008. № 5. С. 71—77.

Сведения об авторе

Бенц Дарья Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. benz@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 122—131.

ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC IMMUNITY OF THE CHELYABINSK REGION

D. S. Benz

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. benz@csu.ru

The author proposes the category “socio-economic immunity of the territory” in order to link the existing socio-economic development and economic growth of the regions with some potentials that move the region to growth and development. By the socio-economic immunity of the territory, the author proposes to mean a set of accumulated potentials (natural, demographic, labor, industrial, investment, innovative, intellectual, infrastructural, welfare potential, etc.) that ensure the survival of the territory, formed due to the long accumulation of reserves, as well as being the result not only of targeted actions of agents of the territory (enterprises, population, authorities), but also the result of spontaneous accumulation of resources, including due to nature. Therefore, in order to assess the socio-economic immunity of the territory, it is necessary to evaluate each potential separately. The author proposes a set of assessment indicators that allow assessing the state of socio-economic immunity of the territory. Evaluates certain sample indicators. The author concludes that the wellbeing potential estimated through the proposed wellbeing ratio has been significantly reduced over the past 20 years.

Keywords: *territory immunity, social immunity, socio-economic immunity, assessment of socio-economic immunity, economic growth, economic development, sustainable development, territory resilience, vulnerability, Chelyabinsk region.*

References

1. Barkhatov V. I., Benz D. S. (2019) *Upravlenets*, no. 3 (10), pp. 83—93 [in Russ.].
2. Barkhatov V. I., Pletnev D. A., Kapkaev Iu. Sh. (2019) *Socium i vlast'*, no. 5 (79), pp. 65—83 [in Russ.].
3. Benz D. S. (2020) *Journal of New Economy*, vol. 21, no. 3, pp. 112—131 [in Russ.].
4. Benz D. S. (2019) *Socium i vlast'*, no. 6 (80), pp. 57—71 [in Russ.].
5. Bochko V. S. (2013) *Ekonomika regiona*, vol. 3, no. 35, pp. 26—37 [in Russ.].
6. Vazhenin S. G., Vazhenina I. S. (2015) *Region: ekonomika i sotsiologiya*, vol. 2, no. 86, pp. 157—199 [in Russ.].
7. Gataullin R. F., Karimov A. G., Chuvashaeva E. R. (2019) *The Eurasian Scientific Journal*, vol. 3, no. 11 [in Russ.].
8. Gumilyov L. N. (2008) *Konets i vnov' nachalo. Populyarnyye lektzii po narodovedeniyu* [The end and the beginning again. Popular lectures on folk studies]. Moscow. 384 p. [in Russ.].
9. Gumilyov L. N. (2001) *Etnogenez i biosfera Zemli* [Ethnogenesis and the Earth's biosphere]. St. Petersburg. 640 p. [in Russ.].
10. Evseeva M. V. (2020) *Journal of New Economy*, vol. 21, no. 3, pp. 132—157 [in Russ.].
11. Kazakov M. Ju. (2018) *Razgranichenie poniatii konkurentnogo immuniteta i obshchego immuniteta territoriy periferii* [Differentiation of the concepts of competitive immunity and general immunity of the territories of the periphery]. *Konkurentnyi potentsial regiona: otsenka i effektivnost' ispol'zovaniya* [Competitive Potential of the Region: Assessment and Efficiency of Use]. Abakan. Pp. 22—24 [in Russ.].
12. Kazakov M. Ju. (2019) *Biznes. Obrazovaniye. Pravo*, vol. 4, no. 49, pp. 139—143 [in Russ.].
13. Lidovskaya L. F. (2015). *Vestnik ekspertnogo soveta*, vol. 2, no. 2, pp. 33—38 [in Russ.].
14. Mysljakova Ju. G. (2010) *Vestnik Altayskoy Akademii ekonomiki i prava*, no. 10, pp. 150—155 [in Russ.].
15. Tatarin A. I., Doroshenko S. V. (2011) *Ekonomika regiona*, no. 1, pp. 15—23 [in Russ.].
16. Chernyavskiy I. (2008). *Ekonomist*, no. 5, pp. 71—77 [in Russ.].

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 132—140.

УДК 332.34
ББК 65.32-21; 65.28

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10615

СТРАТЕГИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ АГРОТЕХНОЛОГИЯХ

П. Э. Драчук¹, Д. А. Сорокин²

¹ Южно-Уральский государственный медицинский университет, Челябинск, Россия

² Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены проблемы ресурсосбережения в условиях перехода к интенсивному ресурсосберегающему типу экономического роста. Актуальность исследования определяется отсутствием единой системной оценки, которая учитывала бы не только экономическую эффективность ресурсосберегающих стратегий, но и их роль как фактора снижения антропогенного и агрогенного влияния производства на среду обитания. Цель работы — проанализировать базовые подходы к ресурсосбережению и выявить отличительные особенности современных агротехнологий. Проведен систематический обзор исследований по проблеме ресурсосбережения, представлены примеры ресурсозамещения и способы повышения ресурсоэффективности переработки отходов и вторичных материальных ресурсов, обобщены представления об агротехнологиях, их месте в сельскохозяйственном производстве. Авторами предложена структурная модель «Агротехнология — ресурсы», отражающая связи агротехнологии с элементами ресурсного потенциала и связи между элементами групп ресурсов. Модель позволяет определить место агротехнологий в производстве продукции и учесть значение ресурсов.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсосбережение, ресурсозамещение, агротехнологии, циклическая экономика, концепция стабильного сосуществования, компромиссная сельскохозяйственная стратегия.

Радикальный пересмотр приоритетов выбора реализуемых на практике агротехнологий, а вследствие этого и изменение их направленности произошли еще начале 1990-х гг. И если ранее внимание исследователей и практиков аграрного производства было сосредоточено на решении проблем интенсификации отрасли, то с некоторого времени оно переместилось в плоскость ресурсосбережения. Понятие «ресурсосбережение», с одной стороны, достаточно прагматично и характеризуется конкретными показателями достигнутой эффективности. С другой стороны, высокая универсальность применения ресурсосбережения как процесса значительно усложняет интерпретацию данного термина. Ресурсосбережение связано с такими понятиями, как ресурсы, ресурсный потенциал, ресурсосберегающие технологии, ресурсосберегающие проекты.

Так, К. Р. Макконелл, С. Л. Брю и Ш. М. Флинн выделили две категории производственных ресурсов: материальные и людские, что, в свою очередь, подразделяется на материальные ресурсы, сырьевые материалы, капитал и на труд, включая предпринимательскую способность, соответственно [9].

В их работах и работах их последователей в основном рассмотрены различные аспекты трудосбережения. Но, учитывая значение, которое придается в современной аграрной науке использованию природных ресурсов (в терминологии К. Р. Макконела с соавт. — сырьевых материалов), проанализируем эту проблему более детально. Если рассматривать проблему исключительно с рациональной точки зрения, то получается, что предельное ресурсосбережение достигается при полном отказе от использования данного вида ресурсов. В этой связи необходимо ввести максимальное ограничение на производство, в котором используется данный ресурс, с учетом общественного разделения труда и общественных потребностей в производимом продукте. Однако на практике такой подход сложно реализуем по причине множественности ограничений и взаимозависимостей, которые необходимо было бы учесть.

Рассматривая современные исследования в области «сырьевого» ресурсосбережения, можно сформулировать основные направления его развития (рис. 1) и определить существующие в их рамках тренды (см.: О. В. Антипова [1]).

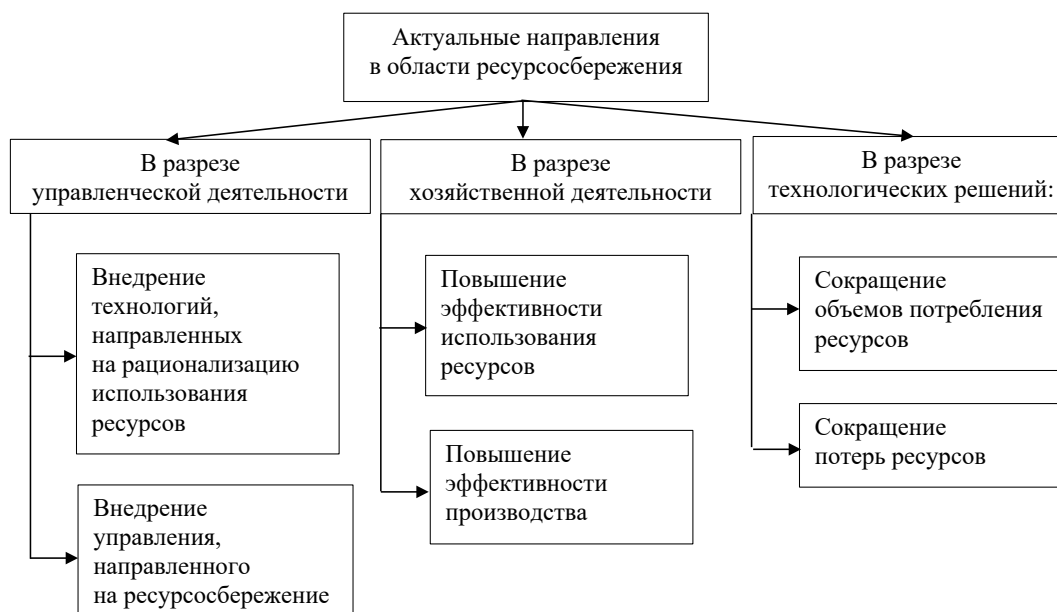


Рис. 1. Базовые подходы к ресурсосбережению

Примечание: составлено авторами.

Проанализируем основные направления развития ресурсосберегающих технологий.

В разрезе управленческой деятельности выделяются исследования, связанные с ресурсозамещением. Наиболее ярким примером может служить потребность в разработке альтернативных нефтедобыче способов получения источников энергии. Эта потребность возникла, когда мировой энергетический кризис принял перманентный характер, что объяснялось окончанием эры «дешевой нефти». В 2020 г. это усугубляется еще и оформлением «Зеленой сделки», реализация которой внесет серьезные изменения в экономические отношения как внутри ЕС, так и за его пределами (в проработке находится механизм трансграничного углеродного налога, взимаемого с углерода, содержащегося в импортируемых в ЕС товарах).

Как альтернатива рассматриваются различные варианты получения «чистой» энергии в виде солнечной, геотермальной, энергии ветра и морских приливов. Однако до настоящего времени в силу малого коэффициента полезного действия, дороговизны и, как ни парадоксально, энергозатратности процессов изготовления генерирующего оборудования, а также из-за незаинтересованности промышленных энергопотребителей в финансировании процесса перехода на иные виды топлива и источники энергии основным альтернативным нефтедобыче источником энергии, по мнению специалистов, остается уголь (см.: Ю. Ш. Капкаев, И. П. Добровольский, Д. А. Сорокин [21]). Значительным экономическим аргументом в его пользу

является наличие развитой инфраструктуры по его добыче, транспортировке и переработке, наличие ресурсной базы с удобным географическим расположением, а также сформированная экономическая ниша, уже отвоевавшая у нефтедобычи и нефтепереработки свой сбытовой сектор (см.: М. Шпирт, Е. Горлов, А. Шумовский [25]).

Однако ситуация получила новый вектор развития вследствие экономических локдаунов 2020 г., связанных с преодолением пандемии коронавируса в мире. Из-за своей массовости и охвата их можно было бы охарактеризовать как системные или макроэкономические, что существенно повлияло на рынок углеводородных энергоресурсов. Так, в настоящий момент наблюдается устойчивый прирост мощности установленных солнечных электростанций в мире. Фактически можно отметить, что фотоэлектрическая солнечная энергетика проходит через пандемию COVID-19 без заметных потерь. При этом анализ цен с учетом всех издержек и дохода инвесторов подтверждает главенство солнечной энергетике в производстве самой дешевой электроэнергии.

Самой «модной» энергетической темой сегодняшнего дня является водород. В 2020 г. было анонсировано множество проектов по производству «зеленого» водорода с помощью солнечной электроэнергии [14].

В разрезе модернизации хозяйственной деятельности предприятий выделяются исследования, направленные на рост эффективности производственных процессов, при этом в большинстве

исследований достижение экологической эффективности производства является приоритетом. Интересной тенденцией для азиатского направления является не только рассмотрение вопросов ресурсосбережения, но и определение возможностей их реализации через призму преодоления инфраструктурно-институционального противодействия в виде коррупции. В частности, эта проблема является острой для Индонезии, где преодоление коррупции на всех уровнях считается приоритетным и рационализация конкуренции посредством внедрения новых технологических изобретений является одним из инструментов борьбы с «рынком» взяток и ценовыми заговорами (см.: И. Джава, Н. Паненьё [20]). Она также важна и для более развитого во всех отношениях Китая, где, например, исследования пространственных распределений климатического потенциала продуктивности зерновых культур и влияния на их продуктивность изменений таких климатических элементов, как радиация, температура и осадки (см.: Я-Л. Ма, Дж.-П. Гуо, Дж.-Ф. Зао [22]), тесно соседствуют с исследованиями по искоренению коррупции в социально-экономическом развитии (см.: Х. Чжан, Р. Ан, К. Чжон [27]). На наш взгляд, это объясняется тем, что по результатам большинства исследований, в частности тех, о которых говорили ранее, планируется принять решения не только организационные или узкоспециализированные, как усиление селекции высокоэффективных фотосинтетических растений и рационализация плотности посева, но и инвестиционно-затратные, как обеспечение хозяйств водосберегающими технологиями орошения. Именно поэтому 18-й Национальный конгресс Коммунистической партии Китая посчитал необходимым принятие новой антикоррупционной политики, распространяющейся на инвестиционную эффективность субсидируемых государством предприятий.

Успешный «китайский» опыт государственного субсидирования ресурсосберегающих, высокотехнологичных, экономичных и при этом экологических проектов, как их можно было бы, на наш взгляд, обозначить единым термином — «ресурсопозитивных технологий», нами был уже неоднократно отмечен ранее. Сначала мы рассматривали его через призму формирования социально-ориентированной политики промышленного развития (см.: П. Э. Драчук, Д. А. Сорокин [3]), а в последствии в качестве системы критериев для оценки эффективности стратегии кластеризации промышленного развития (см.: П. Э. Драчук, Д. А. Сорокин [4]).

Однако выделенная сегодня тенденция в виде стремления к контролю за целевым и эффективным расходованием средств, направляемых на развитие «ресурсопозитивных» технологий выводит эти взаимоотношения еще и на правовое научное поле; и импорт положительного опыта в сфере контроля эффективности внедряемых проектов будет особенно полезен в российской практике. Особенно важно, что по результатам исследований Х. Чжана, Р. Ана и К. Чжона [27] получилось, что государственные субсидии оказывают значительное положительное влияние на сверхинвестиционное поведение предприятий, а проводимая при этом антикоррупционная работа эффективно сдерживает чрезмерное инвестиционное поведение субсидируемых государством предприятий, особенно государственных. Полученные результаты подчеркивают необходимость установления нового сотрудничества между правительством и предприятиями, рационализации распределения административных ресурсов и содействия устойчивому и здоровому развитию национальной экономики.

В разрезе модернизации технологических процессов можно выделить следующую тенденцию, объединяющую первое и второе направления. Это исследования, изучающие возможности переработки отходов промышленного производства с целью формирования новых способов получения энергии либо решения экологических проблем (загрязнения почвы, водных поверхностей или отдельных территорий).

Однако, несмотря на популярность данной тематики и в прошедшем году, в исследованиях прослеживается изменение тренда, который можно было бы охарактеризовать как «формирование системного взгляда на роль отходов как ресурса в рамках замкнутого производственного процесса». Таким образом, можно отметить, что формируется новое междисциплинарное понятие — «циклическая экономика», определяемая как система, ориентированная на реорганизацию материальных, информационных и энергетических потоков для достижения большей эффективности ресурсов за счет повторного использования, восстановления и переработки материалов (см.: П. Пунтилло, Ц. Гуллусцио, Д. Хуисингх, С. Велтри [24]). В результате в вопросах ресурсосбережения рассматриваются не только способы переработки отходов основного производства, но и повторная переработка отходов, полученных в результате переработки, что значительно повышает коэффициент полезного использования базового ресурса. Например, извле-

чение золота при повторной переработке отходов, получаемых в результате утилизации печатных плат (см.: С. Ильяс, Р. Шривастава, Х. Ким [19]), либо утилизация золы, образующейся в качестве отходов электростанций при переработке пальмового масла в другие материалы с добавленной стоимостью (см.: М. Аюб, М. Отхман, И. Хан, М. Рахман, Й. Яафар [18]), либо переработка донных твердых бытовых отходов и результатов их утилизации (летучей золы) (см.: М. аль-Гхоути, М. Хан, М. Нассер, К. аль-Саад, О. Хенг [17]).

Отдельный интерес вызывают исследования по ресурсосбережению в разрезе повышения эффективности использования сельскохозяйственных технологий, что связано с серьезными отраслевыми особенностями. Так, характер использования ресурсов во многом зависит от их запасов и способности к возобновлению. В отличие от энергетики, металлургии и многих других отраслей промышленности сельское хозяйство использует преимущественно возобновляемые ресурсы. Как отмечал М. Н. Заславский [7], многие геодинамические процессы могут привести к снижению плодородия почв и сокращению площади земли, пригодной для сельскохозяйственного использования, загрязнению почвы, водоисточников и самой сельскохозяйственной продукции. Но, учитывая возобновляемый характер агроресурсов, можно предположить, что снижение их качества и уменьшение количества не являются неизбежными и что при рациональном использовании процессы деградации могут быть приостановлены. Чтобы достичь этого, необходимо разработать и внедрить соответствующие ресурсосберегающие технологии.

Охарактеризуем значение экологизации сельского хозяйства в контексте глобальных природоохранных проблем.

Позиции разных научных направлений можно сгруппировать в три концептуальные стратегии.

1. Стратегия «стабильного сосуществования» (sustainable development). Основными теоретиками являются Н. Н. Моисеев [11–13], Д. Х. Медоуз [10], М. Месарович, Э. Пестель [23], Дж. Форрестер [15]. Они описывают эвентуальную угрозу экологической катастрофы, для предотвращения которой необходим контроль потребления и темпов роста населения. Это является практически неосуществимой задачей, особенно в условиях наличия и постоянного роста количества «рыночных» свобод и толерантности. В результате идея «стабильного сосуществования» применительно к аграрному сектору может быть реализована в виде стратегии

«устойчивого сельского хозяйства» (sustainable agriculture), предусматривающая сохранение и воспроизводство аграрной ресурсной базы, оптимальное (менее интенсивное) применение агрохимикатов, экологически более сбалансированную структуру использования земли [26]. Однако практически уход от минеральных удобрений, ГМО и ядохимикатов означает закономерное снижение продуктивности сельскохозяйственных процессов и рост импорта, что, несмотря на объективность, не пользуется общественной поддержкой.

2. Стратегия «альтернативного сельского хозяйства». Она основана на биодинамическом и органическом равновесии (см.: Я. В. Горчаков, Д. Н. Дурманов [2]); возникла в Америке и Европе в качестве противодействия необоснованной интенсификации. Противодействие рассматривается не как способ регулирования технологических процессов в сельском хозяйстве, а как способ ограничения корпораций в выборе форм интенсификации получения прибыли.

3. «Компромиссная стратегия». По мнению ее сторонников, уровень интенсификации сельского хозяйства необходимо дифференцировать и адаптировать к местным природным и экономическим условиям. При этом экологические и экономические издержки технического прогресса аграрного сектора можно значительно уменьшить с помощью применения достижений генетики, биохимии растений и животных, других направлений естествознания, от которых совсем необязательно отказываться. Дифференцированный подход исходит из убеждения, что индустриализация и интенсификация сельского хозяйства отвечают перспективам преодоления кризиса и дальнейшего поступательного развития российского АПК. Сельское хозяйство России далеко отстоит от должного уровня (и от уровня развитых стран мира) в применении научно-технических достижений, в том числе средств химизации (см.: И. Л. Фруммин [16]). Представляется, что аргументы сторонников компромиссного подхода наиболее убедительны.

Заметим, что зачастую технологии, имеющие несомненные достоинства в плане бережного отношения к окружающей среде, оказываются неэффективными в трудоиспользовании и к тому же низкопродуктивными. На наш взгляд, к любой разрабатываемой технологии обоснованным представляется следующее требование: улучшение использования одного вида дефицитного ресурса недопустимо за счет резкого ухудшения условий использования других ресурсов. Анализируя

некоторые отечественные технологии, позиционируемые как ресурсосберегающие, В. И. Кирюшин отмечает, что в них «технологическую беспомощность» пытаются оправдать «экологической бдительностью» [8]. Экстенсивное сельское хозяйство, сформировавшееся в условиях аграрного кризиса в 1990—2000-х гг., является причиной возникновения социального заказа и питательной средой для создания и пропаганды экстенсивных технологий, предусматривающих отказ от использования «химии» (то есть минеральных удобрений и пестицидов) и другие подобные меры.

Мы полагаем, что для современного крайне низкого уровня обеспеченности отрасли тракторами и сельскохозяйственными машинами восполнение и наращивание машинно-тракторного парка — это первоочередная задача. При этом техническое перевооружение отрасли должно происходить одновременно с освоением новых технологий, требующих меньших затрат труда и материальных ресурсов. Как показывает опыт, в странах с наиболее технически насыщенным сельским хозяйством (например, Япония) в последние десятилетия происходит сокращение части машинно-тракторного парка, оказавшегося избыточным.

Несмотря на то что внимание к ресурсному потенциалу как к фактору, обуславливающему параметры агротехнологии, заметно возросло, теоретические аспекты этого вопроса еще недостаточно разработаны. В целом успешная попытка определить место агротехнологий в производстве продукции растениеводства и при этом учесть значение ресурсов сельхозпроизводителя предпринята в работах Е. В. Железной [6]. Предложенная ею схема может быть принята с некоторыми уточнениями в качестве структурной модели агротехнологии, отражающей ее связи с элементами ресурсного потенциала. На наш взгляд, целесообразно выделить связь технологии с климатом и почвой, блок организационно-экономических ресурсов дополнить элементами структуры производства, а блок трудовых ресурсов — элементом мотивации труда. Но в наиболее существенном изменении модели Е. В. Железной нуждается, на наш взгляд, формализация связей между элементами групп ресурсов. На блок-схеме эти связи показаны последовательными, что явно ошибочно. С учетом предлагаемых нами изменений и дополнений блок-схема модели представлена на рис. 2.

В заключение отметим, что в результате рассмотрения современных подходов к ресурсосбереже-

нию, в условиях роста интенсивности потребления природных ресурсов, выявлена основная, на наш взгляд, проблема, связанная с отсутствием системного подхода к оценке экономической и экологической эффективности ресурсопотребления. Это особенно важно в условиях «кризиса общества потребления», когда термины «зеленый», «экологичный», «ресурсосберегающий» если и подкрепляются технологиями, то только с позиции безопасности для потребителя, а в большинстве случаев просто являются составной частью маркетингового слогана, дающего возможность выигрывать в конкурентной борьбе за кошельки потребителей, позволяя при этом еще и повышать маржинальность продаж. Однако это также в большинстве случаев не имеет ничего общего с ресурсосбережением в исходной трактовке.

Так сказать, с «природной» позиции технология использования должна не только давать в результате безопасный продукт, но и быть безопасной для окружающего мира, а в идеальных условиях еще и снижать ущерб от рыночных экстерналий не только данного производства, но и хозяйственной деятельности человека в целом. И в этом, на наш взгляд, заключается основная проблема капитализма, ориентированного исключительно на результат в форме индивидуальной прибыли, так как большинство оценочных показателей ресурсосбережения применяются к конкретным производствам с позиции «необходимого минимума», то есть для возмещения или сокращения нанесенного ими вреда, в то время как потенциал может быть гораздо больше, но его реализация невыгодна капиталисту из-за затратности. В ходе анализа базовых подходов к ресурсосбережению было выявлено, что между сбережением труда и материальных производственных ресурсов не существует непреодолимого противоречия. Доказательством этого является компенсационный рост производительности труда, перекрывающий негативные последствия снижения трудообеспеченности. Примером могут служить технологии No-till при беспривязном содержании крупного рогатого скота и ряд других технологий. Поэтому считаем, что необходимы дальнейший поиск таких технологий и разработка механизмов, в том числе инвестиционных, институциональных, нормативных, а также решение множества сопутствующих вопросов — от разработки критериев оценки достижения результата до подготовки кадров, способных освоить новые технологии.



Рис. 2. Блок-схема структурной модели «Агротехнология — ресурсы» [5] с изменениями и дополнениями

Примечание: составлено авторами.

Список литературы

1. Антипова О. В. Теоретические основы ресурсосбережения // Вестник Академии знаний. 2020. № 36 (1). С. 19—25. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-resursosberezheniya/viewer> (дата обращения 01.03.2021).
2. Горчаков Я. В., Дурманов Д. Н. Мировое органическое земледелие XXI века: монография. М.: ПАИМС, 2002. 402 с.
3. Драчук П. Э., Сорокин Д. А. Технология как объект исторического и политэкономического анализа // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 2 (436). С. 21—34.
4. Драчук П. Э., Сорокин Д. А. Кластерный подход в исследовании эволюции экономических отношений // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 161—169.
5. Железная Е. В. Пути повышения экономической эффективности технологических процессов в растениеводстве (на примере Ростовской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2008. 18 с.

6. Железная Е. В. Роль и место технологий в системе сельскохозяйственного производства // Актуальные проблемы обществознания: сб. науч. тр. зерноград: Азово-Черномор. гос. агроинженер. акад., 2005. С. 183—186.
7. Заславский М. Н. Эрозия почв. М.: Мысль, 1979. 245 с.
8. Кирышин В. И. Экологизация земледелия и технологическая политика. М.: МСХА, 2000. 473 с.
9. Макконнелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М, 2019. 1152 с. (XXXII).
10. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й. За пределами роста. М.: Прогресс-Пангея, 1994. 304 с.
11. Моисеев Н. Н. Современный антропогенез и цивилизационные разломы: эколого-политологический анализ // Зеленый мир. 1994. № 12. С. 5—12.
12. Моисеев Н. Н. Современный рационализм. М.: МНЭПУ, 1995. 384 с.
13. Моисеев Н. Н. Судьба цивилизации. Путь разума. М.: МНЭПУ, 1998. 228 с.
14. Сидорович В. Солнечная энергетика: основные итоги 2020 года. URL: <https://renew.ru/solnechnaya-energetika-osnovnye-itogi-2020-goda/> (дата обращения 01.03.2021).
15. Форрестер Дж. Мировая динамика. М.: Наука, 1982. 164 с.
16. Фруммин И. Л. Моделирование земледелия Южного Зауралья: монография. Челябинск: ЧГАУ, 2004. 286 с.
17. Al-Ghouti M., Khan M., Nasser M., Al-Saad K., Heng O. Recent advances and applications of municipal solid wastes bottom and fly ashes: Insights into sustainable management and conservation of resources // Environmental Technology and Innovation. 2021. Vol. 21. P. 101267.
18. Ayub M., Othman M., Khan I., Rahman M., Jaafar J. Promoting sustainable cleaner production paradigms in palm oil fuel ash as an eco-friendly cementitious material: A critical analysis // Journal of Cleaner Production. 2021. Vol. 295. P. 126296.
19. Piyas S., Srivastava R., Kim H. Gold recovery from secondary waste of PCBs by electro-Cl₂ leaching in brine solution and solvo-chemical separation with tri-butyl phosphate // Journal of Cleaner Production. 2021. Vol. 295. P. 126389.
20. Jaya I., Pujiyono N. Governance and administrative policy in village financial management // International Journal of Scientific and Technology Research. 2020. Vol. 9 (4). P. 756—757.
21. Каркаев И., Dobrovolsky I., Sorokin D. Production of motor biofuels in the context of environmental management of the oil industry // XIII International Scientific and Practical Conference “State and Prospects for the Development of Agribusiness: E3S Web Conf”. 2020. Vol. 175. URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017512016> (дата обращения 01.03.2021).
22. Ma Y.-L., Guo J.-P., Zhao J.-F. Spatial distribution of crop climatic potential productivity and its response to climate change in agro-pastoral ecotone in northern Shanxi province // Chinese Journal of Ecology. 2019. Vol. 38 (3). P. 818—827.
23. Mesarovic M., Pestel Ed. Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome. New York: Signet, 1974. 210 p.
24. Puntillo P., Gulluscio C., Huisingh D., Veltri S. Reevaluating waste as a resource under a circular economy approach from a system perspective: Findings from a case study // Business Strategy and the Environment. 2021. Vol. 30 (2). P. 968—984.
25. Shpirt M., Gorlov E., Shumovskii A. Criteria for Selecting Coal Deposits as a Raw Materials Base for Plants for the Production of Synthetic Liquid Fuels in Russia // Solid Fuel Chemistry. 2020. Vol. 54 (1). P. 11—15.
26. Strategies for Sustainable agriculture. Proc. of 1st Multinational Workshop on Sustainable Agriculture. London, 1993. 80 p.
27. Zhang H., An R., Zhong Q. Anti-corruption, government subsidies, and investment efficiency // China Journal of Accounting Research. 2019. Vol. 12 (1). P. 113—133.

Сведения об авторах

Драчук Павел Эвальдович — кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных наук Южно-Уральского государственного медицинского университета, Челябинск, Россия. pavel_evd@mail.ru

Сорокин Дмитрий Алексеевич — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. r90r@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 132—140.*

RESOURCE-SAVING STRATEGIES IN MODERN AGRICULTURAL TECHNOLOGIES

P. E. Drachuk

South Ural State Medical University, Chelyabinsk, Russia. pavel_evd@mail.ru

D. A. Sorokin

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. r90r@mail.ru

The problems of resource saving in the conditions of transition to intensive resource-saving type of economic growth are considered. The relevance of the study is determined by the lack of a unified systemic assessment that would take into account not only the economic efficiency of resource-saving strategies, but also their role as a factor in reducing the anthropogenic and agrogenic impact of production on the environment. The purpose of the work is to analyze the basic approaches to resource conservation and identify the distinctive features of modern agricultural technologies. The article provides a systematic review of research on the problem of resource conservation, presents examples of resource substitution and ways to increase the resource efficiency of processing waste and secondary material resources, generalizes ideas about agricultural technologies, their place in agricultural production. The authors proposed a structural model “Agrotechnology — resources”, reflecting the relationship of agricultural technology with the elements of resource potential and the relationship between the elements of resource groups. The model allows you to determine the place of agricultural technologies in the production of products and take into account the value of resources.

Keywords: *resources, resource conservation, resource substitution, agricultural technologies, cyclical economy, the concept of stable coexistence, compromise agricultural strategy.*

References

1. Antipova O. V. (2020) *Vestnik Akademii znaniy*, no. 36 (1), pp. 19—25. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-resursosberezheniya/viewer>, accessed 01.03.2021 [in Russ.].
2. Gorchakov Ya. V., Durmanov D. N. (2002) *Mirovoe organicheskoe zemledelie XXI veka* [World organic agriculture of the XXI century]. Moscow, PAIMS [in Russ.].
3. Drachuk P. E., Sorokin D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (436), pp. 21—34 [in Russ.].
4. Drachuk P. E., Sorokin D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 6 (440), pp. 161—169 [in Russ.].
5. Zheleznaya E. V. (2008) *Puti povysheniya ekonomicheskoy effektivnosti tekhnologicheskikh processov v rasteniievodstve (na primere Rostovskoy oblasti)* [Ways to increase the economic efficiency of technological processes in crop production (on the example of the Rostov region). Abstract of thesis]. Krasnodar [in Russ.].
6. Zheleznaya E. V. (2005) *Rol' i mesto tekhnologii v sisteme sel'skohoziaystvennogo proizvodstva* [The role and place of technologies in the system of agricultural production]. *Aktual'nye problemy obshchestvoznaniya* [Actual problems of social studies]. Zernograd. Pp. 183—186 [in Russ.].
7. Zaslavsky M. N. (1979) *Eroziya pochv* [Soil erosion]. Moscow, Mysl' [in Russ.].
8. Kiryushin V. I. (2000) *Ekologizatsiya zemledeliya i tekhnologicheskaya politika* [Ecologization of agriculture and technological policy]. Moscow, MSHA [in Russ.].
9. McConnell K. R., Brew S. L., Flynn S. M. (2019) *Ekonomiks. Principy, problemy i politika* [Economics. Principles, problems and politics]. Moscow, Infra-M [in Russ.].
10. Medouz D. H., Medouz D. L., Randers J. (1994) *Za predelami rosta* [Beyond the limits of growth]. Moscow, Progress-Pangea [in Russ.].
11. Moiseev N. N. (1994) *Green World*, no. 12, pp. 5—12 [in Russ.].
12. Moiseev N. N. (1995) *Sovremennyy racionalizm* [Modern rationalism]. Moscow, MNEPU [in Russ.].
13. Moiseev N. N. (1998) *Sud'ba civilizatsii. Put' razuma* [The fate of civilization. The path of Reason]. Moscow, MNEPU [in Russ.].

14. Sidorovich V. (2021) Solar energy: the main results of 2020 [Solar energy: the main results of 2020]. Available at: <https://renen.ru/solnechnaya-energetika-osnovnye-itogi-2020-goda>, accessed 01.03.2021 [in Russ.].
15. Forrester J. (1982) *Mirovaya dinamika* [World dynamics]. Moscow, Nauka [in Russ.].
16. Frumin I. L. (2004) *Modelirovanie zemledeliya Yuzhnogo Zaural'ya* [Modeling of agriculture in the Southern Trans-Urals]. Chelyabinsk, ChGAU [in Russ.].
17. Al-Ghouti M., Khan M., Nasser M., Al-Saad K., Heng O. R (2021) *Environmental Technology and Innovation*, no. 21, p. 101267.
18. Ayub M., Othman M., Khan I., Rahman M., Jaafar J. (2021) *Journal of Cleaner Production*, no. 295, p. 126296.
19. Ilyas S., Srivastava R., Kim H. (2021) *Journal of Cleaner Production*, no. 295, p. 126389.
20. Jaya I., Pujiyono N. (2020) *International Journal of Scientific and Technology Research*, no. 9 (4), pp. 756—757.
21. Kapkaev I., Dobrovolsky I., Sorokin D. (2020) *XIII International Scientific and Practical Conference "State and Prospects for the Development of Agribusiness: E3S Web Conf.*, no. 175. Available at: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017512016>, accessed 01.03.2021.
22. Ma Y.-L., Guo J.-P., Zhao J.-F. (2019) *Chinese Journal of Ecology*, no. 38 (3), pp. 818—827.
23. Mesarovic M., Pestel Ed. (1974) *Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome*. New York, Signet.
24. Puntillo P., Gulluscio C., Huisingh D., Veltri S. (2021) *Business Strategy and the Environment*, no. 30 (2), pp. 968—984.
25. Shpirt M., Gorlov E., Shumovskii A. (2020) *Solid Fuel Chemistry*, no. 54 (1), pp. 11—15.
26. *Strategies for Sustainable agriculture*. (1993) Proc. of 1st Multinational Workshop on Sustainable Agriculture. London.
27. Zhang H., An R., Zhong Q. (2019) *China Journal of Accounting Research*, no. 12 (1), pp. 113—133.

ОПОРТУНИЗМ УЧАСТНИКОВ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК В РОССИИ

Е. В. Козлова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Целью данной работы является анализ оппортунизма участников системы государственных закупок. Несмотря на постоянно совершенствующуюся правовую базу, участники отмечают сложность законодательства в области государственных закупок. Кроме того, до сих пор остается достаточно много возможностей для проявления оппортунизма всех участников. Положительная динамика числа нарушений в области государственных закупок требует поиска эффективных инструментов ограничения недобросовестного поведения. В ходе исследования проанализированы результаты ежегодного мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в 2019 и 2020 гг., отчет Счетной палаты по итогам мониторинга системы государственных и корпоративных закупок. На основе проведенного анализа предложены мероприятия по повышению эффективности мер, направленных на ограничение оппортунизма на рынке государственных закупок.

Ключевые слова: *государственные закупки, контракт, оппортунизм, заказчик, поставщик.*

Эффективность государственных закупок является важной задачей для социально-экономического развития страны. На протяжении последних нескольких лет происходит постепенное совершенствование системы государственных закупок. С целью выработки таких мер проводится постоянный мониторинг информации об осуществлении государственных закупок и исполнении контрактов. При этом эффективность взаимодействия участников рынка государственных закупок зависит от множества факторов. Анализ причин проявления оппортунизма в сфере государственных закупок способствует совершенствованию механизмов ограничения недобросовестного поведения участников.

Традиционно оппортунизм рассматривается как явление внутрифирменного [1; 2] или межфирменного [3] взаимодействия, но в данном случае речь пойдет об уровне отношений государства и хозяйствующих субъектов. Оппортунизм участников рынка государственных закупок возникает как паттерн поведения, связанный с нарушением правил и максимизацией личной выгоды в условиях укорененных механизмов извлечения экономической ренты, а также «инструментом компенсации за вынужденное сотрудничество» [4. С. 115]. Участников контрактных отношений сопровождает ряд существенных рисков на всех этапах взаимодействия. В связи с этим существенно повышается вероятность проявления оппортунистического поведения как заказчиками, так и поставщиками. Оппортунизм участников

рынка государственных закупок проявляется как до момента заключения контракта, так и после. Предконтрактный оппортунизм проявляется и со стороны заказчика (необоснованная цена контракта, предоставление помощи одному из поставщиков с целью его победы), и со стороны поставщика (неготовность выполнить итоговые условия контракта, предоставление недостоверной информации о качестве продукции, искусственное занижение цен). Наиболее распространенные проявления постконтрактного оппортунизма заказчика — нарушение сроков оплаты, изменение первоначальных условий, а со стороны поставщика — снижение качества поставляемой продукции, нарушение сроков поставок [Там же. С. 119].

Одним из главных условий возникновения оппортунистического поведения остается неполнота информации и ее асимметричное распределение. На этапе заключения контракта заказчик не обладает полной информацией о намерениях и возможностях поставщика исполнить контракт в полном объеме. Несмотря на множество входных барьеров нет однозначно эффективного механизма, способного в полной мере исключить всех недобросовестных поставщиков. Стремясь максимально снизить цену для выигрыша закупки, исполнители не принимают во внимание свои реальные возможности в дальнейшем исполнить взятые обязательства. Для борьбы с таким проявлением оппортунизма законом предусмотрены специальные антидемпинговые меры [5], предъявляющие дополнительные требования к исполнителю.

Технологии осуществления закупок достаточно сложны и требовательны к ресурсам и времени. Эффективность государственных закупок во многом зависит от уровня профессионализма работника, осуществляющего такую деятельность [6]. Проблема ограниченной рациональности со стороны заказчика проявляется в высоких требованиях к навыкам специалиста, занимающегося подготовкой пакета документов, в области юриспруденции и экономики. Знание нормативно-правовой базы, правил проведения закупочных процедур, принципов ценообразования и планирования — далеко не полный перечень необходимых компетенций работника. Ситуация зачастую осложняется отсутствием у сотрудника должной мотивации и доверяющая высокая персональная ответственность. На основе анализа основных причин признания закупок несостоявшимися в 2019 г. по причине несоответствия требованиям отклонено несколько тысяч поданных заявок (см. таблицу) [7].

Причины признания закупки несостоявшейся (2019 г.)

| Тип причины признания поставщика несостоявшимся | Кол-во закупок |
|---|----------------|
| Все поданные заявки отклонены | 29 433 |
| По окончании срока подачи заявок подана только одна заявка. Такая заявка признана не соответствующей требованиям 44-ФЗ и требованиям, указанным в извещении | 2 100 |
| По результатам рассмотрения вторых частей заявок ни одной заявки не признано соответствующей данным требованиям | 2 516 |

Источник: [7. С. 18].

Проявление оппортунизма не всегда является злонамеренным и может быть следствием существенно изменившихся внешних условий и положения самого поставщика. Сократить вероятность его проявления может жесткий контроль на всех этапах реализации контракта со стороны заказчика и наличие штрафных санкций в контракте, вплоть до его расторжения. Анализ данных о расторжении контрактов показал, что в 2019 г. в одностороннем порядке было расторгнуто 15 тыс. контрактов на общую сумму 200 млрд руб., а 923 контракта на сумму 44 млрд руб. расторгли уже в судебном порядке [Там же. С. 31]. Всего же в 2019 г. было расторгнуто 690 тыс. контрактов на общую сумму 1,5 трлн руб.

Механизмом борьбы с оппортунистическим поведением поставщиков явилось создание реестра недобросовестных поставщиков. В 2019 г. было рас-

смотрено 27 599 обращений о включении сведений об участниках закупок в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Более половины обращений связано с односторонним отказом заказчика от исполнения контракта, чуть меньшее количество касается уклонений от заключения контракта (рис. 1) [Там же. С. 42]. По итогам рассмотрения данных обращений в реестр были включены сведения о 12 966 недобросовестных поставщиках (подрядчиках, исполнителях). По данным на 30 сентября 2020 г. в реестре содержится информация более чем о 19,5 тыс. недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), за год прирост их численности составил около 5,1 тыс. записей [8].

При этом число таких обращений за первые три квартала 2020 г. снизилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (рис. 2) [Там же].

Особенностью современного рынка госзакупок является смещение фокуса внимания участников с контроля качества исполнения контракта на подготовку необходимых документов. Ориентация заказчиков происходит не на получение наилучшей продукции на наиболее выгодных условиях, а на неукоснительное соблюдение всех указанных правил. Процедура закупок достаточно детально регламентирована, при этом порядок действий в случае нарушения условий о качестве предоставляемых исполнителем товаров вызывает вопросы [9]. Положительная динамика количества нарушений в сфере закупок за последние несколько лет свидетельствует о том, что действующая система закупок нуждается в трансформации (рис. 3) [10].

Отсутствие эффективных механизмов контроля поведения исполнителя приводит к высоким стимулам поставщика проявить оппортунизм. При исполнении контракта поставщик не стремится выполнить работу более высокого качества, чем минимально пригодное, установленное условиями соглашения [11]. При снижении качества ниже порогового значения контрактом предусматриваются штрафы, которые должны быть достаточно высокими для сдерживания оппортунизма поставщика. При оппортунистическом поведении исполнителя заказчик в любом случае несет издержки, связанные с потерями, вызванными низким качеством исполнения и нарушением сроков, с проведением новой закупки, а также судебные издержки в случае обращения в суд. Если недобросовестный исполнитель знает, что такие издержки заказчика сопоставимы с затратами на проведение новой закупки, то его стимулы к проявлению оппортунизма



Рис. 1. Количество обращений о включении сведений об участниках закупок в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), 2019 г. Источник: [8].

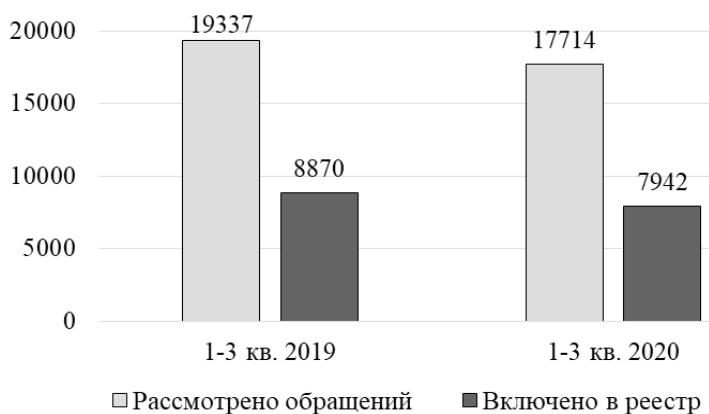


Рис. 2. Количество обращений о включении в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) Примечание: составлено автором.

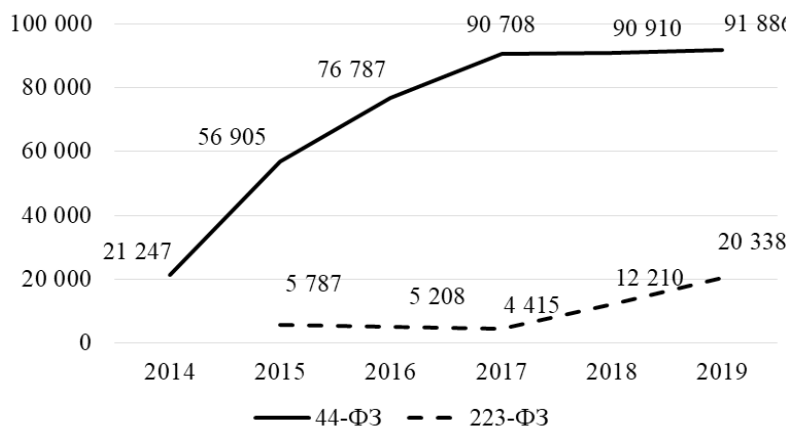


Рис. 3. Динамика количества нарушений в сфере закупок, 2014—2019 гг. Примечание: составлено автором.

существенно повышаются. К тому же штраф за недобросовестное исполнение контракта устанавливается в зависимости от цены контракта и никак не учитывает такие существенные параметры, как размер нанесенного ущерба или серьезность допущенных нарушений. Следствием несоблюдения принципа соразмерности нарушения и последующего наказания является проявление опportunизма поставщика в большей степени. Количество дел

об административных правонарушениях в сфере закупок в первых трех кварталах 2020 г. незначительно снизилось, при этом число постановлений о наложении штрафов увеличилось (рис. 4) [8].

Опportunизм участников становится основной причиной потери доверия и снижает стимулы к сотрудничеству. Многие компании не стремятся становиться участниками рынка из-за низкого уровня доверия данной системе. С другой стороны,

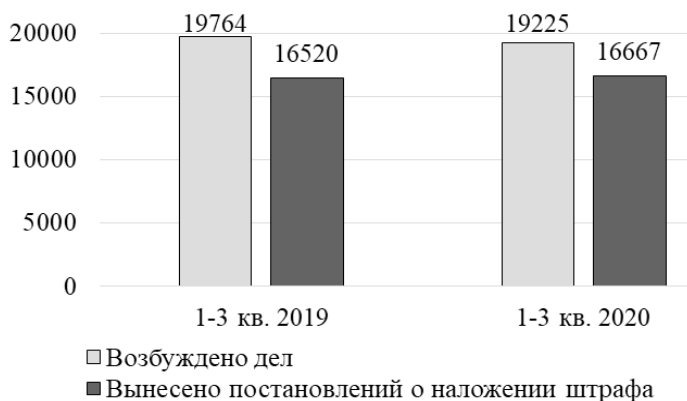


Рис. 4. Административная практика

Источник: [8].

работа с проверенными поставщиками и их сложившаяся репутация являются механизмами защиты от постконтрактного оппортунизма. Для соблюдения принципа равенства и поддержания конкуренции доступ к закупкам открыт для большого количества поставщиков. В результате выиграть может компания без достаточного опыта или не обладающая оптимальным набором ресурсов для выполнения заказа. В таких условиях высококвалифицированные компании, осуществляющие инвестиции в качество предоставляемого товара или услуги, зачастую не могут конкурировать с поставщиками, предлагающими меньшую цену при худшем качестве. На рынке наблюдается проблема неблагоприятного отбора, способствующая проявлениям оппортунизма в большей степени. Стоит отметить и ряд институциональных проблем госзаказа, существенно влияющих на их эффективность: непрозрачная система доступа к информации, коррупция, несовершенная конкуренция и другие [12], а действующие неформальные институты способствуют сохранению стратегий

оппортунистического поведения как среди поставщиков, так и среди заказчиков [13].

Необходимым условием роста эффективности системы является повышение открытости и прозрачности деятельности органов государственной власти и управления [14]. Одним из наиболее эффективных механизмов ограничения оппортунистического поведения экономического агента всегда является стимулирование и мотивация. На сегодняшний день активно используются только негативные, направленные на ужесточение требований и повышение штрафов за нарушение законодательства. Но зачастую позитивные стимулы обладают большей эффективностью, чем негативные. Формирование таких стимулов является важной задачей развития системы госзакупок [12; 15]. Стимулы к добросовестному поведению должны быть не только внутренними, но и создаваться за счет внешних факторов. Возможность учета репутации при предварительном отборе потенциальных поставщиков существенно повысит их заинтересованность в добросовестном поведении и качественном исполнении контрактов. В конечном итоге повышение общего уровня выполнения государственных заказов повысит входные критерии качества для потенциальных участников. Систему оценки репутации необходимо применять непрерывно как для поставщиков, так и для заказчиков, а также учитывать допуск к закупкам новых участников, чтобы избежать ущемления их прав и снижения конкуренции. Использование таких стимулов к добросовестному поведению участников в сфере закупок, как система оценки репутации, смогло бы существенно снизить вероятность проявления оппортунизма.

Список литературы

1. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Паттерны института оппортунизма в современных российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 18 (373). С. 114—124.
2. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Особенности проявления оппортунизма в российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 27 (208). С. 741—80.
3. Козлова Е. В. Оппортунистическое поведение в предпринимательской среде // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 11 (433). С. 138—145.
4. Мельников В. В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Журнал институциональных исследований. 2013. Т. 5, № 3. С. 114—124.
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: принят Государственной Думой 22 марта 2013 года. Одобрен Советом Федерации 27 марта 2013 г. URL: <https://rg.ru/2013/04/12/goszakupki-dok.html> (дата обращения 20.03.2021).

6. Гладилина И. П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 1013—1016.
7. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2019 года. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/06/main/Svodnyu_analiticheskiy_otchet_2019.pdf (дата обращения 10.05.2020).
8. Аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам III квартала 2020 года. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/10/main/Itoq_44-FZ.pdf (дата обращения 30.11.2020).
9. Аксенова Е. С., Минат В. Н. К вопросу об экспертизе качества поставляемых товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Вестник РГАТУ. 2017. № 2 (34). С. 99—106.
10. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2019 год». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/fea/fea86920fc7f4c8b39262ce74beb32d8.pdf> (дата обращения 25.11.2020).
11. Маковлева Е. Е. Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта // Экономическая политика. 2018. Т. 13, № 3. С. 62—81.
12. Малкина М. Ю., Виноградова А. В. Как российские институты влияют на эффективность госзаказа // ЭКО. 2020. № 50 (3). С. 8—29.
13. Вольчик В. В., Нечаев А. Д. Транзакционный анализ сферы государственных закупок: монография. Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2015. 144 с.
14. Иваненко С. А., Уланова Н. К. Противодействие оппортунизму в системе государственных закупок // Экономика и предпринимательство. 2017. № 68 (3). С. 85—91.
15. Вольчик В. В. Всепобеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения государственного заказа в России // TERRA ECONOMICUS. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7, № 4. С. 44—50.

Сведения об авторе

Козлова Елена Викторовна — старший преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kozlova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 141—146.*

OPPORTUNISM OF PARTICIPANTS OF THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN RUSSIA

E. V. Kozlova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kozlova@csu.ru

The purpose of this article is to analyze the opportunism of participants in the public procurement system. Despite the constantly improving legal framework, the participants noted the complexity of the legislation in the field of public procurement. In addition, there are still a lot of opportunities for the opportunism of all participants to manifest. The positive dynamics of the number of violations in the field of public procurement requires a search for effective tools to limit unfair behavior. In the course of the study, the results of the annual monitoring of procurement, goods, services to meet state and municipal needs (2019, 2020), the report of the Accounts Chamber on the results of monitoring the system of public and corporate procurement were analyzed. Based on the analysis, measures are proposed to increase the effectiveness of measures aimed at limiting opportunism in the public procurement market.

Keywords: *public procurement, contract, opportunism, customer, provider.*

References

1. Pletnev D. A., Kozlova E. V. (2015) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 18 (373), pp. 114—124 [in Russ.].
2. Pletnev D. A., Kozlova E. V. (2010) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 27 (208), pp. 741—80 [in Russ.].
3. Kozlova E. V. (2019) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 11 (433), pp. 138—145 [in Russ.].
4. Melnikov V. V. (2013) *Zhurnal institutcional'nykh issledovaniy*, vol. 5, no. 3, pp. 114—124 [in Russ.].
5. Federal'nyy zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ “O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd” [Federal Law of 05.04.2013 N44-FZ “On the contract system in the field of procurement of goods, work, services to meet state and municipal needs”]. Available at: <https://rg.ru/2013/04/12/gozzakupki-dok.html>, accessed 08.11.2021 [in Russ.].
6. Gladilina I. P. (2015) *Fundamental'nye issledovaniya*, no. 2, pp.1013—1016 [in Russ.].
7. Svodnyj analiticheskij otchet po rezul'tatam osushhestvleniya monitoringa zakupok, tovarov, uslug dlja obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd v sootvetstvii s Federal'nym zakonom ot 05.04.2013 № 44-FZ “O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlja obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd” po itogam 2019 goda [Consolidated analytical report on the results of monitoring the procurement, goods, services to meet state and municipal needs in accordance with Federal Law dated 05.04.2013 No. 44 “On the contract system in the field of procurement of goods, works, services to provide state and municipal needs” at the end of 2019]. Available at: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/06/main/Svodnyy_analiticheskij_otchet_2019.pdf, accessed 08.11.2021 [in Russ.].
8. Svodnyy analiticheskij otchet po rezul'tatam osushhestvleniya monitoringa zakupok, tovarov, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd v sootvetstvii s Federal'nym zakonom ot 05.04.2013 № 44-FZ “O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlja obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd” po itogam III kvartala 2020 goda [Consolidated analytical report on the results of monitoring the procurement, goods, services to meet state and municipal needs in accordance with Federal Law dated 05.04.2013 No. 44 “On the contract system in the field of procurement of goods, works, services to provide state and municipal needs” at the end of the 3rd quarter of 2020]. Available at: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/10/main/Itog_44-FZ.pdf, accessed 08.11.2021 [in Russ.].
9. Aksenova E. S., Minat V. N. (2017) *Vestnik RGATU*, no. 2 (34), pp. 99—106 [in Russ.].
10. Otchet o rezul'tatakh ekspertnoanaliticheskogo meropriyatiya “Monitoring razvitiya sistemy gosudarstvennykh i korporativnykh zakupok v Rossiyskoy Federatsii za 2019 god” [Report on the results of the expert-analytical event “Monitoring the development of the system of public and corporate procurement in the Russian Federation in 2019”]. URL: Available at: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/fea/fea86920fc7f4c8b39262ce74beb32d8.pdf>, accessed 08.11.2021 [in Russ.].
11. Makovleva E. E. (2018) *Ekonomicheskaya politika*, vol. 13, no. 3, pp. 62—81 [in Russ.].
12. Malkina M. Yu., Vinogradova A. V. (2020). *ECO*, no. 50 (3), pp. 8—29 [in Russ.].
13. Vol'chik V. V., Nechayev A. D. (2015) *Transaktsionnyy analiz sfery gosudarstvennykh zakupok* [Transactional analysis of public procurement]. Rostov-on-Don, Sodeystviye — XXI vek. 144 p. [in Russ.].
14. Ivanenko S. A., Ulanova N. K. (2017) *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, no. 68 (3), pp. 85—91 [in Russ.].
15. Vol'chik V. V. (2009) *TERRA ECONOMICUS. Ekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 7, no. 4, pp. 44—50 [in Russ.].

КРИТЕРИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗНЫХ СТРАНАХ И ЕГО МАСШТАБЫ: СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Д. А. Плетнев¹, В. И. Бархатов¹, К. А. Наумова^{1,2}

¹ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

² Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, Челябинск, Россия

Малые и средние предприятия являются важной частью национальной экономики любой страны. В одних странах значение таких предприятий ограничивается «демпфирующей» ролью в ходе кризисов, в других это еще и основной работодатель, и значимый плательщик налогов. При этом сами критерии, используемые в разных странах, существенно различаются как по сути, так и количественно, что затрудняет корректные межстрановые сопоставления развития этого сектора. Более того, эти критерии меняются во времени, делая затруднительным анализ динамики развития сектора. В статье на основе анализа большого количества первоисточников (национальных регулирующих актов) представлены результаты сравнительного анализа критериев отнесения предприятий к микро-, малым и средним. Исследование охватывает страны всех континентов, разного уровня жизни и разных экономических систем. Всего проанализировано более 70 стран. Выявлены общие особенности, а также закономерности связи значений этих критериев с «популяционными» характеристиками сферы МСП — числом малых и средних предприятий на 1000 жителей, а также долей занятых в этой сфере в населении.

Ключевые слова: микро-, малый и средний бизнес, критерии микропредприятия, критерии малого предприятия, критерии среднего предприятия, сравнительный анализ.

Введение

Предыдущее исследование, посвященное критериям отнесения бизнеса к числу малого и среднего в разных странах мира, соавтором которого был один из авторов настоящей статьи, вышло в свет более пяти лет назад и вызвало широкий интерес со стороны научного сообщества [1]. Та статья стала одной из наиболее популярных по экономическому профилю на платформе ResearchGate и набрала более 3000 просмотров, что свидетельствует об актуальности и востребованности темы. За прошедшее время критерии отнесения фирм изменились, в том числе и в России, равно как и изменилась сама национальная экономика в ряде стран. Данные изменения вызывают большой исследовательский интерес. Целью статьи является сравнение изменений и дополнение ранее собранной номенклатуры стран.

Обзор литературы

Ранее одним из соавторов были проведены анализы критериев отнесения хозяйствующих субъектов к числу малого и среднего предпринимательства (МСП) или малому и среднему бизнесу (МСБ) [1; 2]. Охват стран включал ведущие экономики мира: страны Европейского Союза (ЕС), Северной Европы, СНГ, США, Япония и Россия [1]. Масштабное исследование сотрудников Института

экономической политики имени Е. Г. Гайдара включало анализ критериев отнесения предприятий к числу МСП в 29 странах мира и ЕС. Авторами выявлены серьезные расхождения в критериях в разных странах, что существенно влияет на сопоставимость данных официальной статистики [3]. Л. В. Кох и К. А. Куневич провели анализ влияния малого бизнеса, а также критериев для его определения в США, Японии, России, ЕС и других странах. Авторами рассматриваются два количественных показателя — количество занятых и максимальный объем продаж [4]. М. В. Сероштан и Ф. Дарвиш также в процессе изучения различных подходов к определению МСП в странах мира заключили, что выявленные несоответствия в количественных показателях не позволяют сформировать сопоставимые статистические данные для анализа объективного положения МСП в той или иной стране относительно других экономик мира [5].

Т. А. Скворцова, А. А. Лисичкина и Н. А. Чеботарева акцентируют внимание на правовом регулировании субъектов МСП в России. Авторы предлагают расширить реестр МСП гражданами, которые осуществляют отдельные виды предпринимательской деятельности без государственной регистрации с целью стимулирования предпринимательской активности посредством предоставления этим гражданам тех же льгот, что и субъектам МСП [6].

Д. В. Конищева отмечает необходимость применения комплексного подхода в определении малого и среднего бизнеса, в котором сочетаются как количественные, так и качественные показатели. Примерами качественных показателей для малого бизнеса могут служить малый (локальный) масштаб ведения бизнеса, наличие одного управленческого звена между руководителем и сотрудниками, ведение маркетинговой деятельности непосредственным руководителем и т. д. Для среднего бизнеса автор выделяет региональный масштаб ведения бизнеса, до четырех управленческих звеньев в структуре управления, лидерство в инновационной, технологической деятельности и т. д. [7]. Ж. С. Передера, Т. С. Гриценко и А. С. Теряева в ходе исследования малого и среднего бизнеса в России выделяют препятствия формирования и развития малого и среднего бизнеса, которые отражают его текущее состояние. Авторами предложено формирование эффективной системы кредитования для стимулирования развития бизнеса и, как следствие, оздоровления экономики страны [8]. Среди существующих трудов авторами приводится сравнение отечественного и зарубежного опыта поддержки субъектов МСП, а также отмечаются проблемы и барьеры, с которыми сталкиваются российские предприятия [9; 10; 12; 14].

Таким образом, вопрос о состоятельности текущего подхода к определению малого и среднего предпринимательства в российском законодательстве остается открытым. Основным спорным моментом является разрозненность в количественных измерениях и основных критериях, определяющих величину бизнеса в России и ведущих экономиках мира: ЕС, США, Китая, Японии и т. д. Ввиду этого невозможно объективно сопоставить доли МСП относительно других стран и типов экономической системы. Лишь в одном сходятся ученые: малый и средний бизнес чрезмерно важен для национальной экономики [3; 11—13; 15]. Меры поддержки МСП должны регулярно дополняться и расширяться, а также существующие инструменты для развития должны быть проверены на предмет их эффективности, доступности и прозрачности для субъектов МСП.

Методология

Основные принципы сбора данных вторят использованным в раннем исследовании, то есть анализ открытых нормативных актов, положений и другой информации с сайтов государственных ведомств в сети Интернет. Особое внимание об-

ращено к формулировке (определению) малого и среднего бизнеса в различных странах с разными типами национальной экономики. В данной статье акцент смещен на один критерий в обзоре мировой практики отнесения фирм к числу малых и средних, а именно к численности сотрудников. Полный обзор применяемых критериев будет представлен в последующих работах.

Данные о численности предприятий на 1000 чел. населения и доле занятых в МСП в населении страны были взяты из базы данных экономических показателей МСП 2019 г.¹ Данные в таблицах представлены по последнему доступному году. Доля занятых в МСП в населении страны рассчитана как отношение количества занятых людей в МСП к общему населению страны.

Россия

В 2015 г. система оценки МСП в России претерпела значительные изменения. Так, Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015, позже замененным Постановлением от 04.04.2016, установлены новые предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно: микропредприятием считается хозяйствующий субъект с годовым объемом выручки до 120 млн руб. (среднесписочная численность работников — 15 чел.); малые предприятия — до 800 млн руб. (среднесписочная численность работников — от 16 до 100 чел.); средние предприятия — 2 млрд руб. (среднесписочная численность работников — от 101 по 250 чел. Критерии среднесписочной численности остались прежними, однако предельные границы дохода увеличились в 2 раза. Данное увеличение приблизило границы дохода российских МСБ к средним значениям за рубежом. В связи со значительными изменениями в курсах валют в 2014 г. прошлые критерии не позволяли составить объективную картину доли МСП в России в сравнении с долями в других странах.

Республика Беларусь

Критерии определения масштабов бизнеса в Беларуси в целом не подверглись значительным изменениям за последние годы. Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели и коммерческие организации: микроорганизации обладают среднесписочной численностью работников до 15 чел. включительно, малые организации — от 16 до 100 работников.

¹ <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-country-indicators>

Коммерческие организации, относящиеся к среднему предпринимательству, должны насчитывать в штате от 101 до 250 сотрудников.

В последние годы активно ведутся дискуссии о необходимости корректировки и уточнения системы критериев отнесения субъектов к МСБ. Эксперты отмечают следующие основные недостатки в текущей методологии учета МСБ в Республике Беларусь: односторонний подход к определению размеров бизнеса исключительно по величине численности работников; мультикорпоративные предприятия, холдинги и дочерние компании учитываются не как единая структура, а как отдельные субъекты предпринимательства, таким образом представленные статистически цифры о структуре МСБ в экономике страны необъективны; к МСБ в стране также относятся субъекты с частичным или полным государственным участием, что также искажает данные — к учету должны приниматься только независимые и автономные субъекты и т. д.¹

Азербайджан

Постановление Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 21 декабря 2018 г. установило новые «Критерии категорий субъектов микро-, малого, среднего и крупного предпринимательства»². Критерии включают в себя показатели как среднесписочного количества сотрудников, так и годового дохода, который включает стоимость товаров, работ и услуг, оказанных в отчетном году, а также внереализационный доход. Численность работников микропредприятий не должна превышать 10 чел., а годовой доход должен быть не выше 200 тыс. манатов. Количество работников малых предпринимателей — от 11 до 50 чел., с годовым доходом не более 3 млн манатов. Количество работников средних предпринимателей — от 51 до 250 чел., а годовой доход — 3—30 млн манатов.

Киргизия

Малое и среднее предприятие — юридические лица, коммерческие предприятия, независимо от организационно-правовой формы хозяйствования, имеющие численность работающих в соответствии с постановлениями Правительства Кыргызской Республики «Об основной схеме классификатора типов предприятий» от 17 февраля 1998 г. № 78 и «О внесении изменений в Постановление

Правительства Кыргызской Республики от 17 февраля 1998 г. № 78» от 29 августа 2002 г. № 590:

- в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве; рыболовстве и рыбоводстве; горнодобывающей промышленности; обрабатывающей промышленности; производстве и распределении электроэнергии, газа и воды; строительстве — 50 чел. (малые предприятия) и от 51 до 200 чел. (средние предприятия).
- на предприятиях, занятых торговлей; ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; предоставлением услуг гостиниц и ресторанов; на транспорте и связи; финансовой деятельностью; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям; образованием; здравоохранением и предоставлением социальных услуг; предоставлением коммунальных, социальных и персональных услуг — 15 чел. (малые предприятия) и от 16 до 50 чел. (средние предприятия).

Европейский Союз

Критерии МСП в ЕС были приняты в 2003 г. и действуют по сей день³. Используется комбинированный подход в определении размера хозяйствующего субъекта, в котором помимо численности сотрудников учитывается размер годового оборота компании или значение валюты баланса. Так, комбинированный подход позволяет объективно оценить размер компаний, действующих в различных секторах экономики. Как правило, производственным компаниям свойствен более высокий штат сотрудников, чем в сфере торговли, а обороты относительно небольших торговых компаний могут в разы превышать обороты лидирующих промышленных производств. Критерии отнесения фирм к числу МСП представлены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии отнесения фирм к числу малых и средних в Европейском Союзе⁴

| Категория предприятия | Численность сотрудников | Оборот или Валюта баланса | |
|-----------------------|-------------------------|---------------------------|-------|
| | | млн € | |
| Микро | 1—9 | до 2 | до 2 |
| Малое | 10—49 | до 10 | до 10 |
| Среднее | 50—249 | до 50 | до 43 |

Однако в 2020 г. критерии были пересмотрены. Так, Комиссия заключила, что размер компании не является единственным определяющим

¹ https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2017/07/PP_02_2017_ru.pdf

² <https://www.taxes.gov.az/ru/page/mikro-kicik-ortave-iri-sahibkarliq-subyektlerin-in-bolgusu-meyarlarinin-tesdiq-edilmesi>

³ <https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>

⁴ https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en

фактором (учитывая численность сотрудников, оборот и баланс). Фактически некоторые фирмы могут признаваться малыми в рамках существующих критериев, но в действительности они обладают доступом к значительным дополнительным ресурсам (они принадлежат более крупному предприятию, сотрудничают или связаны с ним). Такая компания, по мнению Комиссии, не имеет права на статус МСП. Таким образом, некоторые фирмы со сложной структурой нуждаются в индивидуальном анализе¹.

Страны Балканского полуострова, не входящие в Евросоюз

Албания²

Критерии определения МСБ в Албании также включают в себя численность сотрудников и годовой доход. На данный момент Албания является кандидатом в члены ЕС, пороговые значения численности сотрудников в нормативных актах Албании и ЕС одинаковы, однако значения годового оборота в Албании значительно ниже аналогичного показателя для стран — членов Евросоюза. Относительно высокий уровень коррупции и несовершенство системы исполнения наказаний позволяет многим компаниям оставаться в серой зоне и уклоняться от уплаты налогов. Так, бремя налогообложения ложится на небольшое количество предприятий, тем самым не позволяя им развиваться эффективно. Другой проблемой является неясность в отношении собственности на землю, слабое исполнение контрактов и ограниченный доступ к финансированию для субъектов МСП³.

Босния и Герцеговина

В Боснии и Герцеговине распространены два подхода к определению масштабов бизнеса. Оба имеют одинаковые критерии численности сотрудников, однако пороговые значения для годового оборота разнятся. Так, Закон о бухгалтерском учете и аудите не предполагает критериев для микробизнеса. Малым считается бизнес с численностью сотрудников до 50 чел., оборотными средствами до 1 млн ВАРМ и оборотом до 2 млн ВАРМ. Средним признается бизнес с численностью менее 250 со-

трудников, оборотными средствами до 4 млн ВАРМ и оборотом до 8 млн ВАРМ. Закон о содействии развитию малого бизнеса трактует микропредприятие как бизнес с численностью сотрудников до 10 и оборотом/балансом до 400 тыс ВАРМ. Малый бизнес насчитывает в штате от 11 до 49 сотрудников и имеет оборот/баланс от 400 тыс. до 4 млн ВАРМ. Для среднего — число сотрудников не должно превышать 250, оборот субъекта — до 40 млн ВАРМ, и баланс — до 30 млн ВАРМ⁴.

Сербия

В Сербии также отсутствует единая система критериев МСП. Закон о бухгалтерском учете и аудиторской проверке предлагает следующие критерии: микропредприятия — численность сотрудников составляет до 10 чел., операционная прибыль до 0,7 млн евро и до 0,35 млн евро оборотных средств. Малым признается бизнес с численностью 50 чел., операционной прибылью до 8,8 млн евро и 4,4 млн евро оборотных средств. Средний бизнес — до 250 сотрудников, 35 млн евро операционной прибыли и 17,5 млн евро оборотных средств. В то же время в Положении о правилах предоставления государственной помощи отсутствует определение микробизнеса. К малому бизнесу относятся субъекты со среднесписочной численностью сотрудников до 50 чел. и 10 млн евро оборота или валюты баланса.

Черногория

Среди сдерживающих развитие МСП факторов отмечается слабая институциональная поддержка субъектов предпринимательства и слабая информированность о доступных программах поддержки и источниках финансирования⁵.

Египет

Согласно законодательству (Small and Micro Enterprise Law No. 141, 2004) субъекты признаются малым и средним предпринимательством на основе следующих показателей: число занятых — не более 50 чел., капитальные вложения — до 5 млн EGP, оборот продаж — до 10 млн EGP. Однако существует альтернативное трактование МПС. Так, Центральный банк Египта определяет следующие категории МСП: микропредприятия —

¹ <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921>

² https://www.researchgate.net/publication/312430759_Small_and_Medium_Enterprises_Environment-Case_of_Albania

³ <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/g2g9fa9a-en.pdf?expires=1621327401&id=id&accname=guest&checksum=E1BEFF70F5094118EF0C62CD59533B53>

⁴ <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/g2g9fa9a-en.pdf?expires=1621327401&id=id&accname=guest&checksum=E1BEFF70F5094118EF0C62CD59533B53>

⁵ The definition of SMEs in Montenegro is given by Article 5 of the Law on Accounting 2016 (Official Gazette of the Republic of Montenegro, No. 52/2016).

до 10 сотрудников и 1 млн EGP годового дохода; малые и средние предприятия — до 200 сотрудников и до 50 млн EGP годового дохода для малых предприятий и 200 млн EGP годового дохода для средних предприятий. Таким образом, особенность определения Центробанка Египта состоит в том, что не вводится дополнительный критерий занятых рабочих для малых предприятий¹.

Иран

В Иране также отсутствует единый подход к определению МСП. Так, Министерство промышленности и горнодобывающей промышленности не выделяет микробизнес, малый и средний в отдельные категории. Для малого и среднего бизнеса в целом применяется один и тот же критерий — количество занятых сотрудников не более 50 чел. Данное определение является наиболее распространенным и признанным в экономическом обществе Ирана. Того же подхода придерживается Министерство сельского хозяйства Ирана, в то время как Организация малых предприятий и промышленных парков Ирана (ISIPO) уточняет критерии занятых сотрудников: 5—50 чел. для МСП. Альтернативный взгляд предлагают Статистический центр Ирана и Центральный банк Ирана: так, к микропредприятиям относятся субъекты, в штате которых насчитывается от 1 до 9 чел., малые предприятия — от 10 до 49 сотрудников, средние — от 50 до 99. Также Организация малых предприятий и промышленных парков Ирана определяет МСП как предприятия с количеством занятых от 5 до 50 чел.²

Австралия

В Австралии на данный момент отсутствует единая система критериев для отнесения хозяйствующих субъектов к числу малых и средних. Различные институты финансовой системы предлагают собственные определения. Так, в стране образовалось семь различных подходов к определению МСП³. Выделим наиболее распространенные. Согласно Налоговому управлению Австралии (The Australian Taxation Office) малые и средний

бизнес (физическое лицо, партнерство, компания или траст) определяется как бизнес, совокупный годовой оборот которого составляет от 2 млн до 10 млн долл. Данный критерий вступил в силу в 2016 г., ранее пороговым значением было 2 млн долл. На данный момент совокупный годовой доход для микропредприятий не должен превышать 2 млн долл. В то же время Австралийское статистическое бюро (The Australian Bureau of Statistics) определяет малый бизнес как бизнес, в котором работает менее 20 чел.⁴ Для микробизнеса число занятых варьируется от 0 до 4 чел. Для малого бизнеса — от 5 до 19 чел. Для среднего — от 20 до 199 чел. Согласно Комиссии по ценным бумагам и инвестициям Австралии (The Australian Securities and Investment Commission), малыми считаются компании с консолидированной выручкой за финансовый год самой компании и всех компаний, которые она контролирует, менее 50 млн долл., стоимость консолидированных валовых активов на конец финансового года компании и всех компаний, которые она контролирует, составляет менее 25 млн долл., и в компании и любых контролируемых ею организациях на конец финансового года работает менее 100 сотрудников (критерии были изменены 1 июля 2019 г.)⁵.

Вьетнам

Закон о малых и средних предприятиях, вступивший в силу 1 января 2018 г., установил общие параметры для определения предприятия как МСП. В законе содержатся критерии и их пороговые значения таких показателей, как занятость, общий доход либо общий капитал для разных секторов экономики. Если предприятие работает в нескольких секторах, то определяющим будет использоваться тот сектор, в котором оно генерирует наибольший доход, или, если доход не может быть определен, будет использоваться сектор, в котором оно нанимает наибольшее количество сотрудников. Критерии определения МСП представлены в табл. 2⁶.

¹ <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JHASS-09-2020-0161/full/pdf?title=egyptian-small-and-medium-sized-enterprises-battle-against-covid-19-pandemic-march-july-2020>

² <http://agahgroup.com/smes-in-iran-a-brief-introduction/>

³ <https://financialservices.royalcommission.gov.au/publications/Documents/financial-services-and-small-and-medium-sized-enterprises-paper-12.pdf>

⁴ https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/pubs/rp/rp1516/Quick_Guides/Data

⁵ <https://asic.gov.au/regulatory-resources/financial-reporting-and-audit/preparers-of-financial-reports/are-you-a-large-or-small-proprietary-company/>

⁶ <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264305328-25-en.pdf?expires=1623832717&id=id&accname=guest&checksum=7BA9516DDC81ED3DD4F9AD0F00EBFF41>

Таблица 2

Критерии отнесения фирм к числу малых и средних во Вьетнаме

| Категория предприятия | Численность сотрудников в секторе экономики | | Выручка / общий капитал | |
|-----------------------|--|------------------------|--|------------------------|
| | Сельское, лесное и рыбное хозяйство / промышленность и строительство | Торговля и сфера услуг | Сельское, лесное и рыбное хозяйство / промышленность и строительство | Торговля / сфера услуг |
| | | | млрд VND | |
| Микро | 1—10 | 1—10 | до 3 / до 3 | до 10 / до 3 |
| Малые | 11—100 | 11—50 | до 50 / до 20 | до 100 / до 50 |
| Средние | 101—200 | 51—100 | до 300 / до 100 | до 300 / до 100 |

Китай

Стандарты классификации малых и средних предприятий определяются Законом Китайской Народной Республики о развитии малых и средних предприятий (2017) и формулируются соответствующими департаментами Государственного совета, а определение компании как микро-, малого или среднего предприятия зависит от ряда переменных, таких как отрасль, к которой она принадлежит, операционная прибыль, общая сумма активов и количество сотрудников. Так, среднее сельскохозяйственное предприятие должно трудоустроить минимум 500 чел. По сравнению с другими странами критерии для малых и средних предприятий в Китае довольно высокие. Более подробные критерии в отраслевом разрезе представлены в источнике [3].

Монголия

Малый и средний бизнес в Монголии определяется Законом Монголии о МСП (2007). Деление критериев осуществляется по секторам, количеству работников и годовому доходу. Критерии определения МСП в Монголии представлены ниже, в табл. 3 [18].

Также существует подход Национального статистического управления Монголии, в котором величина бизнеса определяется лишь количеством сотрудников: 1—9 чел. для микропредприятия, 10—19 — для малого, 20—49 — для среднего предприятия¹.

¹ <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Eurasia-Peer-Review-Note-Mongolia-ENG.pdf>

Новая Зеландия

В стране отсутствует единый подход к определению критериев МСП. В Новой Зеландии существует ряд критериев, основанных на размере, обычно используемых для сегментации бизнес-групп. Чаще всего используются такие показатели, как количество сотрудников, годовой оборот, общие активы или комбинация всех трех. Какая бы мера ни использовалась, выбранное определение обычно нацелено на сегментацию бизнес-групп в триггерных точках, в которых меняются методы управления бизнесом. Следующий традиционный метод сегментации бизнеса — по количеству сотрудников — показывает, как методы управления меняются по мере роста бизнеса:

- 0 сотрудников — собственник работает в бизнесе. Для собственников эта деятельность представляет полную занятость, и они несут ответственность за свою работу и сами выполняют большинство бизнес-процессов.

- 1—5 сотрудников (устроенных на полное рабочее время) — собственник по-прежнему работает в бизнесе. Для собственников эта деятельность представляет полную занятость, и они являются работодателями для других людей. Они несут ответственность за наем сотрудников и управление ими, а также за связанные с ними задачи по управлению человеческими ресурсами и соблюдению требований.

- 6—19 сотрудников — собственник управляет бизнесом, а не выполняет непосредственную

Таблица 3

Критерии отнесения фирм к числу малых и средних в Монголии

| Категория | Сектор | Численность сотрудников | Оборот |
|----------------|-------------------------------------|-------------------------|---------------|
| Средний | Торговля оптовая | 20—149 | MNT 1.5 bn |
| | Торговля розничная / промышленность | 20—199 | ≤ MNT 1.5 bn |
| | Сфера услуг | 20—149 | ≤ MNT 1 bn |
| Микро- и малый | Все сектора | 1—19 | до MNT 250 mn |

работу. Собственники начинают делегировать сотрудникам задачи по соблюдению требований бизнеса (бухгалтерская работа и т. д.).

- 20+ сотрудников — собственник играет стратегическую роль, в то время как сотрудники управляют и выполняют работу. Собственники делегируют больше задач по управлению бизнесом и людьми, например по управлению человеческими ресурсами.

В табл. 4 представлены некоторые подходы, которыми государственные и частные организации в Новой Зеландии определяют предприятия по размеру, больше информации доступно в источнике [17. С. 3—4].

Таблица 4

Критерии отнесения фирм к числу малых и средних в Новой Зеландии

| Определение | Критерий | Цель определения |
|------------------------|---|---|
| Малый бизнес | До 20 сотрудников | Составление информационного перечня малого бизнеса (подготовлен МВБЕ) |
| Микробизнес | До 6 сотрудников или до 1 млн долл. оборота | |
| Малый и средний бизнес | 6—49 сотрудников, 1—30 млн долл. оборота | |

Япония

Критерии малого и среднего предприятия в Японии определены для каждого сектора промышленности Основным законом о малых и средних предприятиях (1999). МСП — это компания, которая соответствует одному из следующих критериев: размер капитала или количество сотрудников. Компании, не соответствующие

данным требованиям, считаются большими. Также в существующей методике не разделяются малый и средний бизнес, выделяется лишь микробизнес, но только по количеству сотрудников. Критерии определения МСП в Японии представлены в табл. 5¹.

США

Действующая система определения размера бизнеса может считаться одной из наиболее сложных в мире. Для каждой отрасли устанавливаются отдельные критерии согласно Североамериканской системе отраслевой классификации (NAICS). Создание списка стандартов и характеристик, которым должны соответствовать предприятия, чтобы считаться малыми и средними предприятиями, находится в ведении Управления малого бизнеса (SBA). Так, в США существует конкретное определение МСП для той отрасли, в которой работает субъект предпринимательства. Например, если компания является частью обрабатывающей промышленности (некоторые отрасли), ее можно классифицировать как МСП, если в ней работает не более 500 сотрудников, в то время как для компании оптовой торговли сотрудников не может быть более 100. Различия существуют и между отраслями промышленности. Например, в горнодобывающей промышленности компании, добывающие никель или медную руду, золото, могут иметь до 1500 сотрудников, но компания по добыче серебра может иметь максимум 250 сотрудников, а железа — 750 сотрудников, чтобы считаться МСП².

¹ <https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html>

² <https://data.sba.gov/dataset/small-business-size-standards>

Таблица 5

Критерии отнесения фирм к числу малых и средних в Японии

| Категория предприятия | Численность сотрудников в секторе экономики | | | | Капитал, млн йен | | | |
|-----------------------|---|------------------|--------------------|--------|------------------|------------------|--------------------|--------|
| | Производство, чел. | Торговля оптовая | Торговля розничная | Услуги | Производство | Торговля оптовая | Торговля розничная | Услуги |
| Микро | до 20 | до 5 | до 5 | до 5 | — | — | — | — |
| Малые и средние | до 300 | до 100 | до 50 | до 100 | до 300 | до 100 | до 50 | до 50 |

Бразилия

Таблица 7

В стране присутствуют несколько подходов к определению МСП в зависимости от региона, отрасли, организационно-правовой формы и т. д. Ниже, в табл. 6, приведены критерии определения МСП согласно Бразильской службе поддержки микро- и малых предприятий (SEBRAE), которой были адаптированы критерии, установленные Бразильским институтом географии и статистики (IBGE) [16]. Однако наиболее распространенным подходом являются критерии из табл. 6, применяемые для торговли и сферы услуг.

Таблица 6

**Критерии отнесения фирм
к числу малых и средних в Бразилии**

| Категория предприятия | Численность сотрудников в секторе экономики | |
|-----------------------|---|----------------|
| | Торговля и сфера услуг | Промышленность |
| Микро | 1—9 | 1—19 |
| Малые | 10—49 | 20—99 |
| Средние | 50—99 | 100—499 |

Мексика

Ранее в Мексике при расчете размера субъекта предпринимательства использовался лишь показатель численности сотрудников. Так до 2009 г. действовали следующие критерии (табл. 7).

Критерии отнесения фирм**к числу малых и средних в Мексике до 2009 г.**

| Категория предприятия | Численность сотрудников в секторе экономики | | |
|-----------------------|---|----------------|-------------|
| | Торговля | Промышленность | Сфера услуг |
| Микро | 1—10 | 1—10 | 1—10 |
| Малые | 11—30 | 11—50 | 11—50 |
| Средние | 31—100 | 51—250 | 51—100 |

В 2009 г. вступили новые требования, согласно которым критерии по-прежнему различались для разных секторов бизнеса, а также добавился критерий годового объема продаж. Однако окончательное решение о принадлежности субъекта к тому или иному сектору экономики может быть принято только на основе рассчитанного коэффициента (табл. 8)¹.

В табл. 9 представлены данные о количественном критерии занятости / числа сотрудников для определения масштаба бизнеса в странах мира. Стоит отметить, что в ходе исследования было выявлено, что в Индии и Чили для определения категории МСП для фирмы применяются лишь критерии финансовых результатов.

¹http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf

Таблица 8

**Критерии отнесения фирм
к числу малых и средних в Мексике после 2009 г.**

| Сектор | Микро | | | Малые | | | Средние | | |
|----------------|---------------------|---------------------------------|--|---------------------|---------------------------------|--|---------------------|---------------------------------|--|
| | Численность рабочих | Годовой оборот продаж, млн песо | Максимальный комбинированный показатель* | Численность рабочих | Годовой оборот продаж, млн песо | Максимальный комбинированный показатель* | Численность рабочих | Годовой оборот продаж, млн песо | Максимальный комбинированный показатель* |
| Промышленность | 0—10 | до 4 | 4,6 | 11—50 | От 4,01 до 100 | 95 | 51—502 | От 100,1 до 250 | 250 |
| Торговля | 0—10 | до 4 | 4,6 | 11—30 | От 4,01 до 100 | 93 | 31—100 | От 100,1 до 250 | 235 |
| Сфера услуг | 0—10 | до 4 | 4,6 | 11—50 | От 4,01 до 100 | 95 | 51—100 | От 100,1 до 250 | 235 |

* Максимальный комбинированный показатель =
= (Численность рабочих) * 10% + (Годовой оборот продаж) * 90%

Таблица 9

Критерии отнесения предприятий к числу микро-, малых и средних в разных странах и популяционные характеристики сферы МСП

| Страна | Микро-бизнес | Малый бизнес | Средний бизнес | Кол-во микро-, малых и средних фирм на 1000 чел. населения** | Доля занятых в МСП в населении страны, %** | Уровень дохода страны** |
|--|--------------|--------------|----------------|--|--|-------------------------|
| Россия | 15 | 100 | 250 | 15,56 | 9,37 | Выше среднего |
| Европейский Союз: | 9 | 49 | 249 | х | х | х |
| Австрия | | | | н/д | н/д | Высокий |
| Бельгия | | | | 52,52 | 17,05 | Высокий |
| Болгария | | | | 47,4 | 20,74 | Выше среднего |
| Венгрия | | | | 54,89 | 19,02 | Высокий |
| Германия | | | | 27,41 | 22,32 | Высокий |
| Греция | | | | 65,55 | 18,18 | Высокий |
| Дания | | | | 36,55 | н/д | Высокий |
| Ирландия | | | | н/д | н/д | Высокий |
| Испания | | | | 111,73 | 18,18 | Высокий |
| Италия | | | | 61,38 | 18,89 | Высокий |
| Кипр | | | | 41,47 | 15,53 | Высокий |
| Латвия | | | | 59,4 | 25,87 | Высокий |
| Литва | | | | 67,97 | 25,51 | Высокий |
| Люксембург | | | | 53,59 | 29,78 | Высокий |
| Мальта | | | | 62,3 | 23,99 | Выше среднего |
| Нидерланды | | | | 66,89 | 21,63 | Высокий |
| Польша | | | | 44,54 | 16,18 | Высокий |
| Португалия | | | | 80,85 | н/д | Высокий |
| Румыния | | | | 23,69 | 13,27 | Выше среднего |
| Словакия | | | | 81,38 | 20,16 | Высокий |
| Словения | | | | 94,71 | 28,93 | Высокий |
| Финляндия | | | | 40,08 | 17,51 | Высокий |
| Франция | | | | 45,5 | 14,74 | Высокий |
| Хорватия | | | | 35,65 | 16,78 | Высокий |
| Чехия | | | | 96,01 | 23,28 | Высокий |
| Швеция | | | | 32,28 | н/д | Высокий |
| Эстония | | | | 55,91 | 26,26 | Высокий |
| <i>Страны постсоветского пространства, не входящие в ЕС</i> | | | | | | |
| Азербайджан | 10 | 50 | 250 | 19,44 | 2,85 | Выше среднего |
| Армения | 9 | 50 | 249 | 26,7 | 10,31 | Выше среднего |
| Белоруссия | 15 | 100 | 250 | 11,6 | 12,11 | Выше среднего |
| Грузия | – | 50 | 249 | н/д | 5,98 | Ниже среднего |
| Казахстан ¹ | 15 | 100 | 250 | 61,34 | 17,56 | Выше среднего |
| Киргизия | – | 50 | 200 | 130,36 | 7,52 | Ниже среднего |
| Молдавия ² | 9 | 49 | 249 | н/д | н/д | Ниже среднего |
| Таджикистан ³ | – | 30 | 100 | 21,84 | н/д | Низкий |
| Туркменистан ⁴ | 15 | 50 | 200 | н/д | н/д | Низкий |
| Узбекистан ^{5*} | 20 | 50 | – | 7,48 | н/д | Ниже среднего |
| Украина ⁶ | 10 | 50 | 249 | 7,54 | 9,48 | Ниже среднего |
| <i>Европейские страны и Центральной Азии, не входящие в ЕС</i> | | | | | | |
| Албания | 9 | 49 | 249 | 55,90 | н/д | Выше среднего |
| Босния и Герцеговина | – | 49 | 249 | 18,55 | 9,71 | Выше среднего |
| Великобритания ⁷ | 9 | 49 | 249 | 40,27 | н/д | Высокий |
| Косово ⁸ | 9 | 49 | 249 | 25,21 | 8,39 | Ниже среднего |

Продолжение табл. 9

| Страна | Микро- бизнес | Малый бизнес | Средний бизнес | Кол-во микро-, малых и средних фирм на 1000 чел. населения** | Доля занятых в МСП в населе- нии страны, %** | Уровень дохода страны** |
|--|------------------|-----------------|-------------------|---|--|----------------------------|
| <i>Европейские страны и Центральной Азии, не входящие в ЕС (продолжение)</i> | | | | | | |
| Северная Македония | 9 | 49 | 249 | 25,64 | 13,73 | Выше среднего |
| Сербия | 9 | 49 | 249 | 39,2 | 13,67 | Выше среднего |
| Турция | 9 | 49 | 249 | 30,12 | 10,99 | Выше среднего |
| Черногория | 10 | 49 | 249 | н/д | н/д | Выше среднего |
| Швейцария | 9 | 49 | 249 | 17,1 | 22,17 | Высокий |
| <i>Страны Ближнего Востока и Северной Африки</i> | | | | | | |
| Алжир | – | – | 249 | 25,66 | 6,3 | Выше среднего |
| Бахрейн Королевство ⁹ | 5 | 50 | 100 | 60,77 | н/д | Высокий |
| Египет ¹⁰ | 9 | | 199 | 39,58 | 11,72 | Ниже среднего |
| Израиль ¹¹ | 4 | 19 | 99 | 65,7 | 19,83 | Высокий |
| Иордания ¹² | 4 | 19 | 99 | 19,49 | 5,82 | Выше среднего |
| Ирак ¹³ | | 9 | 29 | н/д | н/д | Выше среднего |
| Иран | 9 | 49 | 99 | 14,23 | н/д | Выше среднего |
| Марокко | 9 | 49 | 199 | 25,42 | 5,86 | Ниже среднего |
| Оман | 5 | 25 | 99 | н/д | н/д | Высокий |
| Саудовская Аравия ¹⁴ | – | – | 249 | 29,68 | 3,48 | Высокий |
| Сирия ¹⁵ | – | 6 | 16 | н/д | н/д | Низкий |
| Объединенные Арабские Эмираты ^{16*} | 9 | 100 | 250 | 10,83 | 80,62 | Высокий |
| <i>Страны Южной Африки:</i> | | | | | | |
| Ангола | 9 | 19 | – | н/д | н/д | Ниже среднего |
| Зимбабве* | 5 | 30 | 75 | 53,14 | 38,75 | Низкий |
| Кения | 9 | 49 | 99 | 31,4 | 12,64 | Ниже среднего |
| Мадагаскар | 9 | | 199 | 11,5 | 2,65 | Низкий |
| Намибия | 10 | 30 | 100 | н/д | н/д | Выше среднего |
| Нигерия | 9 | 49 | 199 | 215,72 | 34,77 | Ниже среднего |
| Танзания | 4 | 49 | 99 | 64,44 | 10,59 | Низкий |
| <i>Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона</i> | | | | | | |
| Австралия | 4 | 19 | 199 | 93,88 | 30,02 | Высокий |
| Вьетнам* | 10 | 100 | 200 | 4,66 | н/д | Ниже среднего |
| Индонезия | 4 | 19 | 99 | 238,35 | 44,2 | Ниже среднего |
| Китай* | 100 | 300 | 2000 | 16,79 | н/д | Выше среднего |
| Корея Республика* | 9 | 49 | 299 | н/д | 32,88 | Высокий |
| Малайзия* | 4 | 75 | 200 | 29,52 | н/д | Выше среднего |
| Монголия | 9 | 19 | 49 | 39,9 | 34,18 | Ниже среднего |
| Новая Зеландия | 20 | | 49 | 104,29 | 12,83 | Высокий |
| Таиланд* | – | 50 | 200 | 43,52 | 17,02 | Выше среднего |
| Сингапур ¹⁷ | 199 | | | 47,02 | 44,55 | Высокий |
| Филиппины | 9 | 99 | 199 | 8,82 | 4,72 | Ниже среднего |
| Япония* | 20 | | 300 | 43,28 | 38,49 | Высокий |
| <i>Страны Южной Азии</i> | | | | | | |
| Бангладеш* | 24 | 99 | 249 | 49,59 | 13,35 | Ниже среднего |
| Бутан | 4 | 19 | 99 | 24,28 | н/д | Ниже среднего |
| Мальдивы | 5 | 30 | 100 | 93,93 | 19,57 | Выше среднего |
| Непал | 4 | 19 | – | н/д | н/д | Низкий |
| Пакистан | 10 | 50 | 250 | 18,73 | н/д | Ниже среднего |
| Шри-Ланка* | 4 | 24 | 199 | 48,98 | 10,86 | Ниже среднего |

Окончание табл. 9

| Страна | Микро-бизнес | Малый бизнес | Средний бизнес | Кол-во микро-, малых и средних фирм на 1000 чел. населения** | Доля занятых в МСП в населении страны, %** | Уровень дохода страны** |
|--|--------------|--------------|----------------|--|--|-------------------------|
| <i>Страны Северной и Южной Америки</i> | | | | | | |
| Канада ¹⁸ | – | 99 | 499 | | | Высокий |
| США* | – | 1000 | – | 99,93 | 18,32 | Высокий |
| Бразилия* | 19 | 99 | 499 | 24,04 | 13,31 | Выше среднего |
| Мексика* | 10 | 50 | 250 | 34,46 | 12,53 | Выше среднего |
| <i>Страны Латинской Америки и Карибских островов</i> | | | | | | |
| Аргентина* | 4 | 24 | 96 | 13,48 | 7,42 | Высокий |
| Боливия | 4 | 14 | 49 | н/д | 31,96 | Ниже среднего |
| Венесуэла | 4 | 20 | 100 | 18,04 | н/д | Выше среднего |
| Гватемала | 10 | 80 | 200 | 22,84 | н/д | Выше среднего |
| Колумбия | 10 | 50 | 200 | 31,14 | н/д | Выше среднего |
| Коста-Рика | 5 | 30 | 100 | 7,27 | 6,11 | Выше среднего |
| Парагвай | 10 | 19 | 49 | 35,86 | 9,36 | Выше среднего |
| Уругвай | 4 | 19 | 99 | 50,56 | 0,02 | Высокий |
| Ямайка | 5 | 20 | 50 | н/д | н/д | Выше среднего |

* Страны, в которых критерий численности сотрудников различается в зависимости от вида экономической деятельности. Для таких стран значения численности сотрудников указаны для промышленных фирм.

** Данные по последнему доступному году.

- https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30044096#pos=3;-108
- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/d1afa5b8-en/index.html?itemId=/content/component/d1afa5b8-en>
- <https://medt.tj/documents/main/normativno-pravovie-akti/zakonodatelnie-akti/ru/02570-ru.pdf>
- http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=28818
- [https://nrm.uz/contentf?doc=472874_klassifikaciya_organizacij_otnosyashchihsiya_k_subektam_malogo_predprinimatelstva_\(prilojenie_n_1_k_postanovleniyu_km_ruz_ot_24_08_2016_g_n_275\)&products=3_prakticheskaya_buhgalteriya](https://nrm.uz/contentf?doc=472874_klassifikaciya_organizacij_otnosyashchihsiya_k_subektam_malogo_predprinimatelstva_(prilojenie_n_1_k_postanovleniyu_km_ruz_ot_24_08_2016_g_n_275)&products=3_prakticheskaya_buhgalteriya)
- https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf
- https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/961722/SME-Action-Plan.pdf
- Law No. 04/L-220 on Foreign Investments. The SME categorisation is based on the number of employees (Article 2, paragraph 1.21).
- <https://www.moic.gov.bh/en/Tiles/SMEs/smes-definition>
- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264304161-11-en/index.html?itemId=/content/component/9789264304161-11-en>
- https://www.sba.org.il/hb/PolicyAndInformation/Researches/Documents/Israel_Country_Profile_2018_July.pdf
- https://globaljournals.org/GJMBR_Volume17/2-Corporate-Governance-Perspectives.pdf <https://www.abj.org.jo/echobusv3.0/systemassets/booklet%20of%20standardized%20small%20and%20medium%20enterprise%20definition.pdf>
- <http://cosit.gov.iq/documents/EN/industrial/small/2017/small%20industrial%20establishments%20of%20private%20for%202017.pdf>
- <https://iktva.sa/award/>
- <https://www.ncosyria.com/assets/files/studies/SME%20Development%20Policy%20in%20Syria%20and%20recommendations%20for%20a%20draft%20SME%20law.pdf>
- <https://www.mondaq.com/corporate-and-company-law/530664/smes-in-the-uae>
- <https://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=15808>
- <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/home>



Рис. 2. Корреляционное поле критерия отнесения предприятия к числу малых и доли занятых в секторе МСП в населении

телей показывает слабую отрицательную связь со значением критерия отнесения предприятия к малому.

• Другие критерии МСП — выручка, величина активов и т. п. — также могут использоваться в анализе, однако объем выборки, в которой результаты будут сопоставимы, существенно меньше, из-за разных показателей и разных методологических подходов к их оценке.

Дальнейшие перспективные направления исследования — анализ связи выявленных в настоящей статье и альтернативных критериев для выделения МСП с показателями, качественно характеризующими степень развития этой сферы. Кроме того, интерес представляет формирование кластеров из стран, имеющих одинаковые критерии по числу занятых, для проведения сравнительного анализа внутри этих групп.

Список литературы

1. Плетнев Д. А., Николаева Е. В., Кампа А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах // Стратегии бизнеса. 2015. № 9. С. 30—36. URL: <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2015-9-5>.
2. Kampa A., Pletnev D. A., Nikolaeva E. V. Comparative analysis of small and medium-sized business criteria in Russia and other countries // Journal of management and business: research and practice. 2017. Т. 9, № 1. С. 5—18.
3. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. 308 с.
4. Кох Л. В., Куневич К. А. Критерии отнесения предприятий к категории малых // Вестник ЗабГУ. 2017. № 3.
5. Сероштан М. В., Дарвиш Ф. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству: Российская и зарубежная практика // Новые технологии. 2019. № 2. С. 185—196.
6. Скворцова Т. А., Лисичкина А. А., Чеботарева Н. А. Правовые механизмы защиты и государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в России // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 6. С. 138—140.
7. Конищева Д. В. Критерии определения размеров малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Молодой ученый. 2018. № 9 (195). С. 83—86.
8. Передера Ж. С., Гриценко Т. С., Теряева А. С. Малый и средний бизнес: критерии определения и роль в экономике // Вестник евразийской науки. 2018. Т. 10, № 6.
9. Чириканова Е. А. Особенности критериев для субъектов малого и среднего предпринимательства // Научное обозрение. Экономические науки. 2020. № 2. С. 38—42.

10. Мунасипова М. Е., Азретбергенова Г. Ж. Экономическое содержание и критерии малого предпринимательства // Научные исследования молодых ученых: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф.: в 4 ч. 2020.
11. Передера Ж. С., Гриценко Т. С., Теряева А. С. Малый и средний бизнес: критерии определения и роль в экономике // Вестник евразийской науки. 2018. Т. 10, № 6. С. 36.
12. Гайрбекова Р. С., Дикаева Х. М., Сайфулаева М. А. Малый бизнес: критерии определения и роль в экономике // ФГУ Science. 2021. № 1 (21). С. 22—27.
13. Ханбикова А. Н. Сущность и критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса // Современная наука и ее ресурсное обеспечение: инновационная парадигма: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. 2019. С. 66—69.
14. Губанова М. С., Жуковская Е. А. Малое предпринимательство и критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. тр. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. 2019. С. 160—163.
15. Головецкий Н. Я., Гребеник В. В., Кохановская И. И. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России на федеральном и региональном уровнях // Вестник университета. 2018. № 12. С. 71—76.
16. Gomes G., Wojahn R. Organizational learning capability, innovation and performance: study in small and medium-sized enterprises (SMES) // Revista de Administração. 2017. Vol. 52, iss. 2. P. 163—175. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.003>.
17. SBC: Small business council of New Zealand. Recommendations of the New Zealand Small Business Council for the Minister of Small Business Defining Small Business. 2019. URL: <https://www.mbie.govt.nz/dmsdocument/7450-defining-small-business>.
18. Tuul O., Shao Jian Bing. Employee training in small and medium-sized enterprises in Mongolia // Proceedings of the Mongolian Academy of Sciences. 2019. Vol. 59 (1). P. 75—84. URL: <https://doi.org/10.5564/pmas.v59i1.1140>.

Сведения об авторах

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета. Челябинск, Россия. ecoba@csu.ru

Наумова Ксения Андреевна — аспирантка департамента отраслевых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия. naumova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 147—161.*

SME'S CRITERIA IN NATIONAL ECONOMIES AND ITS SCALE: A COMPARATIVE STUDY

D. A. Pletnev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

V. I. Barkhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ecoba@csu.ru

K. A. Naumova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia; Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk, Russia. naumova@csu.ru

Small and medium enterprises are an essential part of the national economy of any country. In some countries, the importance of such enterprises is limited to their “dampening” role during crises. In others, SMEs are also the leading employers and a significant payers of taxes. At the same time, the criteria used in countries differ significantly, both in essence and quantitatively fields, so that it makes difficult to make correct cross-country comparisons of this sector development. Moreover, these criteria change over time, making it challenging to analyze the dynamics of the development of this sector. Based on the analysis of a number of primary sources (national regulatory acts), the article presents the results of a comparative analysis of the criteria for classifying enterprises as micro, small and medium. The study covers countries of all continents, different living standards, and different economic systems. In total, more than 70 countries have been analyzed. The features for criteria are highlighted. The results present relationship between SME criteria values and the “population” characteristics of the SME sphere (SMEs per 1000 inhabitants and the share of employed in SMEs in the population).

Keywords: *micro-, small and medium-sized enterprises, criteria for a micro-enterprise, criteria for a small enterprise, criteria for a medium-sized enterprise, comparative analysis.*

References

1. Pletnev D. A., Nikolayeva Ye. V., Kampa A. (2015) *Strategii biznesa*, no. 9, pp. 30—36. Available at: <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2015-9-5> [in Russ.].
2. Kampa A., Pletnev D. A., Nikolaeva E. V. (2017) *Journal of management and business: research and practice*, vol. 9, no. 1, pp. 5—18.
3. (2019) *Malyy i sredniy biznes kak faktor ekonomicheskogo rosta Rossii* [Small and Medium Business as a Factor of Economic Growth in Russia]. Moscow. 308 p. [in Russ.].
4. Kokh L. V., Kunevich K. A. (2017) *Vestnik ZabGU*, no. 3 [in Russ.].
5. Seroshtan M. V., Darvish F. (2019) *Novyye tekhnologii*, no. 2, pp. 185—196 [in Russ.].
6. Skvortsova T. A., Lisichkina A. A., Chebotareva N. A. (2018) *Problemy ekonomiki i yuridicheskoy praktiki*, no. 6, pp. 138—140 [in Russ.].
7. Konishcheva D. V. (2018) *Molodoy uchenyy*, no. 9 (195), pp. 83—86 [in Russ.].
8. Peredera Zh. S., Gritsenko T. S., Teryayeva A. S. (2018) *Vestnik yevraziyskoy nauki*, vol. 10, no. 6 [in Russ.].
9. Chirikanova Ye. A. (2020) *Nauchnoye obozreniye. Ekonomicheskkiye nauki*, no. 2, pp. 38—42 [in Russ.].
10. Munasipova M. Ye., Azretbergenova G. Zh. (2020) *Nauchnyye issledovaniya molodykh uchonykh*. Pp. 42—44 [in Russ.].
11. Peredera Zh. S., Gritsenko T. S., Teryayeva A. S. (2018) *Vestnik yevraziyskoy nauki*, vol. 10, no. 6, pp. 36 [in Russ.].
12. Gayrbekova R. S., Dikayeva Kh. M., Sayfulayeva M. A. (2021) *FGU Science*, no. 1 (21), pp. 22—27 [in Russ.].
13. Khanbikova A. N. (2019) *Sovremennaya nauka i yeye resursnoye obespecheniye: innovatsionnaya paradigma*. Pp. 66—69 [in Russ.].
14. Gubanova M. S., Zhukovskaya Ye. A. (2019) *Sovremennyye problemy i perspektivy razvitiya agropromyshlennogo kompleksa regiona*. Pp. 160—163 [in Russ.].
15. Golovetskiy N. Ya., Grebenik V. V., Kokhanovskaya I. I. (2018) *Vestnik universiteta*, no. 12, pp. 71—76 [in Russ.].
16. Gomes G., Wojahn R. (2017) *Revista de Administração*, vol. 52, iss. 2, pp. 163—175. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.003>
17. SBC: Small business council of New Zealand (2019). Available at: <https://www.mbie.govt.nz/dmsdocument/7450-defining-small-business>.
18. Tuul O., Shao Jian Bing (2019) *Proceedings of the Mongolian Academy of Sciences*, vol. 59 (1), pp. 75—84. Available at: <https://doi.org/10.5564/pmas.v59i1.1140>.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е. В. Николаева, Е. Н. Лымарь

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Оценка эффективности корпорации является важным элементом анализа реализации ее стратегии. В условиях введенных экономических санкций в отношении крупнейших российских корпораций анализ эффективности их деятельности приобретает особую значимость. В статье приведены результаты анализа показателей эффективности пяти крупнейших российских корпораций из нефтяной и газовой промышленности на основе оценки рентабельности прибыли до налогообложения, а также показателя инвестирования корпораций в нефинансовые активы. Особенностью анализа является его проведение в период до и после введения санкционных ограничений (2010—2019). В результате исследования доказано влияние введенных внешнеэкономических санкций на показатели рентабельности исследуемых корпораций в последующие два года после введения санкций, а также краткосрочное влияние на показатели инвестирования большинства исследованных корпораций.

Ключевые слова: *эффективность корпорации, санкции, рентабельность, инвестиции, нефтяная и газовая промышленность.*

Российская экономика в отличие от ряда западных экономик — это экономика крупных корпораций. Основные финансовые потоки проходят через сектор крупных промышленных компаний, достаточно большая часть которых относится к государственным или смешанным формам собственности. Анализ и оценку эффективности таких компаний следует проводить с учетом интересов всех вовлеченных групп, что требует глубокого анализа и систематизации существующих подходов и методик к оценке эффективности деятельности предприятий. Немаловажно и учитывать особенности российской экономики, отдельных рынков и сегментов. В частности, оценивать эффективность крупнейших экономических субъектов необходимо при учете таких параметров, как слабая развитость рынка капитала в стране, высокая степень государственной поддержки крупных промышленных структур, высокая зависимость от сырьевого и несырьевого экспорта экономики в целом и отдельных компаний.

В последние пять лет перед российской экономикой и крупными корпорациями встал новый вызов в виде внешнеэкономических и внешнеторговых ограничений со стороны США, Канады и государств ЕС. Введенные экономические санкции направлены на снижение влияния российской экономики на внешних рынках и предусматривают ряд ограничений в финансовой сфере, во внешней торговле,

а также в инвестировании и развитии инноваций для ряда крупнейших российских компаний из оборонного, энергетического, банковского, транспортного и других секторов. Более пяти лет крупный российский бизнес находится под санкциями, что, безусловно, препятствует его развитию, повышению инновационного потенциала и приводит к сокращению доходов в основных сферах деятельности.

Вопросы влияния внешнеэкономических санкций на экономику и отдельные ее субъекты до 2015 г. были мало освещены в трудах российских ученых. Большая часть исследований в этой области принадлежит зарубежным авторам (J. Barber [10], M. P. Doxey [13], M. T. Clifton, V. Schwebach [14], R. A. Pape [15] и др.). Начиная с 2015 г. в экономической литературе стали появляться статьи российских исследователей, посвященные влиянию санкций на отдельные сектора и экономику страны в целом [1; 6; 9 и др.]. Так, в работах И. А. Гулиева, Р. К. Мустафинова [5], В. В. Назаровой [7], Т. В. Пермяковой, Р. В. Файзуллина [8] уделяется внимание проблеме влияния внешнеэкономических санкций на эффективность нефтяных корпораций России. Особенности оценки экономической эффективности корпоративного сектора России раскрыты в трудах Л. Э.-кызы Велиевой, И. В. Шевченко [2], Ю. З. Гайнизаровой [3], О. А. Гольцовой [4], В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева, Д. В. Подшивалова, В. П. Бородкина [11], Д. А. Плетнева [10].

В рамках данного исследования для анализа влияния санкций на экономическую эффективность российских корпораций были проанализированы показатели эффективности корпораций в период до и после введения санкций (2010—2019). Для оценки эффективности использовались показатели: рентабельность прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) — величина, характеризующая результаты как основной, так и финансовой деятельности, а также динамика показателя инвестиций корпораций, направленных на приобретение объектов основных средств, доходных вло-

жений в материальные ценности и нематериальных активов как индикатор инвестиционной активности корпораций.

В процессе анализа были выбраны пять крупнейших российских корпораций — все из нефтяной и газовой промышленности. Такой выбор обусловлен, во-первых, ограниченным доступом к финансовой и бухгалтерской отчетности корпораций из сферы ВПК — по всем корпорациям, попавшим в санкционный список была закрыта бухгалтерская отчетность начиная с 2014—2015 гг. Во-вторых, сложностью сопоставления экономических показателей у корпораций финансового и нефинансового секторов — по этой причине в анализ не были включены банки и другие финансовые корпорации.

На первом этапе исследования была проанализирована динамика рентабельности корпораций, рассчитанной по прибыли до налогообложения. Было выявлено, что у всех пяти корпораций показатель снижался в 2015—2016 гг. (период после введения внешнеэкономических санкций). Рассмотрим подробнее анализ данного показателя.

Рентабельность прибыли до налогообложения ПАО «Лукойл» сначала снизилась в 2015 г. на 10 п. п. по отношению к 2014 г. К 2016 г. показатель рентабельности корпорации упал на 39,4 п. п. (по сравнению с показателем 2014 г.). Это может быть свидетельством снижения эффективности деятельности корпорации, одной из причин которого послужило введение в ее отношении санкций. Начиная с 2017 г. показатель постепенно восстанавливался, однако к 2019 г. так и не достиг уровня 2014 г. (рис. 1).

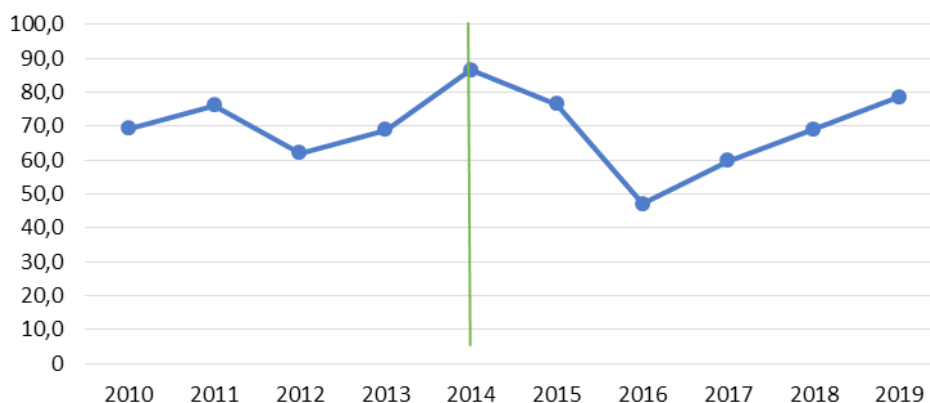


Рис. 1. Динамика рентабельности прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) ПАО «Лукойл» в 2010—2019 гг., %

В компании ПАО «Транснефть» также снижение показателя рентабельности наблюдалось по итогам 2015 г. Однако после этого показатель на протяжении 2016—2019 гг. демонстрировал высокий повышательный тренд. Вероятно, здесь можно говорить о смене стратегии развития компании после введения в отношении экономических ограничений (рис. 2).

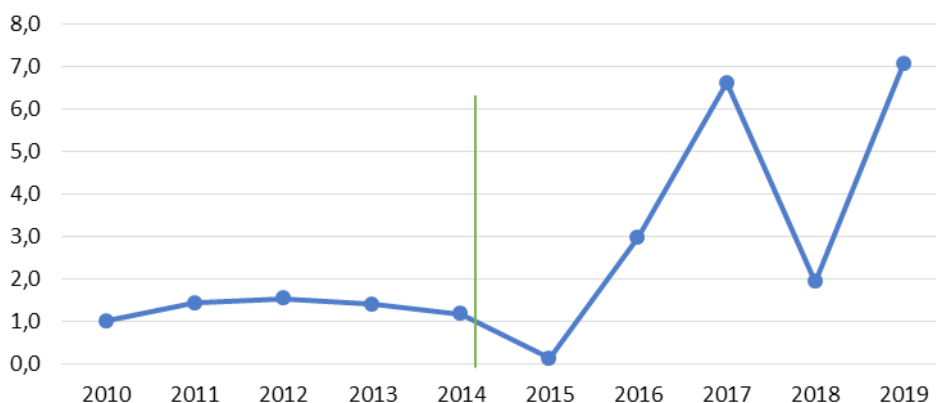


Рис. 2. Динамика рентабельности прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) ПАО «Транснефть» в 2010—2019 гг., %

Показатель рентабельности прибыли до налогообложения ПАО «Газпром нефть» начал снижаться уже в 2014 г. В 2015 г. динамика продолжилась. Всего за два года показатель снизился на 5 п. п. Начиная с 2016 г. показатель демонстрирует хорошую положительную динамику, исключение — 2018 г., когда показатель вновь опустился до 3,8% — уровень неблагоприятных 2014—2015 гг. (рис. 3).

Рентабельность прибыли до налогообложения ПАО «Сургутнефтегаз» значительно увеличилась в 2014 г. — на 20,2 п. п. Однако уже в 2015 г. показатель демонстрирует отрицательную динамику — снижение на 9,4 п. п. К 2016 г. показатель упал до -5,2%. В данном случае нет однозначного утверждения о том, повлияли ли экономические санкции на результаты деятельности компании. Здесь важно учесть, что ПАО «Сургутнефтегаз» является уникальной корпорацией, лишь в незна-

чительной мере использующей заемный капитал (в отличие от остальных нефтяных и газовых компаний), и, вероятно, по этой причине воздействие на компанию извне также ограничено (рис. 4).

В корпорации ПАО «Роснефть» в 2015 г. также произошло снижение уровня рентабельности (на 4,5 п. п. по сравнению с уровнем 2014 г.). В 2016—2017 гг. рентабельность продолжила снижаться и достигла своего минимального уровня с 2010 г. (1,5%). В целом следует отметить, что период 2013—2019 гг. для корпорации ПАО «Роснефть» характеризуется относительно низким уровнем рентабельности основной деятельности (рис. 5).

Проведенный анализ динамики рентабельности корпораций до и после введения экономических санкций показал, что у большинства из них наблюдалось снижение рентабельности в 2014—2015 гг., что может быть свидетельством отрицательного влияния введенных санкций.

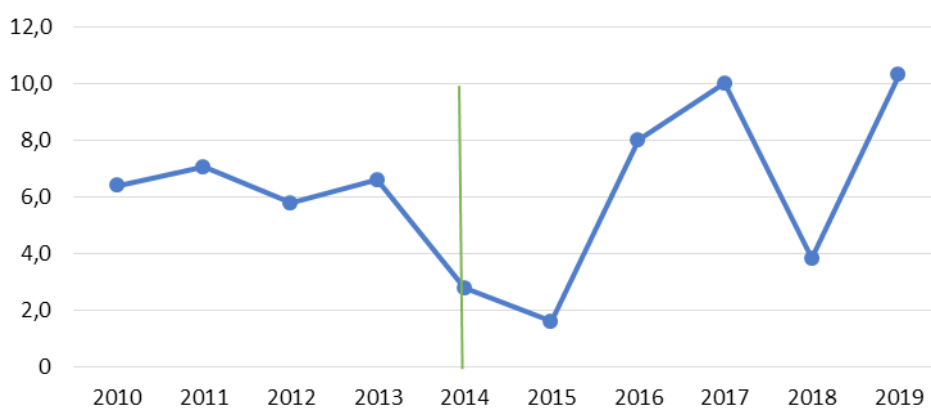


Рис. 3. Динамика рентабельности прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) ПАО «Газпром нефть» в 2010—2019 гг., %

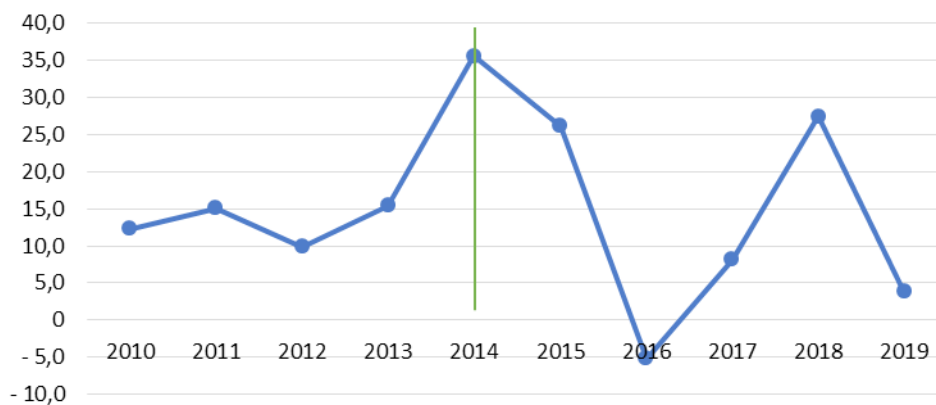


Рис. 4. Динамика рентабельности прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) ПАО «Сургутнефтегаз» в 2010—2019 гг., %

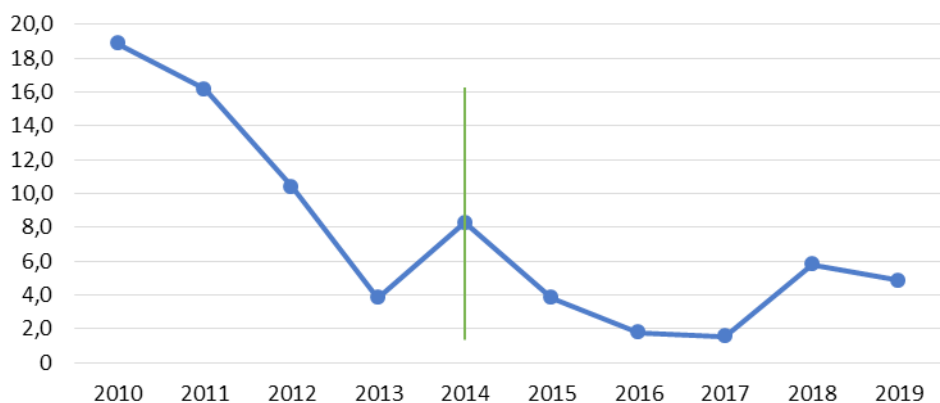


Рис. 5. Динамика рентабельности прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода) ПАО «Роснефть» в 2010—2019 гг., %

Далее была проанализирована динамика инвестиций исследуемых корпораций, направленных на приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальные активы в 2010—2019 гг. В результате введения экономических санкций в отношении российских нефтяных и газовых корпораций их возможности инвестирования в материальные и нематериальные активы снизились, что может негативно отразиться на их эффективности в будущем. Приведем результаты анализа для пяти исследуемых российских нефтегазовых корпораций.

В целом показатель инвестиций в основные средства и прочие материальные и нематериальные активы у корпорации ПАО «Газпром» на протяжении 2012—2019 гг. имеет явную тенденцию к росту. В 2015 г. наблюдалось снижение показателя на 18%, после чего тенденция к росту продолжилась. Вероятно, введение экономических санкций в отношении корпорации имело краткосрочное влияние на объем инвестирования в физический капитал в 2015 г., однако затем показатель ежегодно увеличивался и к 2019 г. существенно вырос на 372,4% по отношению к 2014 г. (рис. 6).

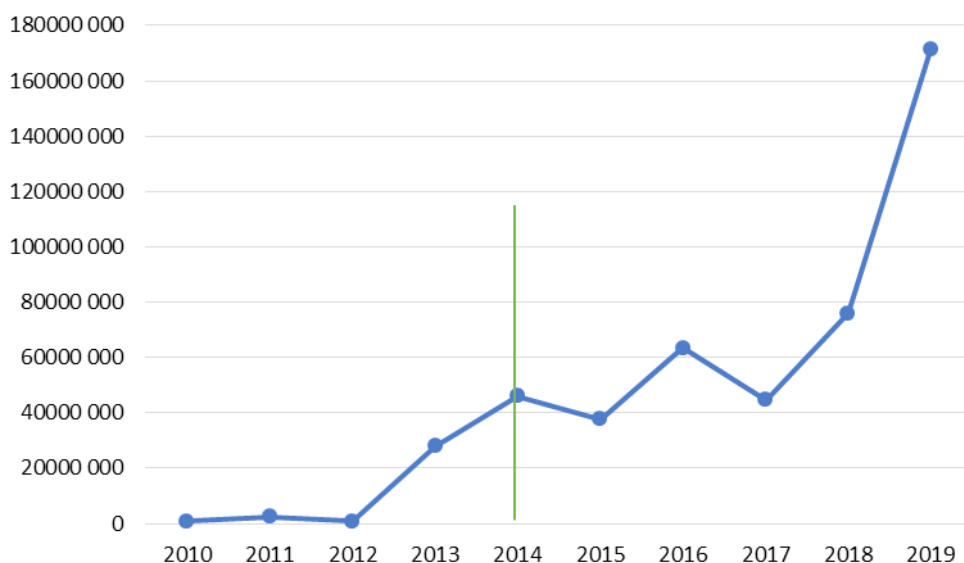


Рис. 6. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Газпром» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

В корпорации ПАО «Лукойл» динамика показателя инвестирования в физический капитал на протяжении 2010—2019 гг. нестабильная — периоды роста показателя сменяются периодами его спада. В 2014 г. наблюдался очередной период снижения объемов инвестирования, которое уже в 2015 г. сменилось ростом. Начиная с 2016 г. показатель снижался два года подряд, за этот период снизился на 51,4 % (по отношению к уровню 2015 г.) (рис. 7).

Динамика инвестиций, направленных на приобретение основных средств, материальных ценностей

и нематериальных активов в ПАО «Транснефть», в 2013—2015 гг. положительная. Причем за данный период показатель многократно вырос — с 5,3 млрд руб. в 2013 г. до 31,8 млрд руб. в 2015 г. (рост составил 596,5 %). В 2016—2017 гг. наблюдалось снижение объема инвестирования в физический капитал на 46,5 %, что могло быть вызвано влиянием экономических санкций в отношении корпорации и перенаправлением ее финансовых потоков на решение текущих вопросов жизнедеятельности (рис. 8).

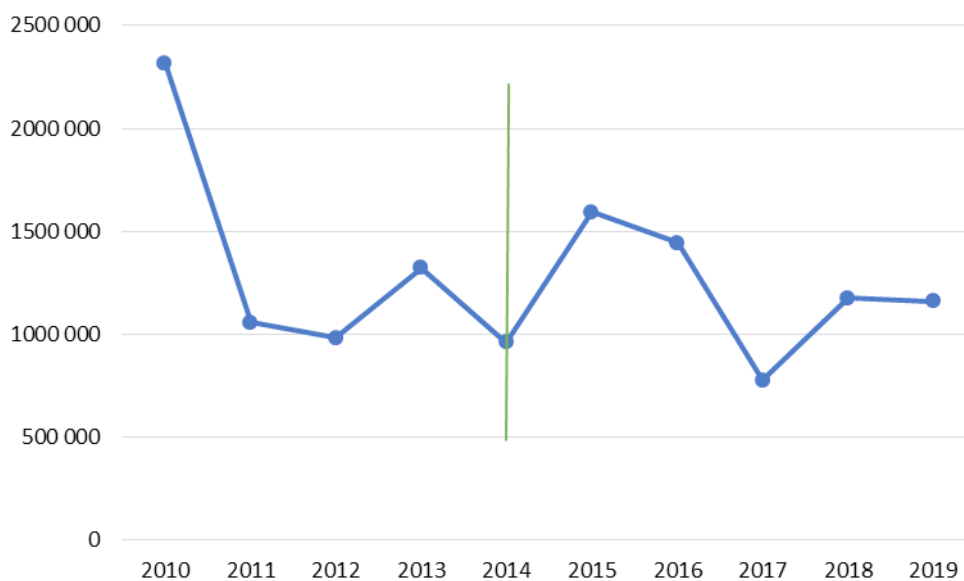


Рис. 7. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Лукойл» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

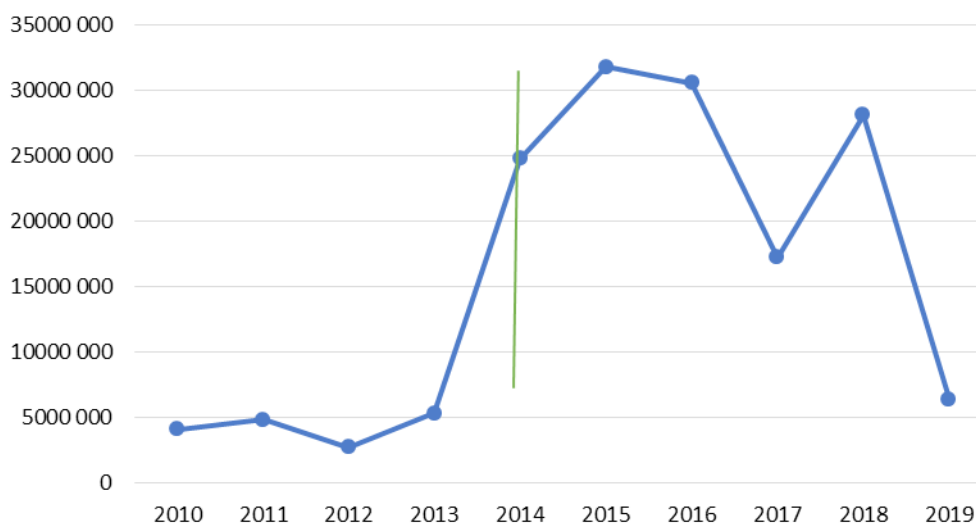


Рис. 8. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Транснефть» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

Динамика инвестиционной активности ПАО «Газпром нефть» во многом схожа с динамикой показателя у других исследованных корпораций. В 2015 г. отмечается рост показателя инвестирования в основные средства, материальные ценности и нематериальные активы, который составил 245%. Затем в 2016—2017 гг. наступил период снижения объемов инвестирования (на 61,3%), после чего корпорации так и не удалось достичь уровня инвестирования 2015 г., а к 2019 г. показатель в отчете о движении денежных средств опустился ниже нуля (рис. 9).

В 2015 г. ПАО «Сургутнефтегаз» нарастил объем инвестирования в основные средства и другие активы на 22,7%. Вслед за этим в 2016—2017 гг.

наблюдался спад показателя инвестирования — за два года он сократился на 24,2% по отношению к уровню 2015 г. (рис. 10).

До 2016 г. в отчетности компании ПАО «Новатэк» инвестиции в основные средства, материальные ценности и нематериальные активы фактически отсутствовали. С 2016 до 2018 г. отмечался их значительный рост — до 620 млн руб., — сменившийся спадом в 2019 г. Ввиду отсутствия инвестирования в период до и после введения экономических санкций анализ их влияния для данной корпорации невозможен.

В 2013—2015 гг. в ПАО «Роснефть» наблюдалось снижение инвестиционной активности в части вложений в основные средства, материальные ценности и нематериальные активы. Поскольку

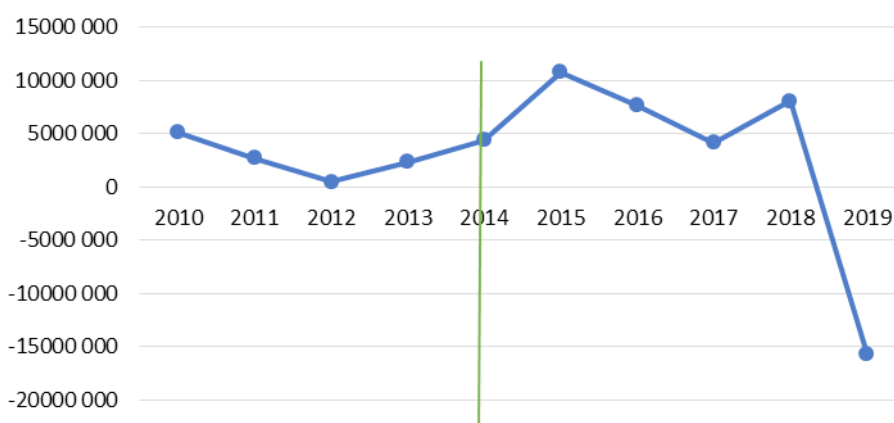


Рис. 9. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Газпром нефть» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

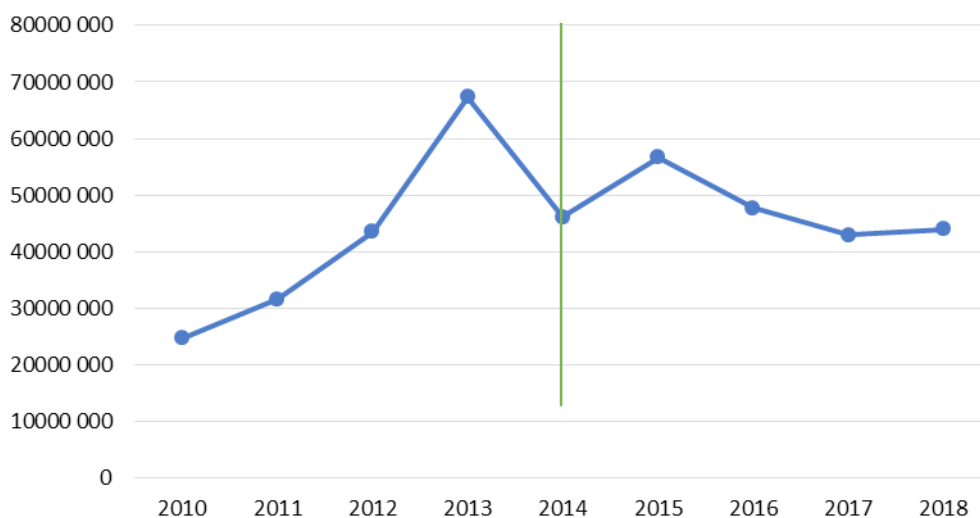


Рис. 10. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Сургутнефтегаз» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

данная тенденция проявилась еще до введения в отношении корпорации экономических санкций, то утверждать об их влиянии некорректно. В 2016—2017 гг. объем инвестирования в физический капитал увеличивался и за два периода вырос на 69% (по отношению к уровню 2015 г.). Таким образом, ПАО «Роснефть» не подтверждает общую гипотезу о влиянии санкций на инвестиционные вложения корпораций (рис. 11).

Дополнительно был проанализирован наиболее значимый отраслевой показатель, характеризующий в целом инвестиционную активность в от-

ношении основной деятельности в отрасли — величину поисково-разведочного бурения.

На фоне общего роста показателя поисково-разведочного бурения в долгосрочном периоде (2010—2019) по итогам 2015 г. был отмечен спад объемов работ в поисково-разведочном бурении на 17,2%. Частично данное снижение можно отнести к санкционному влиянию и сужению долгосрочных заемных и собственных финансовых ресурсов у корпораций. Вместе с тем уже в 2016 г. объем поисково-разведочного бурения начал расти и к 2017 г. вернулся на уровень 2014 г. (рис. 12).

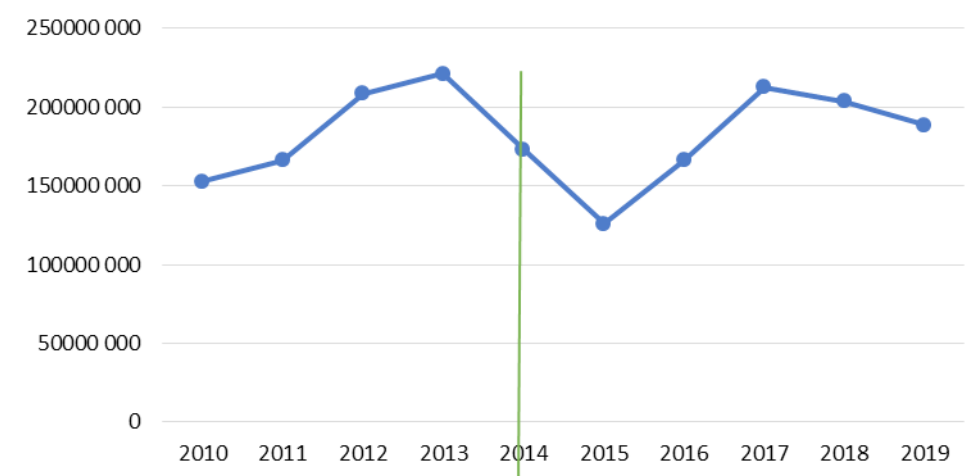


Рис. 11. Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов ПАО «Роснефть» в 2010—2019 гг., тыс. руб.

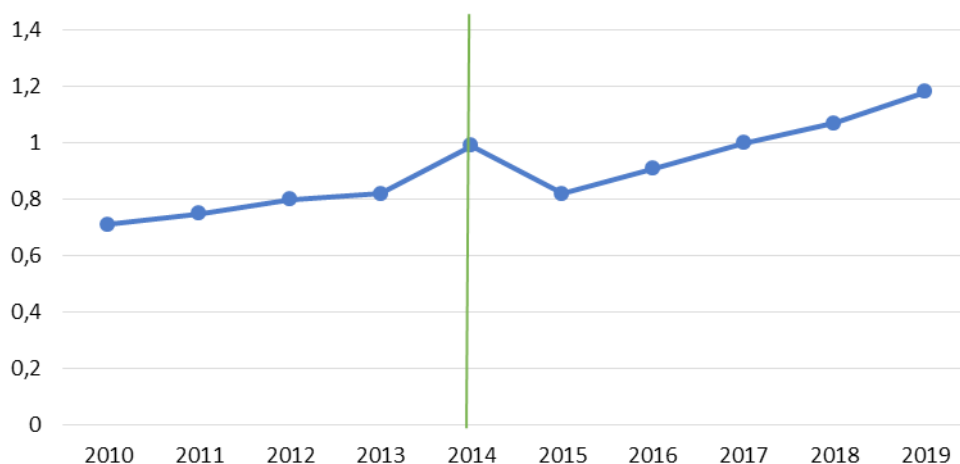


Рис. 12. Динамика поисково-разведочного бурения в РФ в 2010—2019 гг., млн м

Таким образом, на примере пяти российских крупных корпораций было выявлено влияние введенных в отношении них экономических санкций на снижение показателей эффективности в последующие периоды (2015—2016).

Во-первых, в 2015—2016 гг. в результате введения экономических санкций наблюдается снижение рентабельности нефтяных и газовых корпораций

России, что является свидетельством снижения их эффективности.

Во-вторых, в результате введения экономических санкций в отношении российских нефтяных и газовых корпораций их возможности инвестирования в материальные и нематериальные активы снизились, что наиболее отчетливо проявилось в 2016—2017 гг.

Список литературы

1. Битков В. П. Мануйлов К. Е. Влияние санкций на финансовый рынок России // Проблемы национальной стратегии. 2018. № 3 (48). С. 137—155.
2. Велиева Л. Э.-кызы, Шевченко И. В. Современная методика оценки эффективности использования финансовых ресурсов корпорации // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: сб. науч. тр. 9-й Междунар. науч.-практ. конф. Курск, 2020. С. 95—98.
3. Гайнизарова Ю. З. Факторы эффективности деятельности корпорации // Проблемы модернизации экономики территориальных систем Российской Федерации: сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2019. С. 81—84.
4. Гольцова О. А. Методика оценки эффективности системы корпоративного управления, характеризуемая прибыльностью корпорации // Инновационные технологии управления: сб. ст. по материалам VI Всерос. науч.-практ. конф. Мининский ун-т. Н. Новгород, 2020. С. 14—15.
5. Гулиев И. А., Мустафинов Р. К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 5. С. 41—45.
6. Клинова М. В., Сидорова Е. А. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским Союзом // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 67—79.
7. Назарова В. В. Влияние санкций на экономическое положение компаний нефтегазовой отрасли (на примере ОАО «Роснефть») // Вестник Института экономики РАН. 2016. № 4. С. 71—85.
8. Пермякова Т. В., Файзуллин Р. В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2015. № 1. С. 65—66.
9. Федорова Е. А., Барихина Ю. А. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 37. С. 2—12.
10. Плетнев Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика // Журнал экономической теории. 2013. № 1. С. 131—146.
11. Экономическая эффективность корпорации в транзитивной экономике: монография / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, Д. В. Подшивалов, В. П. Бородкин. Челябинск, 2004.
12. Barber J. Economic Sanctions as a Policy Instrument // International Affairs. 1979. Vol. 55, no. 3. P. 367—384.
13. Doxey M. P. Economic Sanctions and International Enforcement. London: Oxford University Press, 1980.
14. Clifton M. T., Schwebach V. Fools Suffer Gladly: The Use of Economic Sanctions in International Crises // International Studies Quarterly. 1997. Vol. 41, no. 1. P. 27—50.
15. Pape R. A. Why Economic Sanctions Do Not Work // International Security. 1997. Vol. 22, no. 2. P. 90—136.

Сведения об авторах

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

Лымарь Екатерина Николаевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. lymar@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 162—170.

THE IMPACT OF EXTERNAL ECONOMIC SANCTIONS ON THE ECONOMIC EFFICIENCY OF RUSSIAN OIL AND GAS CORPORATIONS

E. V. Nikolaeva

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. nikolaeva@csu.ru

E. N. Lymar

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. lymar@csu.ru

Assessing the effectiveness of a corporation is an important element in analyzing the implementation of its strategy. In the context of the imposed economic sanctions against the largest Russian corporations, the analysis of their effectiveness is particularly important. The article presents the results of the efficiency indicators analysis in five largest Russian oil and gas corporations based on the assessment of their profitability and the indicator of corporate investment in non-financial assets. A feature of the analysis is its conduct in the period before and after the introduction of sanctions restrictions (2010—2019). As a result of the study, the influence of foreign economic sanctions on the profitability indicators of corporations was proved, as well as the short-term impact on the investment indicators of the majority of the studied corporations.

Keywords: *corporation efficiency, sanctions, profitability, investments, oil and gas industry.*

References

1. Bitkov V. P. (2018) *Problemy natsional'noy strategii*, no. 3 (48), pp. 137—155 [in Russ.].
2. Velieva L. E.-kyzy, Shevchenko I. V. (2020) *Sovremennye podhody k transformatsii kontseptciy gosudarstvennogo regulirovaniia i upravleniia v sotcial'no-ekonomicheskikh sistemakh* [Modern approaches to the transformation of the concepts of state regulation and management in socio-economic systems]. Kursk. Pp. 95—98 [in Russ.].
3. Gainizarova Yu. Z. (2019) *Problemy modernizatsii ekonomiki territorial'nykh sistem Rossiyskoy Federatsii* [Problems of modernization of the economy of the territorial systems of the Russian Federation]. Ufa. Pp. 81—84 [in Russ.].
4. Gol'tsova O. A. *Innovatsionnye tekhnologii upravleniya* [Innovative management technologies. Minin University]. N. Novgorod. Pp. 14—15 [in Russ.].
5. Guliev I. A., Mustafinov R. K. (2015) *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom*, no. 5, pp. 41—45 [in Russ.].
6. Klinova M. V., Sidorova E. A. (2014) *Voprosy ekonomiki*, no. 12, pp. 67—79 [in Russ.].
7. Nazarova V. V. (2016) *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*, no. 4, pp. 71—85 [in Russ.].
8. Permyakova T. V., Faizullin R. V. (2015) *Vestnik Izhevskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 1, pp. 65—66 [in Russ.].
9. Fedorova E. A., Barikhina Yu. A. (2015) *E`onomicheskii analiz: teoriya i praktika*, no. 37, pp. 2—12 [in Russ.].
10. Pletnev D. A. (2013) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 1, pp. 131—146 [in Russ.].
11. Barkhatov V. I., Pletnev D. A., Podshivalov D. V., Borodkin V. P. (2004) *Ekonomicheskaya effektivnost' korporatsii v tranzitivnoy ekonomike* [The economic efficiency of a corporation in a transitional economy]. Chelyabinsk.
12. Barber J. (1979) *International Affairs*, no. 3 (55), pp. 367—384.
13. Doxey M. P. (1980) *Economic Sanctions and International Enforcement*. London, Oxford University Press.
14. Clifton M. T., Schwebach V. (1997) *International Studies Quarterly*, no. 1 (41), pp. 27—50.
15. Pape R. A. (1997) *International Security*, no. 2 (22), pp. 90—136.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

INTERDISCIPLINARY RESEARCH

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 171—179.

УДК 94(73)
ББК 65.03(7)

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10619

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ США В 1950—70-Х ГГ.: ЦИКЛИЧНОСТЬ, КРИЗИСНОСТЬ, ДАЛЬНЕЙШАЯ МОНОПОЛИЗАЦИЯ И ЭКСПАНСИЯ КАПИТАЛА

В. Н. Минат

Рязанский государственный агротехнологический университет им. П. А. Костычева, Рязань, Россия

Цель настоящего исследования состоит в выявлении и обосновании неравномерности экономического развития США в 1950—70-х гг., обусловленной продолжением кризисной трансформации либерально-рыночного по форме и капиталистического по сути пути создания американоцентричной мир-системы, начало которой было положено в годы Второй мировой войны. Базируясь на научных исследованиях по экономической истории США и данных официальной американской статистики, обработанных приемами экономико-статистического, абстрактно-логического методов, применяемых в рамках исторического подхода, автором получены результаты, раскрывающие структурно-отраслевую и пространственную неравномерность экономического развития США в рассмотренном периоде.

Ключевые слова: *мировая капиталистическая система, экономика США, цикличность, экономический кризис, сырьевой и энергетический кризис, вывоз американского капитала, рост монополий, транснациональные корпорации США.*

Новейшая экономическая история Соединенных Штатов Америки ярко демонстрирует не только хищнический, экспансионистский характер развития, связанный прежде всего с получением не просто прибыли, а сверхприбыли любой ценой (вспоминаем универсальное изречение К. Маркса по этому поводу) путем «вживления» так называемых либерально-рыночных общественных отношений и институтов в эволюционирующую мир-систему, но и неустойчивую, несбалансированную, перманентно кризисную динамику. Главная проблема (можно уверенно заявить — беда) сложившейся в XX в. американоцентричной мир-системы состоит в том, что выход из циклически повторяющихся кризисов, объективно присущих капиталистическому (в любой «упаковке») способу воспроизводства, правящий слой США находит во внешнеэкономической экспансии, пространственно охватившей к настоящему времени без исключения весь мир.

Однако в этом состоит не только довлеющая сила американского, теперь уже глобального капитала, но и его слабость, проявляющаяся в *самоотрицании* этого человеконенавистнического по сути и всепожирающего по форме способа производства, распределения и сверхпотребления. Образно

можно сказать, что Америка просто «вытоптала» все вокруг, втянув мировое сообщество (во главе с собой) в очередной кризис, еще невиданный в мировой истории по своей глобальности и безвыходности, исходя из прежних «пожирательных» установок развития. В этой связи автор горячо поддерживает тезис В. И. Бархатова и Д. А. Плетнева о крушении надежд на либерально-мейнстримные принципы дальнейшего общественного развития: «События 2014—2020 гг. отчетливо демонстрируют, что и “рынок”, и “демократия”, и “свобода” — это всего лишь видимость, внешняя оболочка, скрывающая неприглядное содержание современной мировой экономической системы и современного общества... Современное устройство мировой экономики не соответствует его технологической основе... Закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил не соблюдается, и, значит, сложившаяся система неустойчива» [11. С. 7].

Путь к указанной в приведенной цитате неустойчивости сложившейся мир-системы, проделанный в первую очередь Соединенными Штатами как локомотивом экономических процессов, всегда характеризовался *неравномерностью экономического развития* этого центра геополитики

и геоэкономики. Две мировые войны, принесшие колоссальный доход американским монополиям и ослабившие их конкурентов, способствовали усилению гегемонии США в капиталистическом мире в 1930—40-х гг., что рассмотрено автором на страницах настоящего журнала совместно с А. Г. Чепиком [20] и самостоятельно [17], а также в рамках других периодических изданий в соавторстве с А. С. Соколовым [18; 19] и А. Г. Чепиком [24]. По результатам проведенных исследований, США предстает как ведущая держава капиталистического мира, использующая все средства (от «мягкой силы» до прямого военного вторжения) для реального господства своего капитала во всех частях планеты.

Однако дальнейшее (в послевоенный период начала 1950-х гг.) усиление неравномерности развития общественных отношений по капиталистическому принципу способствовало относительно-му ослаблению позиций США на мировой арене и привело к сокращению экономического разрыва между ведущими странами. Позднее, в 1960—70-х гг., как отмечали советские исследователи, в частности В. З. Джинчарадзе [15] и А. П. Горкин [13], по темпам развития экономики США уступали Японии и большинству стран Западной Европы, окончательно оправившихся от последствий Второй мировой войны и ставших не только экономическими контрагентами, но и конкурентами Америки. Правда, в абсолютных цифрах, приведенных указанными авторами, отставание этих стран от США все еще было значительным, но различия в уровнях развития к концу 1970-х гг. были уже не столь велики, как в 1940—50-х гг. Так, за период 1960—1971 гг. доля США в суммарном объеме мирового ВВП сократилась с 33,9 до 29,5%, в мировом товарном экспорте — с 15,9 до 12,6%, в золотовалютных резервах капиталистического мира — с 32,2 до 8,8%. Показатель ВВП на одного жителя составлял в среднем по развитым капиталистическим странам в 1953 г. 38,7% от уровня США, а в 1973 г. — уже 64,4%.

Относительно низкие по сравнению с Западной Европой и Японией темпы экономического развития США привели к уменьшению конкурентоспособности американских товаров как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Соединенные Штаты начали постепенно утрачивать свои лидирующие позиции на мировых рынках, что привело к дефициту торгового баланса, а в сочетании с огромными расходами, которые США несли за границей, главным образом в военно-политическом противо-

стоянии с СССР и другими странами соцлагеря, сформировался гигантский дефицит платежного баланса, превысивший в 1974 г. 10 млрд долл. В свою очередь многолетний дефицит платежного баланса подорвал международные позиции доллара, вызвав общий кризис валютной системы и небывалую инфляцию. Объединившиеся на экономическом пространстве Западной Европы развитые страны, в 1970-х гг. попытались отгородиться от США высоким таможенным барьером. Это уменьшило возможности США для традиционных экспансионистских маневров на мировом рынке, что негативно сказалось на ходе очередного цикла и характере кризиса перепроизводства американских товаров.

Отдавая приоритет в настоящем исследовании экономическому положению и развитию США как главного субъекта именно капиталистической мир-системы, окрепшей в послевоенный период перед лицом противостояния с формирующейся мировой социалистической системой во главе с Советским Союзом, нельзя не упомянуть о ситуации, в которой развивалось в том числе экономическое противоборство двух указанных систем в 1950—70-х гг. Изначально (в 1950-х — большей части 1960-х гг.), американские правящие круги (федеральное правительство и крупный бизнес) направили свои силы сначала на «сдерживание», а затем «отбрасывание» коммунизма. В этом «фарватере» следовали многие правительства стран Запада и Японии. Однако, как отмечает А. И. Фурсов, «с одной стороны, ввиду ослабления США наметилась готовность определенных кругов Запада к диалогу с СССР, к политике разрядки международной напряженности (“детанта”)... С другой стороны, далеко не все на Западе были рады детанту. К тому же именно на рубеже 1960—70-х гг. правящие круги Запада, его закрытые наднациональные структуры мирового соглашения и управления начали готовиться к перехвату исторической инициативы у Советского Союза, что и произошло в середине 1970-х гг.» [23. С. 21]. Кроме того, произошел слом мировой колониальной системы, усиливший противостояние двух миров за счет вовлечения освобожденных стран в сферу соответствующего влияния.

Для самой же капиталистической экономики США в рассматриваемый период было характерно все то же *неравномерное, циклическое развитие*, наблюдаемое без принципиальных изменений раньше — в 1920—40-х гг. Хотя в послевоенный период некоторая *деформация цикла* временно ос-

лабила размах кризисных спадов, однако эти спады заметно сблизились по времени, сократив тем самым продолжительность подъемов. Закономерно, что 1973 г. ознаменовался новым экономическим кризисом, продолжавшимся и в 1974—1975 гг. Даже по оценкам американских специалистов (в частности, см. Р. Каннингем [1]), по своей остроте он уступал разве что глубочайшему кризису 1929—1933 гг. Так, по данным А. Марани [5. Р. 387, 404], в 1974 г. впервые за послевоенный период ВВП (в неизменных ценах) уменьшился на 2,1%, объем промышленного производства сократился на 0,6% по сравнению с 1973 г., а в следующем, 1975 г. — еще на 8,8% по сравнению уже с 1974 г. Сокращение производства закономерно привело к росту цен, обострению валютного кризиса, раскручиванию инфляции, что, в свою очередь, способствовало сокращению реальной заработной платы наемных тружеников (на 8,5% в декабре 1974 г. по сравнению с декабрем 1972 г.), снижению их потребительских расходов (на 2,2% за аналогичный период), росту безработицы (к концу 1975 г. до 8 млн чел.) и неполной занятости, активизации забастовочного движения.

Экономический кризис 1973—1975 гг. способствовал дальнейшему снижению доли США в общем капиталистическом производстве, начавшемся, как мы отметили, в середине 1950-х гг. Так, по оценке Г. Уайта, Э. Фоскью и Т. Макнайта [8], указанная доля снизилась с 54,6% в 1950 г. до 41,2% в 1970 г. и 37,6% в 1975 г. В представленной динамике нашли отражение не только глубина спада американской экономики (почти в 1,5 раза в промышленном производстве за 25 лет), но и продолжающийся перенос части промышленного производства с территории США за границу в форме инвестиций американских монополий в производственную структуру других стран, прежде всего Западной Европы. Транснационализация американского капитала в 1970-х гг. приобрела поистине глобалистские устремления, плоды которых мир пожинает в XXI в. Так, справочная экономическая литература советского периода [22] и исследования И. Д. Иванова [16] дают представление о том, что из 650 транснациональных корпораций (ТНК) в 1971 г. на долю США приходилось 358, то есть более половины; за Соединенными Штатами с большим отрывом находились другие «акулы капитализма», такие как Япония (74 ТНК), Великобритания (62), ФРГ (45) и Франция (32). К 1979 г. транснациональный капитал достиг еще большей концентрации: из 200 крупнейших ТНК

на долю США приходилось 95 компаний, то есть все та же половина, примерно по 1/10 приходилось на каждую из других названных стран.

Действительно, вывоз капитала из США в рассматриваемый нами период приобрел огромные размеры, на что указывали еще советские ученые, в частности известный государственный деятель А. А. Громыко, публиковавшийся ранее под псевдонимом Г. Андреев [9; 10], а затем под собственной фамилией [14]. По его оценкам, общие капиталовложения США за границу выросли за период 1950—1972 гг. в 6 раз и достигли 181 млрд долл., в том числе частные — 144,8 млрд долл. Перед Второй мировой войной на долю США приходилось около 1/5 зарубежных инвестиций развитых капиталистических стран, а в 1972 г. — уже свыше 1/2. Американские ТНК, проникшие в хозяйственные комплексы десятков стран мира к концу 1970-х гг. добились установления контроля над ключевыми позициями в их национальных экономиках. Особенно быстро (по объему) в 1950—70-х гг. росли *прямые частные инвестиции США* в таких регионах мира, как Западная Европа, Канада и Латинская Америка (табл. 1).

Таблица 1

**Прямые частные инвестиции США
по странам и регионам мира
в 1950—1979 гг., млрд долл.**

| Страны и регионы мира | 1950 | 1960 | 1972 | 1979 |
|-----------------------------|------|------|------|-------|
| Западная Европа | 1,7 | 6,7 | 30,7 | 82,1 |
| Канада | 3,6 | 11,2 | 25,8 | 57,3 |
| Австралия и Новая Зеландия | 0,2 | 1,0 | 4,4 | 8,5 |
| Япония | 0,02 | 0,3 | 2,2 | 11,8 |
| Южно-Африканская Республика | 0,1 | 0,3 | 1,0 | 3,9 |
| Азия | 1,0 | 2,1 | 5,5 | 13,7 |
| Латинская Америка | 4,4 | 8,4 | 13,5 | 28,5 |
| Африка | — | 0,6 | 3,1 | 7,1 |
| Международные организации | — | 1,4 | 4,7 | 12,2 |
| Всего | 11,8 | 31,9 | 94,0 | 225,1 |

Источники: [3], [4], [7].

Помимо *пространственной (региональной) структуры*, представленной в табл. 1, изменилась и *отраслевая структура* прямых зарубежных инвестиций американского бизнеса (табл. 2), характеризующаяся повышенным ростом вложений

в иностранную обрабатывающую промышленность, в том числе наукоемкую, сосредоточенную, как правило, в Западной Европе и Канаде, а с середины 1970-х гг. — в Японии и странах Юго-Восточной Азии.

Таблица 2

**Прямые частные инвестиции США
по отраслям экономики в 1960—1979 гг.,
млрд долл.**

| Отрасли | 1960 | 1970 | 1972 | 1979 |
|--|------|------|------|-------|
| Добывающая промышленность (без добычи нефти) и цветная металлургия | 3,0 | 6,2 | 7,1 | 18,2 |
| Нефтяная промышленность (добывающая и перерабатывающая) | 10,8 | 21,7 | 26,4 | 58,3 |
| Обрабатывающая промышленность, в том числе наукоемкие производства | 11,1 | 32,3 | 39,5 | 107,5 |
| Прочие отрасли экономики | 7,0 | 18,0 | 21,0 | 41,1 |
| Всего | 31,9 | 78,2 | 94,0 | 225,1 |

Источники: [3], [4], [7].

О масштабах и темпах централизации американского капитала в период 1950—70-х гг. свидетельствует Р. Сальман [6], отмечая тот факт, что 200 крупнейших промышленных корпораций давали в 1947 г. 30 % условно чистой продукции обрабатывающей промышленности США, а через 30 лет — в 1977 г. — этот показатель вырос почти в 2 раза — до 56,7 %, причем еще в 1972 г. он составлял не более 44 %. Еще более высокими темпами за указанные три десятилетия монополизировались сфера услуг, торговля, финансовая и страховая деятельность. Государственный аппарат, уже используемый в интересах финансово-промышленной олигархии в предвоенные и военные годы, что показано в исследованиях Дж. Сальдерса [21], в 1950—70-х гг. полностью переходит под контроль крупнейшего транснационального бизнеса, что заметно сказывается на концентрации экономики, особенно в части собственности и доходов избранных страт американского общества.

За исследуемый период Соединенные Штаты постепенно превращаются из крупного экспортера в крупнейшего *нетто-импортера сырьевых продуктов*. По данным официальной американской статистики [7], в 1973 г. США ввезли около 1/3 потребленных ими железной руды и нефти (включая нефтепродукты), а общее потребление электроэнергии на 20 % превышало ее внутреннее производство.

Причем это явилось следствием отнюдь не недостатка собственных минеральных и энергоресурсов, а результатом доминирования в экономике страны ТНК, в результате чего рыночная стоимость энерго-сырьевых товаров постепенно трансформировалась в монопольно низкие цены, которые устанавливались на уровне, определяемом лучшими условиями производства. Согласно все той же статистике, весь комплекс сырьевых отраслей национальной экономики США подразделяется на две основные группы. Отрасли первой из них непосредственно занимаются разработкой недр, создавая «первичную сырьевую продукцию (*primary raw materials*)». Отрасли второй группы производят «конечную сырьевую продукцию (*final raw materials*)» — электроэнергию, нефтепродукты, металлы и т. д. На середину 1970-х гг. в США первая группа давала лишь 3 % ВВП, тогда как вторая — 13 %.

Однако представленные статистические данные не отражают действительного соотношения новой стоимости, создаваемой компаниями каждой из этих групп. Отраслевая дифференциация хозяйственно комплекса США существует в значительной мере внутри одних и тех же монополий, многие из которых в 1970-х гг. окончательно трансформировались в ТНК. Каждая из них имеет предприятия не только по добыче первичного сырья, но и по его переработке, транспортировке и сбыту конечного продукта. Это позволяет монополиям выбирать по своему усмотрению ту группу отраслей или те продукты, с которых снимается главная доля прибыли. Американские ТНК использовали для этого переработку и распределительную сбытовую сеть, реализующую продукцию по монопольно высоким ценам, в то время как первичное сырье (прежде всего нефть), добываемое преимущественно в развивающихся странах, продавалось им по монопольно низким ценам, что позволяло экономить громадные суммы на налогах внутри США и выплатах государствам — реальным хозяевам ресурсов. В результате, по оценкам Т. Я. Белоус [12], в 1972 г. национальный доход, произведенный в нефтегазодобывающей промышленности США составил 3,3 млрд долл. (при 268 тыс. занятых), а в нефтеперерабатывающей (без нефтехимии), использующей лишь 80 % добываемой нефти и газа — 8,6 млрд долл. (при 191 тыс. занятых).

Таким образом, монопольно низкие цены на первичное сырье, в первую очередь нефть, выступали инструментом монополистического (олигархического) контроля, с одной стороны, над мелкими

предпринимателями — экономическими резидентами США, а с другой (в рамках транснационального мирового хозяйства) — над сырьевым производством стран — экспортеров этого сырья, в первую очередь над нефтяной промышленностью стран Ближнего Востока. *Международный нефтяной картель*, ключевые позиции в котором заняла так называемая «большая пятерка» ТНК США, в течение всего рассматриваемого нами периода проводил политику удержания минимального уровня цен на сырую нефть и максимального — на продукты нефтепереработки, реализуемые через принадлежащую им распределительную сеть. В результате цена 1 барреля сырой нефти (158,98 л) в США практически не менялась: 2,5 долл. в 1913 г., 3,5 долл. в 1929 г., 3 долл. в 1970 г. Таким образом, с учетом обесценения американской валюты цена на нефть снизилась за это время в несколько раз.

Монополюльно дешевая нефть, получаемая путем экономического ограбления развивающихся стран, владеющих ее богатейшими месторождениями, во многом определила ориентацию экономики США на дешевую энергию именно за счет нефти и газа. Иными словами, Соединенные Штаты к началу 1970-х гг. уже плотно «подсели на нефтяную иглу», что и подготовило почву для *энергетического кризиса*.

Многолетняя жажда наживы американских ТНК способствовала организации ими указанного кризиса путем осуществления таких мероприятий, как торможение работ по разведке новых месторождений нефти внутри своей страны и повышение эффективности нефтедобычи на месторождениях сырьевых государств, искусственное сдерживание роста производственных мощностей нефтеперерабатывающей промышленности США, замораживание строительства новых гидроэлектростанций и атомных станций, свертывание угледобычи и торможение развития угольной промышленности США в целом и т. д. Последствия этих и других мероприятий в полной мере сказались, когда в ходе борьбы развивающихся стран за свою экономическую независимость последние начиная с 1973 г. стали брать нефтедобычу под свой контроль, в том числе путем национализации иностранной собственности. При этом страны-владельцы резко повысили цену на нефть, создав тем самым кардинально новую кризисную ситуацию в мировой и американской экономике.

Соединенные Штаты всегда обладали значительными запасами энергоисточников. Однако возможности целесообразной и технико-экономически

рентабельной в 1950—70-х гг. частичной замены жидкого топлива альтернативными источниками энергии резко ограничивались в силу огромной капиталоемкости развития национального производства энергоисточников и технического переоснащения потребителей энергии. Здесь следует заметить, что из традиционных источников энергии каменный уголь всегда занимал ведущее место в производстве энергии, в то время как новые, альтернативные источники (атомная энергия, нефтеносные сланцы) слабо использовались для этих целей. В данной связи для ослабления зависимости США от ввоза нефти федеральным правительством в 1975 г. была разработана специальная программа мероприятий с характерным названием «Независимость» (*Independence program of events*), рассчитанная на срок до 1985 г. и стоившая американской экономике за указанные 10 лет капиталовложений на сумму не менее 1 трлн долл. [7].

Как в рамках указанной программы, так и в системе иных мер федерального правительства и крупного бизнеса Соединенные Штаты под влиянием последствий энергетического кризиса усилили меры по развитию *национальной электроэнергетики*, несмотря на противоречия между созданием единой энергосистемы (как это происходило в СССР) и интересами монополистов, включая энергоресурсные ТНК. Противоречивость, как и прежде, состояла в интересах ТНК не объединить в систему, организационно и управленчески охватывающую всю громадную территорию страны, сеть электростанций и линий электропередачи (ЛЭП), а урвать все те же лакомые куски (сверхприбыльные сегменты) производственно-экономического цикла энергоснабжения по аналогии с нефтяной индустрией, рассмотренной нами выше. Тем не менее, по оценкам английского географа Р. Эстолла [26] и переводного монографического исследования Эдисоновского института электричества (ЭИЭ) [25], установленные мощности на электростанциях США (включая электростанции промышленных предприятий) составляли (млн кВт): 51 — в 1940 г., 175 — в 1960 г., 350 — в 1970 г., и свыше 450 — в 1974 г. При этом доля гидроэлектростанций (ГЭС) в производстве энергии снижалась: с 29,2% в 1950 г. до 15,6% в 1972 г. и до 13,5% в 1979 г., в то время как гидроэнергетические ресурсы США оценивались на середину 1970-х гг. в 178,6 млн кВт, из которых, по разным оценкам, в конце 1950—60-х гг. использовалось примерно от 40 млн до 60 млн кВт, 1/3 из которых приходилась на бассейн реки Колумбии на северо-западе страны. В 1973 г. 55%

всей электроэнергии, вырабатываемой на ГЭС, приходилось на штаты Запада, в том числе 43,5% — на Тихоокеанские штаты. В рассматриваемый нами период, включающий около трех десятилетий, более 80% электроэнергии США производилось на тепловых электростанциях (ТЭС). В 1969 г. 62% мощности ТЭС в качестве топлива использовали уголь, 28% — природный газ, около 10% — мазут. К 1972 г. доля угля снизилась до 52%, природного газа — до 25,5%, а мазута — возросла до 18,5%. В связи с энергетическим кризисом роль угля как топлива для ТЭС с середины 1970-х гг. снова стала возрастать — до 57% в 1976 г. и до 60% в 1977 г.

В 1950—70-х гг. пространственная структура электроэнергетики США также претерпевает изменения, связанные с постепенным усилением значения штатов Юга страны, в особенности Южно-Атлантических и Юго-Западного центра, в противопоставление Северо-Восточному центру и Средне-Атлантическим штатам, где в 1929 г. располагалось соответственно 23,7 и 24,7%, в 1945 г. — 23,0 и 21,0%, а в 1979 г. 17,2 и 12,6% установленных мощностей на электростанциях общего пользования (табл. 3).

Представленная в табл. 3 полувековая динамика пространственной структуры электроэнергетики США в целом отражает «центр-периферийные» тенденции в развитии американской экономики, завязанной на энергопотребление. При этом, в частности в рамках указанной динамики, с середины 1960-х гг. ускоряется развитие ядерной энергетики, которая к концу рассматриваемого нами периода становится значительным поставщиком электроэнергии

(в 1979 г. около 200 млн кВт) прежде всего в густонаселенных районах страны — Северо-Восточном центре, Южно-Атлантических штатах, на долю которых в 1974 г. приходилось соответственно 21,3 и 26,6% мощностей атомных электростанций (АЭС).

В заключение отметим, что помимо *структурно-отраслевой и пространственной неравномерности экономического развития США* в рассмотренном периоде в системе хозяйствования продолжала нарастать и еще более отчетливо, чем в 1920—40-х гг., проявляться *финансиализация* как результат усиления господства финансового капитала и в самих США, и на внешних рынках. Помимо рассмотренных выше аспектов вывоза американского капитала, определяющего транснациональный характер новых витков циклической капиталистической экономики, финансовая олигархия расцвела в США особенно пышно, подмяв под себя наиболее прибыльные сектора реальной экономики. Отмеченный процесс «делания денег из денег и ради новых денег» в сочетании с офшоризацией как нарождающейся формой глобалистского обобществления производства требует отдельного исследования, но в настоящей работе заметим, что именно «надувание финансовых пузырей», ставшее «нормой» в период глобализации, усиливало экономический и энергосырьевой кризисы 1950—70-х гг., игнорируя закон соответствия производительных сил и производственных отношений.

Таким образом, мы результируем, что развитие американской экономики в период 1950—70-х гг. носило крайне неравномерный, противоречивый характер, обусловленный не только объективными

Таблица 3

Пространственная структура установленных мощностей на электростанциях общего пользования по районам США в 1929—1979 гг., %

| Район | | Год | | | | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| | | 1929 | 1940 | 1945 | 1960 | 1965 | 1970 | 1973 | 1979 | |
| Новая Англия | | 8,3 | 7,4 | 6,4 | 4,2 | 3,8 | 3,9 | 3,9 | 3,4 | |
| Средне-Атлантические штаты | | 24,7 | 23,7 | 21,0 | 15,1 | 14,5 | 14,8 | 13,9 | 12,6 | |
| Северо-Восточный центр | | 23,7 | 22,7 | 23,0 | 21,9 | 19,3 | 18,6 | 18,6 | 17,2 | |
| Северо-Западный центр | | 6,9 | 8,0 | 6,9 | 6,9 | 7,0 | 7,0 | 7,3 | 6,5 | |
| Южно-Атлантические штаты | | 12,0 | 12,4 | 13,1 | 13,5 | 14,9 | 15,8 | 17,7 | 20,1 | |
| Юго-Восточный центр | | 4,9 | 5,2 | 6,9 | 10,0 | 10,2 | 9,0 | 8,8 | 9,2 | |
| Юго-Западный центр | | 4,5 | 5,0 | 5,3 | 9,8 | 10,8 | 12,0 | 12,2 | 13,9 | |
| Горные штаты | | 3,5 | 5,3 | 5,2 | 5,2 | 5,5 | 4,9 | 4,9 | 4,2 | |
| Тихоокеанские штаты | | 11,4 | 10,3 | 12,2 | 13,4 | 14,3 | 14,0 | 12,7 | 12,9 | |
| США в целом | % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| | установленные мощности, млн кВт | 32,0 | 41,6 | 50,1 | 168,3 | 236,2 | 340,6 | 438,0 | 721,2 | |

Источники: [2]—[4], [7], [25], [26].

процессами цикличности, перманентной кризисности (в разных формах и сферах деятельности), монополизации и транснационализации непомерно растущего капиталистического производства и, как следствие этого, экспансии в мир-системное пространство, но и создало основы для следующего — глобального — этапа своего «всепоглощающего» распространения.

Список литературы

1. Cunningham R. M. Economic History of the United States: Rises and Crises. Wash. East Coast Economic Society, 1987. 580 p.
2. Historical statistics of the United States. 1789—1945. URL: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_1789-1945.pdf (дата обращения 28.01.2021).
3. Historical statistics of the United States. Colonial times to 1957. URL: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_colonial_time (дата обращения 28.01.2021).
4. Historical statistics of the United States. Colonial times to 1970. URL: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_colonial_times (дата обращения 28.01.2021).
5. Marani A. Economic assessment of crises in US history. Washington: Association for economic expertise, 1999. 744 p.
6. Salman R. Financial and investment capital. A History of American Influence. New York, 1985. 672 p.
7. Statistical Abstract of the United States, Wash.: U. S. Government Printing Office. URL: <https://books.google.ru/books?id=YkXjuVR9iN8C&hl=ru> (дата обращения 28.01.2021).
8. White G., Foscoe E., Mc Knight T. Regional Geography of the United States. New York, 1977. 408 p.
9. Андреев Г. Экспансия доллара. М.: Соцэкгиз. 1961. 480 с.
10. Андреев Г. Экспорт американского капитала. Из истории экспорта капитала США как орудия экономической и политической экспансии. М.: Госполитиздат, 1957. 454 с.
11. Бархатов В. И., Плетнев Д. А. Шторм перемен: грубая мягкая сила и будущее мировой экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 11 (445). С. 7—9. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-11101.
12. Белоус Т. Я. Международные монополии и вывоз капитала. М.: Наука, 1982. 320 с.
13. Горкин А. П. География постиндустриальной промышленности (методология и результаты исследований, 1973—2012 годы). Смоленск: Ойкумена, 2012. 348 с.
14. Громыко А. А. Внешняя экспансия капитала: история и современность. М.: Мысль, 1982. 494 с.
15. Джинчарадзе В. З. Экономическая история США. М.: Высш. шк., 1973. 159 с.
16. Иванов И. Д. Международные корпорации в мировой экономике. М.: Мысль, 1976. 215 с.
17. Минат В. Н. Кризисный характер сельского хозяйства США в 1920—1945 гг. и попытки устранения его последствий в 1950—60-х гг. // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 10 (444). С. 166—176. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-11019.
18. Минат В. Н., Соколов А. С. Вторая мировая война — главная антикризисная мера развития американского капитализма (1929—1949 гг.) // Свободная мысль. 2020. № 3 (1681). С. 63—76.
19. Минат В. Н., Соколов А. С. Социально-политические противоречия и реакционность внутренней политики США в 1930—1940-х гг. // Свободная мысль. 2020. № 5 (1683). С. 75—88. DOI: 10.24411/0869-4435-2020-00006.
20. Минат В. Н., Чепик А. Г. Вторая мировая война как главная антикризисная мера развития американской промышленности (1939—1945 гг.) // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 151—160. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-10618.
21. Сальдерс Дж. 1000 американцев. М.: Изд-во иностр. лит., 1948. 343 с.
22. Современные транснациональные корпорации: экон.-стат. справ. М.: Мысль, 1983. 246 с.
23. Фурсов А. И. Солженицын и власть: жизнь во лжи // Свободная мысль. 2020. № 6 (1684). С. 7—26.
24. Чепик А. Г., Минат В. Н. О возможностях планового преодоления диспропорций и кризисов экономики США в 1920—1940 гг. // Экономист. 2020. № 6. С. 48—56.
25. Экономика США в будущем: пер. с англ. М.: Прогресс, 1982. 512 с.
26. Эстолл Р. География Соединенных Штатов Америки: сокр. пер. с англ. М.: Прогресс, 1977. 428 с.

Сведения об авторе

Минат Валерий Николаевич — кандидат географических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента Рязанского государственного агротехнологического университета им. П. А. Костычева, Рязань, Россия. minat.valera@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 171—179.*

UNEQUAL USE ECONOMIC DEVELOPMENT 1950S — 1970S: CYCLICITY, CRISIS, FURTHER MONOPOLIZATION AND EXPANSION OF CAPITAL

V. N. Minat

Ryazan State Agrotechnological University named after P. A. Kostycheva, Ryazan, Russia. minat.valera@yandex.ru

The purpose of this study is to identify and substantiate the uneven economic development of the United States in the 1950s — 1970s, due to the continuation of the crisis transformation of the liberal market in form and capitalist in essence, the path of creating an American-centric world-system, which began in years of World War II. Based on scientific research on the economic history of the United States and the data of official American statistics, processed by the methods of economic-statistical, abstract-logical methods used in the framework of the historical approach, the author obtained results that reveal the structural, sectoral and spatial unevenness of the economic development of the United States in the period under review.

Keywords: *world capitalist system, US economy, cyclicity, economic crisis, raw materials and energy crisis, export of American capital, growth of monopolies, US transnational corporations.*

References

1. Cunningham R. M. (1987) *Economic History of the United States: Rises and Crises*. Wash., East Coast Economic Society. 580 p.
2. Historical statistics of the United States. 1789—1945. Available at: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_1789—1945.pdf, accessed 28.01.2021.
3. Historical statistics of the United States. Colonial times to 1957. Available at: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_colonial_time, accessed 28.01.2021.
4. Historical statistics of the United States. Colonial times to 1970. Available at: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states_colonial_times, accessed 28.01.2021.
5. Marani A. (1999) *Economic assessment of crises in US history*. Washington: Association for economic expertise. 744 p.
6. Salman R. (1985) *Financial and investment capital. A History of American Influence*. New York. 672 p.
7. *Statistical Abstract of the United States*, Wash.: U. S. Government Printing Office. Available at: <https://books.google.ru/books?id=YkXjuVR9iN8C&hl=ru>, accessed 28.01.2021.
8. White G., Foscoe E., Mc Knight T. (1977) *Regional Geography of the United States*. New York. 408 p.
9. Andreev G. (1961) *Ekspansiya dollara [Expansion of the dollar]*. Moscow, Sotsekgiz. 480 p. [in Russ.].
10. Andreev G. (1957) *Ekспорт amerikanskogo kapitala. Iz istorii eksporta kapitala SSHA kak orudiya ekonomicheskoy i politicheskoy ekspansii [Exports of American capital. From the history of the export of US capital as a tool of economic and political expansion]*. Moscow, Gospolitizdat. 454 p. [in Russ.].
11. Barhatov V. I., Pletnev D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 11 (445), pp. 7—9 [in Russ.].
12. Belous T. Ya. (1982) *Mezhdunarodnye monopolii i vyvoz kapitala [International monopolies and capital export]*. Moscow, Science. 320 p. [in Russ.].

13. Gor'kin A. P. (2012) Geografiya postindustrial'noj promyshlennosti (metodologiya i rezul'taty issledovanij, 1973—2012 gody) [Geography of postindustrial industry (methodology and research results, 1973—2012)]. Smolensk, Oikumena. 348 p. [in Russ.].
14. Gromyko A. A. (1982) Vneshnyaya ekspansiya kapitala: istoriya i sovremennost' [External expansion of capital: history and modernity]. Moscow, Mysl'. 494 p. [in Russ.].
15. Dzhincharadze V. Z. (1973) Ekonomicheskaya istoriya SShA [Economic history of the United States]. Moscow, Higher school. 159 p. [in Russ.].
16. Ivanov I. D. (1976) Mezhdunarodnye korporacii v mirovoj ekonomike [International corporations in the global economy]. Moscow, Mysl'. 215 p. [in Russ.].
17. Minat V. N. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 10 (444), pp. 166—176 [in Russ.].
18. Minat V. N., Sokolov A. S. (2020) *Svobodnaya mysl'*, no. 3 (1681), pp. 63—76 [in Russ.].
19. Minat V. N., Sokolov A. S. (2020) *Svobodnaya mysl'*, no. 5 (1683), pp. 75—88 [in Russ.].
20. Minat V. N., Chepik A. G. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 6 (440), pp. 151—160 [in Russ.].
21. Sal'ders Dzh. (1948) 1000 amerikancev [1000 Americans]. Moscow, Publishing house of foreign literature. 343 p. [in Russ.].
22. (1983) Sovremennye transnacional'nye korporacii [Modern multi-national corporations]. Economic-statistical reference book. Moscow, Mysl'. 246 p. [in Russ.].
23. Fursov A. I. (2020) *Svobodnaya mysl'*, no. 6 (1684), pp. 7—26 [in Russ.].
24. Chepik A. G., Minat V. N. (2020) *Ekonomist*, no. 6, pp. 48—56 [in Russ.].
25. (1982) Ekonomika SShA v budushchem [US economy in the future]. Moscow, Progress. 512 p. [in Russ.].
26. Estoll R. (1977) Geografiya Soedinennyh Shtatov Ameriki [Geography of the United States of America]. Moscow, Progress. 428 p. [in Russ.].

ПРИМЕНЕНИЕ ДИАГРАММЫ ИСИКАВЫ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ИТ-БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. К. Торосян, О. А. Цуканова, В. О. Бреслава

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, Россия

Проанализированы проблемы разработки ИТ-бюджетов предприятий, выявленные с помощью диаграммы Исикавы, и уточнены причины их появления. Предложены направления решения выявленных проблем с указанием трудоемкости типовых решений и вероятности получения результатов. Проведен сводный анализ выявленных проблем и решений, который показал необходимость повышения квалификации участников процесса бюджетирования с целью выработки «общего языка», а также освоения методологии разработки ИТ-стратегии и увязки ее с ИТ-бюджетом. Соответственно, показана целесообразность создания типовой методики разработки (методических указаний по разработке) ИТ-бюджета, которая может быть кастомизирована на предприятии. В соответствии с выявленными проблемами определены основные разделы методики, учитывающие интересы участников процесса бюджетирования: топ-менеджеров, финансовых специалистов, ИТ-специалистов.

Ключевые слова: *ИТ-стратегия, ИТ-бюджет, бюджетирование, типовая методика, диаграмма Исикавы.*

В настоящее время, когда происходит активная цифровая трансформация предприятий [3], проблема разработки ИТ-бюджета, отвечающего целям бизнеса, стала особенно актуальной. Избыточный ИТ-бюджет означает, что часть средств компании потрачена напрасно, а экономный ИТ-бюджет может привести к проблемам с информационными технологиями (ИТ) в компании.

Даже в малом бизнесе, где обычно бюджетное управление не столь строгое, оценка расходов на ИТ зачастую имеет принципиальное значение и несет в себе те же риски: с одной стороны, риск перерасхода, с другой — риски, связанные со сбоем автоматизированных процессов.

Несмотря на давность и важность проблемы, методик и алгоритмов разработки ИТ-бюджета на данный момент нет, и даже связь стратегии компании с ИТ-бюджетом описана недостаточно технологично в том смысле, что для установления такой связи требуется привлечение внешних экспертов. Для многих компаний это затруднено по причинам дороговизны данных услуг или отсутствия нужных специалистов в домашнем регионе. Удаленная же работа над такой задачей может оказаться недостаточно эффективной или привести к ошибкам.

В данной статье использована диаграмма Исикавы — «рыбья кость» — для выявления причин, по которым проблема разработки обоснованного ИТ-бюджета остается нерешенной. Диагностика

причин позволяет наметить пути и способы как улучшения процесса разработки ИТ-бюджета, так и повышения его обоснованности и соответствия задачам компании.

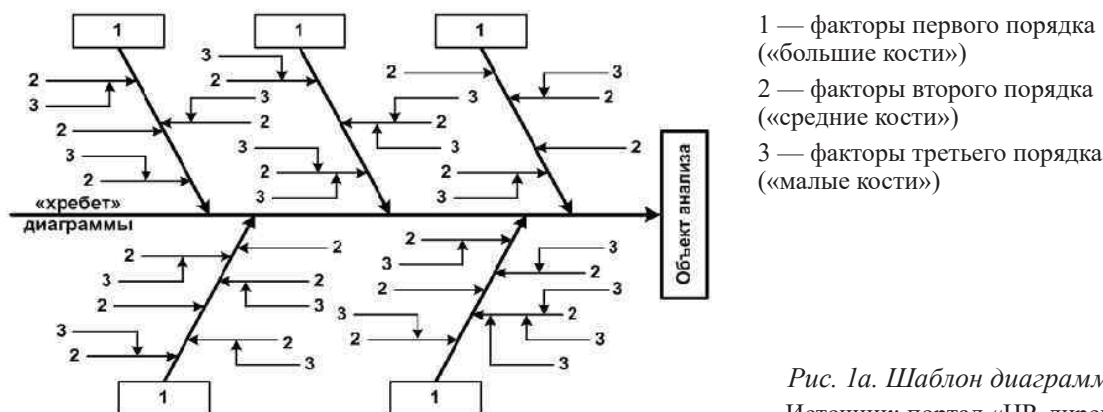
Диаграмму «рыбья кость» предложил один из крупнейших японских теоретиков менеджмента профессор Каору Исикава в 1952 г. как дополнение к существующим методикам логического анализа и улучшения качества процессов в промышленности Японии [7].

Несмотря на то что в качестве «реберных костей» диаграммы могут выступать самые разные причины исследуемой проблемы, количество которых ограничено только «разумной достаточностью» [8], на практике часто используется типовая диаграмма Исикавы с пятью наиболее значимыми и потому наиболее распространенными категориями (рис. 1).

В применении к разработке ИТ-бюджета типовые категории диаграммы Исикавы должны быть переформулированы и уточнены в соответствии со спецификой изучаемой проблемы (табл. 1).

Детализированные категории диаграммы Исикавы (табл. 1) образуют средние и мелкие «кости» на диаграмме (рис. 2).

Часть проблем типа «средние кости» и «мелкие кости» (рис. 2) имеют известные решения той или иной трудоемкости [14], но часть выявленных проблем пока решения не имеют. Ниже рассмотрены проблемы и возможные решения для них.



1 — факторы первого порядка («большие кости»)
 2 — факторы второго порядка («средние кости»)
 3 — факторы третьего порядка («малые кости»)

Рис. 1а. Шаблон диаграммы Исикавы
 Источник: портал «HR-директор» [8].

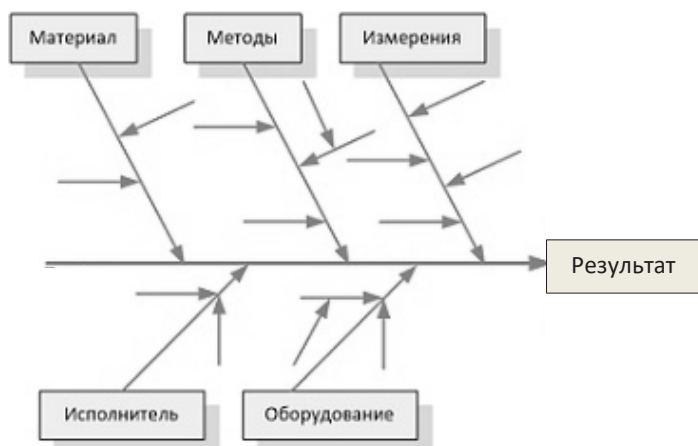


Рис. 1б. Типовая диаграмма Исикавы с пятью наиболее частыми и значимыми категориями
 Источник: [9].

Таблица 1

Изменение типовых категорий диаграммы Исикавы при изучении проблем разработки ИТ-бюджета

| Типовые категории | Категории при изучении проблем разработки ИТ-бюджета |
|---------------------|---|
| Исполнитель (люди) | Разработчики ИТ-бюджета: • ИТ-специалисты • Финансовые специалисты • Топ-менеджеры |
| Методы/ инструменты | В основе методологии разработки ИТ-бюджета лежат следующие подходы и факторы: • Стратегия бизнеса • Организационная структура компании • Использование имеющихся учетных данных Процесс разработки ИТ-бюджета должен проходить в соответствии с имеющимися регламентами и описанными в них процедурами и алгоритмами |
| Оборудование | Программное обеспечение для разработки ИТ-бюджета |
| Материалы | В качестве материалов выступает информация: • О потребностях компании в целом и отдельных пользователей (сотрудников) в ИТ (hardware и software) • Результаты аудита имеющихся ИТ (hardware и software) и удовлетворения требований пользователей к ним • Цены поставщиков ИТ (hardware и software), динамика цен • Другая релевантная информация |
| Измерение | Контроль качества разработанного ИТ-бюджета по следующим направлениям: • Соответствие ИТ-бюджета стратегии компании • Исполнение бюджета • Жалобы пользователей и сбои ИТ внутри бюджетного периода (при исполнении бюджета) |

Примечание: составлено авторами.

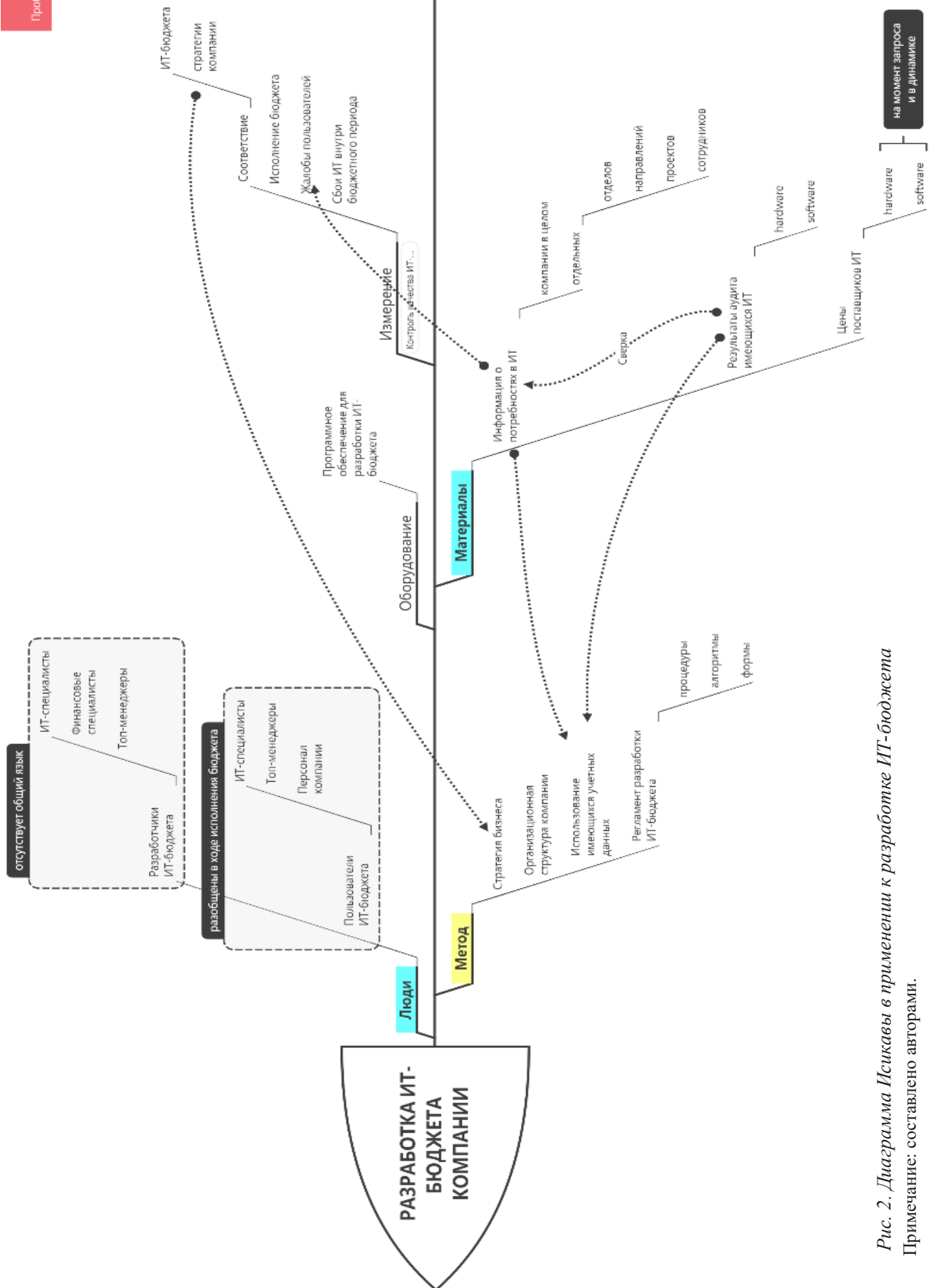


Рис. 2. Диаграмма Исикавы в применении к разработке ИТ-бюджета
Примечание: составлено авторами.

1. Проблемы, связанные с разработчиками ИТ-бюджета (категория «люди»)

В этой категории основной проблемой является разрыв компетенций («средняя кость»), поскольку в разработке ИТ-бюджета принимают участие специалисты разных профессий и разного квалификационного уровня. На уровне «мелких костей» разрыв компетенций распадается на следующие проблемы:

— отсутствие общего языка вследствие незнания предметной области коллег (финансисты не знакомы с ИТ, топ-менеджер может не знать ни ИТ, ни финансов в нужной мере);

— разный уровень детализации обсуждаемых вопросов: там, где ИТ-специалист видит принципиально разные варианты, например, оборудования или программного обеспечения, финансисты и топ-менеджеры могут не видеть никаких различий. То же самое относится к ИТ-специалистам, которые могут не понимать нюансов финансовых работ и решений или обстоятельств, важных для топ-менеджеров;

— разные алгоритмы принятия решений: участники процесса разработки ИТ-бюджета оперируют различными алгоритмами и критериями принятия решений. Самой тяжелой ситуация становится, когда топ-менеджеры и финансисты являются сторонниками механической экономии, а их коллега из ИТ понимает, что целесообразным является более дорогое по первоначальным затратам, но более экономичное в эксплуатации и более производительное решение [12];

— разные формы планирования и отчетности: если топ-менеджеру может быть достаточно панели управления, то финансист оперирует множеством аналитических и прогнозных форм, а ИТ-специалист — техническими описаниями, характеристиками и потоком жалоб/отказов и требований со стороны пользователей и оборудования.

Очевидно, что данная проблема имеет потенциальное решение, которое заключается в выработке общего языка посредством повышения квалификации участников разработки ИТ-бюджета. Однако потенциальное решение на практике может натолкнуться на недостаточный входной уровень участников (как правило, не все специалисты на предприятии обладают требуемой для бюджетирования компетентностью по ИТ-вопросам), общее нежелание учиться, например, в силу возраста, отсутствие времени или иные причины.

Ситуация усиливается отсутствием адекватных данной задаче учебных курсов: так, предлагаемые онлайн-курсы ориентированы в основном на ИТ-специалистов, которым предлагается освоить азы финансового управления [18]. Учебные пособия и монографии по ИТ-архитектуре и стратегии предприятия, затрагивают проблемы ИТ-бюджета в лучшем случае вскользь [6].

Учебных курсов или публикаций, которые решали бы встречную задачу: обучения топ-менеджеров или финансистов основам ИТ-архитектуры предприятия хотя бы на уровне основных понятий, найти не удалось.

Поэтому данную проблему можно оценить как важную и трудноразрешимую.

2. Проблемы, связанные с методологией разработки ИТ-бюджета (категория «методы»)

Основной «мелкой костью» методологии разработки ИТ-бюджета является отсутствие стратегии развития бизнеса или ее описание в формулировках, непригодных для стыковок с ИТ-стратегией.

Всего в стратегическом менеджменте существует 10 школ стратегии [11], из которых только школы планирования и дизайна более или менее удобны на этапе цифровизации бизнеса, причем при условии достаточной детализации стратегии.

Школа планирования считается самой распространенной в мире и в РФ, но и в ее рамках нужна детализация достигается редко в силу проблем категории «люди», которые описаны в предыдущем разделе. Весьма удобной для стыковки стратегии бизнеса и ИТ-стратегии с последующей разработкой ИТ-бюджета является школа внешней среды и относящийся к ней подход системно-процессного моделирования, основанный на теории решения изобретательских задач [10]. Данный подход рассматривает стратегию как сочетание стратегической цели и стратегического плана, причем стратегическая цель — это всегда состояние, наилучшим образом соответствующее прогнозному состоянию внешней среды. Стратегический план — это план достижения и поддержания этого целевого состояния.

Например, если в сфере деятельности компании идет ускоренная цифровизация и в будущем предвидится массовый переход покупателей/потребителей на интернет-покупки и онлайн-использование продукта, то одним из аспектов нашего целевого состояния является умение компании эффективно

и экономично вести бизнес в цифровой среде. Для достижения этого состояния мы пересматриваем наши бизнес-процессы и проекты, с большой вероятностью добавляя новые, и оцениваем недостающие ИТ-мощности, функции и т. д. Необходимые мероприятия и шаги прописываются сначала в стратегическом плане, а потом в оперативных планах. Под выполнение планов верстаются бюджеты компании, в том числе ИТ-бюджет. Такая логика разработки ИТ-бюджета является обоснованной, закономерной и практически единственной для разных стран [1; 16].

При логичности и последовательности этого подхода на практике он встречается со многими сложностями:

- затруднения прогнозирования будущего состояния внешней среды;

- затруднения в формулировке стратегической цели;

- разрыв между стратегической целью и оперативной деятельностью, для преодоления которого в начале 1990-х гг. создавалась система BSc [2], редко используемая в настоящее время в силу высокой трудоемкости разработки и применения [15];

- часто встречающееся неумение ИТ-сотрудников и финансистов составлять бюджеты, отображающие изменения в операционной деятельности (разрыв между деятельностью и бюджетами) [17].

Перечисленные сложности имеют решения только отчасти и также предполагают повышение квалификации участников процесса разработки ИТ-бюджета с теми же причинами затруднений или отказов.

К этой же категории «методы» относятся такие проблемы, как несоответствие организационной структуры компании ее стратегии, неполнота или задержка получения учетных данных, отсутствие или устаревание регламентов разработки бюджетов. Однако данные проблемы, оказывая свое влияние на различные аспекты деятельности компании, имеют типовые решения и решаются другими отделами компании. Так, изменение организационной структуры находится в компетенции топ-менеджмента, полнота и своевременность получения данных — в совместном ведении ИТ и бухгалтерии, а также экономического и статистического отделов, если они есть в компании, регламенты разработки бюджетов — в ведении отдела развития или отдельных специалистов, занятых соответствующими вопросами.

3. Проблемы, связанные с оборудованием для разработки ИТ-бюджета (категория «оборудование»)

«Мелкие кости» в данной категории вытекают из широкого распространения отмеченных на диаграмме (см. рис. 2) проблем: удобного программного обеспечения для разработки бюджетов просто нет [4], типовой формы ИТ-бюджета и алгоритмов его составления, естественно, тоже. Используется чаще всего привычный Excel и только в крупнейших компаниях — продвинутые учетные системы. Однако даже в них используются простые приемы бюджетирования (от достигнутого, по тренду, прямым счетом и т. п.), а сама финансово-экономическая модель (ФЭМ) бизнеса пересматривается редко [5]. Между тем в условиях цифрового перехода происходит именно изменение ФЭМ, и без учета изменений все бюджеты повисают в воздухе, в том числе ИТ-бюджет.

В качестве примера можно привести изменение ФЭМ деятельности ресторана в условиях коронавирусных ограничений. Если до локдауна ресторан мог ограничиваться продвижением в соцсетях без собственного сайта и быть безразличным к ИТ-квалификации персонала, то для организации удаленного приема заказов, продажи навынос и доставки требуется дополнительный персонал с нужными ИТ-компетенциями, hardware и программное обеспечение (в данном случае неважно, собственной разработки или совместного использования) плюс изменения в структуре реализуемой продукции (больше еды, меньше горячих напитков) и связанные с ними изменения в структуре основного персонала (растет удельный вес поваров, снижается количество официантов, бармены могут исчезнуть). Для корректного отражения описанных изменений ФЭМ должна быть полностью изменена, лучше — разработана заново.

Перечисленные в этой категории проблемы решаются повышением квалификации аналитиков, разрабатывающих бюджеты. В отличие от повышения квалификации персонала, связанного с предыдущими категориями диаграммы Исикавы, здесь можно рассчитывать на успех, потому что аналитики обычно охотно повышают квалификацию. Однако существенным фактором-катализатором этого повышения может и должно быть появление и распространение методики составления бюджета в условиях изменяющейся ФЭМ компании, в том числе методики разработки ИТ-бюджета. На данный момент подобные методики отсутствуют.

4. Проблемы, связанные с исходной информацией для разработки ИТ-бюджета (категория «материалы»)

Все или большая часть операционных проблем этой категории связаны с трудоемкостью сбора информации:

— информацию о потребностях компании в целом и отдельных пользователей (сотрудников) в ИТ (hardware и software) можно и нужно собирать в корпоративной информационной системе, но основной сложностью здесь является недостаточная квалификация пользователей, которые не всегда могут четко сформулировать свои запросы. Иногда они просто о них не заявляют. Перевод же так называемых симптомов в конкретные заявки требует дополнительных усилий со стороны ИТ-специалистов — вплоть до того, что в крупных компаниях объем работы такого рода может требовать увеличения штата ИТ-департамента;

— проведение аудита имеющихся ИТ (hardware и software) и удовлетворение требований пользователей к ним аналогично сбору и обработке пожеланий, но еще более трудоемко, так как предполагает инспекцию hardware и software на местах силами ИТ-специалистов. В отсутствие специальных сотрудников этим заниматься никто не хочет, а специальный персонал целесообразен только в крупных компаниях. Требуется руководящая воля, чтобы обеспечить реализацию этой функции, — а для этого руководитель должен понимать важность подобной инспекции и быть в состоянии настоять на ее проведении [13];

— цены поставщиков ИТ (hardware и software) на момент, а также динамика цен должны собираться систематически, и во многих компаниях статистика цен собирается регулярно и своевременно. Основная проблема здесь в том, что и hardware, и software относятся к так называемым экспериментальным благам [19], качественные характеристики которых можно установить лишь после заключения контракта и поставки, уже в ходе эксплуатации. По этой причине те специалисты по закупкам, которые сами не имеют ИТ-образования, в компаниях полагаются на суждения ИТ-специалистов.

Перечисленные проблемы не имеют для малого и среднего бизнеса эффективных решений, напротив, работы по сбору пожеланий или инспекции ИТ приведут к дополнительным расходам. Спустя некоторое время эти расходы покажут свою эффективность, но при первом проведении и в отсутствие

опыта получения отдачи от согласованной стратегии бизнеса и ИТ их эффективность неочевидна.

Для снижения остроты проблемы можно рекомендовать более эффективное решение проблем, описанных выше: в случае разработки грамотной стратегии бизнеса и сопряженной с ней стратегии ИТ и при дисциплинированном их исполнении аудит ИТ-инфраструктуры и сбор информации о потребностях произойдет, если можно так выразиться, естественным образом.

5. Проблемы, связанные с контролем ИТ-бюджета (категория «измерение»)

В силу проблем, описанных выше, контроль ИТ-бюджета существенно затруднен как на стадии разработки, так и на стадии исполнения.

Контролировать ИТ-бюджет можно и нужно не только традиционными приемами анализа отклонений «план — факт» в денежных единицах, но и по косвенным признакам, причем даже в большей степени:

1) жалобы пользователей на несоответствие имеющихся ИТ-технологий их пожеланиям, требованиям технологии, запросам клиентов (количество, область жалоб, срочность, стоимость решения и т. д.). Для фиксации области жалоб разрабатывается внутренняя классификация. Для оценки срочности рекомендуется либо рейтинговая шкала, либо шкала периодов (например, в течение часа, дня, недели и т. п.). Для оценки стоимости решения — аналогично;

2) количество и серьезность ИТ-сбоев внутри бюджетного периода. Серьезность также оценивается либо в соответствии с разработанной внутренней классификацией, либо по рейтинговой шкале;

3) недовольство или удовлетворение руководства уровнем ИТ.

Таким образом, контроль ИТ-бюджета одновременно идет по линии соблюдения финансовой и бюджетной дисциплины и по линии контроля и анализа соответствия мероприятий, положенных в основу ИТ-бюджета, стратегии и политикам компании.

Требуется подчеркнуть, что необходимые для контроля исполнения ИТ-бюджета внутренние классификаторы и шкалы, а также процедуры их использования должны быть разработаны до составления ИТ-бюджета (в период разработки ИТ-стратегии или сразу после) или вместе с ним.

Работа с диаграммой Исикавы состоит из нескольких этапов, реализация которых в нашем случае описана в табл. 2.

Таблица 2

Работа с диаграммой Исикавы при изучении проблем разработки ИТ-бюджета

| Типовые этапы | Результаты этапов работы при изучении проблем разработки ИТ-бюджета |
|--|---|
| 1. Выявление и сбор всех факторов и причин, каким-либо образом влияющих на исследуемый результат | Описаны в настоящей публикации |
| 2. Группировка факторов по смысловым и причинно-следственным блокам и ранжирование факторов внутри каждого блока | Сгруппированы по типовым категориям диаграммы Исикавы, внутри каждой категории перечислены в порядке убывания важности |
| 3. Анализ полученной картины | <p>Рассмотрение полученной картины показывает, что ключевым фактором (корневой причиной) является недостаток квалификации участников разработки ИТ-бюджета, который может ими не осознаваться как проблема и потому игнорироваться. В этом случае проблема разработки обоснованного ИТ-бюджета решения не имеет.</p> <p>В случае достижения участниками разработки ИТ-бюджета нужной квалификации дополнительным фактором успеха становится наличие методики разработки функциональных бюджетов компании, в том числе ИТ-бюджета.</p> <p>Указанная методика может быть разработана внутри компании, но с учетом массового характера проблемы в сочетании с дефицитом компетенций и отсутствия общего языка разработчиков ИТ-бюджета целесообразно разработать соответствующую типовую методику для последующей кастомизации внутри компании</p> |
| 4. «Освобождение» факторов, на которые мы не можем влиять | В разработке ИТ-бюджета неподконтрольные факторы отсутствуют |
| 5. Игнорирование малозначимых и непринципиальных факторов | Проблемы несоответствия организационной структуры компании ее стратегии, неполноты или задержки получения учетных данных, отсутствия или устаревания регламентов разработки бюджетов с высокой вероятностью будут решены в рамках других проектов и по инициативе других подразделений компании |

Примечание: составлено авторами.

Анализ диаграммы Исикавы для проблем разработки ИТ-бюджета показывает важность разработки типовой методики составления ИТ-бюджета. Для определения ее основных разделов целесообразно выявленные проблемы и типовые решения для них свести на схеме, цветовая легенда которой отражает степень их освещения в методике (рис. 3).

Заключение

В настоящей статье авторами проанализированы проблемы разработки ИТ-бюджетов предприятий с помощью диаграммы Исикавы.

К основным выявленным проблемам следует отнести:

- Разрыв компетенций специалистов, принимающих участие в разработке ИТ-бюджета.
- Отсутствие бизнес-стратегии и/или ее стыковки в ИТ-стратегией.
- Отсутствие методик разработки ИТ-бюджета.
- Сбор и анализ информации о текущем состоянии ИТ на предприятии.
- Процесс контроля использования ИТ-бюджета.

В работе уточнены направления решений актуальных проблем в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Card D. Developing a Winning IT Strategy. URL: <https://www.joetheitguy.com/developing-a-winning-it-strategy/> (дата обращения 25.04.2021).
2. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action // Harvard Business Review Press, 1996. 336 p.
3. Национальная программа Цифровая экономика Российской Федерации // Портал Правительства России. URL: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/> (дата обращения 25.04.2021).
4. Автоматизация бюджетирования: содержание проблем, принципы их решения и сравнение программных продуктов (BI/ERP/EPM). URL: <https://habr.com/ru/post/513396/> (дата обращения 25.04.2021).



Рис. 3. Отображение в типовой Методике разработки ИТ-бюджета проблем и решений, выявленных в ходе анализа диаграммы Исикавы
Примечание: составлено авторами.

5. Борисов Н., Билый А. Полное руководство по финансовому моделированию. М.: Ридеро, 2017. 230 с.
6. Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. М.: ИНТУИТ.РУ, 2018. 504 с.
7. Диаграмма Исикавы. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Диаграмма_Исикавы (дата обращения 01.04.2021).
8. Диаграмма Исикавы: скорая помощь в решении проблем. URL: <https://www.hr-director.ru/article/67077-diagramma-isikavy-rybiy-skelet-19-m3> (дата обращения 01.04.2021).
9. Исикава К. Японские методы управления качеством / под ред. А. В. Гличева. М.: Экономика, 1988. 214 с.
10. Королев В. А. Системно-процессное моделирование — ключ к качественному менеджменту // 5-я Международная конференция «Теория и практика внедрения современных систем менеджмента». URL: <https://triz.org.ua/works/ws31.html> (дата обращения 01.04.2021).
11. Минцберг Г., Апельстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. М.: Кн. по требованию, 2017. 330 с.
12. Михайлов А. 12 основных ошибок при разработке ИТ-стратегии: ст. и дискуссия на портале ИТ-директоров России Global CIO — DigitalExperts. URL: <https://globalcio.ru/discussion/9147/> (дата обращения 25.04.2021).

13. Михайлов А. ИТ и бизнес: как планировать улучшения для своей компании? URL: <https://globalcio.ru/discussion/688/> (дата обращения 25.04.2021).
14. Михайлов А. ИТ стратегия и стратегия цифровой трансформации бизнеса: что это такое, варианты разработки, основные разделы: электрон. кн. URL: <https://www.info-strategy.ru/publications/it-strategy-15-main-slides-book/> (дата обращения 25.04.2021).
15. О снижении интереса к BSc можно судить по падению количества поисковых запросов со 100% в апреле 2004 г. до 10% в марте 2021 г. URL: <https://trends.google.ru/trends/explore?date=all&q=Balanced%20ScoreCard> (дата обращения 01.04.2021).
16. Пискунов И. Планирование ИТ-бюджета: основные моменты и особенности. URL: https://ipiskunov.blogspot.com/2016/07/blog-post_25.html (дата обращения 25.04.2021).
17. Рудычева Н. Что такое каскадное управление предприятием на платформе SAP for HANA. URL: https://www.cnews.ru/articles/2017-11-22_что_такое_kaskadnoe_upravlenie_predpriyatiem_na_platforme_sap (дата обращения 25.04.2021).
18. Сериков А. Бюджетирование ИТ (курс для ИТ-специалистов о принципах финансового управления компанией). URL: <https://intuit.ru/studies/courses/3445/687/info> (дата обращения 25.04.2021).
19. Юдкевич М. М., Пивоварова С. Г. Классификация благ и выбор оптимальной процедуры в системе государственных закупок // Академическое приложение к журналу «Госзаказ: Управление. Размещение. Обеспечение». 2011. № 6. С. 1—9.

Сведения об авторах

Торосян Елена Константиновна — кандидат экономических наук, доцент факультета технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО, Санкт-Петербург. Россия. etorosyan@mail.ru

Цуканова Ольга Анатольевна — доктор экономических наук, профессор, профессор факультета технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО, Санкт-Петербург. Россия. zoa1999@mail.ru

Бреслава Валерия Олеговна — магистр, инженер факультета технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО, Санкт-Петербург. Россия. valeria.bresalava@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 180—189.*

APPLYING THE ISHIKAWA CHART FOR IDENTIFYING IT BUDGETS DEVELOPMENT KEY ISSUES

E. K. Torosyan

ITMO University, St. Petersburg, Russia. etorosyan@mail.ru

O. A. Tsukanov

ITMO University, St. Petersburg, Russia. zoa1999@mail.ru

V. O. Breslava

ITMO University, St. Petersburg, Russia. valeria.bresalava@gmail.com

The article analyzes the problems of enterprises IT budgets development, identified using the Ishikawa diagram, and clarifies their reasons. The directions of the identified problems solutions are proposed. The complexity of typical solutions and the likelihood of achieving the desired results are indicated. A summary analysis of the identified problems and solutions was carried out. It shows the necessity to improve the qualifications of the budgeting process participants in order to develop a “common language”, as well as master the methodology of the IT strategy development and linking it with the IT budget. Accordingly, the expediency of creating a standard development methodology (guidelines for the development) of the IT budget is shown. It can be customized at the enterprise. In accordance with the identified problems, the main sections of the methodology were determined, taking into account the interests of the budgeting process participants such as top managers, financial specialists, IT specialists.

Keywords: *IT strategy, IT budget, budgeting, Guideline, Ishikawa diagram.*

References

1. Card D. (2019) Developing a Winning IT Strategy. Available at: <https://www.joetheitguy.com/developing-a-winning-it-strategy/>, accessed 25.04.2021.
2. Kaplan R. S., Norton D. P. (1996) *Harvard Business Review Press*. 336 p.
3. Natsional'naya programma Tsifrovaya ekonomika Rossiyskoy Federatsii [National Program Digital Economy of the Russian Federation]. Available at: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
4. (2020) Avtomatizatsiya byudzhetrovaniya: sodержaniye problem, printsipy ikh resheniya i sravneniye programmnykh produktov [Budgeting automation: content of problems, principles of their solution and comparison of software products]. Available at: <https://habr.com/ru/post/513396/>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
5. Borisov N., Bilyy A. (2017) *Polnoye rukovodstvo po finansovomu modelirovaniyu* [The Complete Guide to Financial Modeling]. Moscow, Ridero. 230 p. [in Russ.].
6. Danilin A., Slyusarenko A. (2018) *Arkhitektura i strategiya* [Architecture & strategy]. Moscow, INTUIT. RU. 504 p. [in Russ.].
7. Diagramma Isikavy [Ishikawa diagram]. Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Diagramma_Isikavy, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
8. (2019) DiagrammaIsikavy: skorayapomoshch' v reshenii problem [Ishikawa diagram: ambulance problem solving]. Available at: <https://www.hr-director.ru/article/67077-diagramma-isikavy-rybiy-skelet-19-m3>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
9. Isikava K. (1988) *Yaponskiye metody upravleniya kachestvom* [Japanese quality management methods]. Moscow, Ekonomika. 214 p.
10. Korolev V. A. (2005). 5-ya Mezhdunarodnaya konferentsiya "Teoriya i praktika vnedreniya sovremennykh system menedzhmenta" [5th International Conference "Theory and Practice of Implementation of Modern Management Systems"]. Available at: <https://triz.org.ua/works/ws31.html>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
11. Mintsberg G., Ap'stred B., Lempel Dzh. (2017) *Shkoly strategiy* [Schools of strategies]. Moscow, Kniga po Trebovaniyu. 330 p. [in Russ.].
12. Mikhaylov A. (2020) 12 osnovnykh oshibok pri razrabotke IT-strategii [12 major mistakes in developing IT strategies]. Available at: <https://globalcio.ru/discussion/9147/>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
13. Mikhaylov A. (2018) IT i biznes: kak planirovat' uluchsheniya dlya svoey kompanii? [IT and business: how to plan improvements for your company?]. Available at: <https://globalcio.ru/discussion/688/>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
14. Mikhaylov A. (2021) IT-strategiya i strategiya tsifrovoy transformatsii biznesa: chto eto takoye, variant razrabotki, osnovnyye razdely. [IT strategy AND strategy for digital business transformation: what it is, development option, main sections]. Available at: <https://www.info-strategy.ru/publications/it-strategy-15-main-slides-book/>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
15. O snizhenii interesa k BSc mozjno sudit' po padeniyu kolichestva poiskovykh zaprosov so 100% v aprele 2004 g. do 10% v marte 2021 g. [The decline in interest in BSC can be judged by the drop in the number of search queries from 100% in April 2004 to 10% in March 2021]. Available at: <https://trends.google.ru/trends/explore?date=all&q=Balanced%20ScoreCard>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
16. Piskunov I. (2016) *Planirovaniye IT-byudzheta: osnovnyye momenty i osobennosti* [IT Budget Planning: Key Features]. Available at: https://ipiskunov.blogspot.com/2016/07/blog-post_25.html, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
17. Rudycheva N. (2017) *Chto takoye kaskadnoye upravleniye predpriyatiyem na platforme SAP for HANA* [What is waterfall enterprise management on the SAP for HANA platform]. Available at: https://www.cnews.ru/articles/2017-11-22_chno_takoe_kaskadnoe_upravlenie_predpriyatiem_na_platforme_sap, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
18. Serikov A. *Byudzhetrovaniye IT* [IT budgeting]. Available at: <https://intuit.ru/studies/courses/3445/687/info>, accessed 25.04.2021 [in Russ.].
19. Yudkevich M. M., Pivovarova S. G. (2011) *Akademicheskoye prilozheniye k zhurnalu "Goszakaz: Upravleniye. Razmeshcheniye. Obespecheniye"*, pp. 1—9 [in Russ.].

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ECONOMIC EDUCATION

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 190—196.

УДК 338.4
ББК 65.28

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10621

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИКА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ — БАЗИС И НАДСТРОЙКА СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

А. А. Саламатов

*Челябинский государственный университет, Челябинский филиал Института экономики УрО РАН,
Челябинск, Россия*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-29-07209.

Несмотря на неугасающий интерес к проблеме образования, которое учитывало бы разрешение противоречий в экономических и экологических целях общественного развития, к настоящему времени не сложилась его эффективная модель. Перспективной методологией образования для устойчивого развития является концепция экосинергизма, идея которой раскрывается через призму основных понятий социальной философии К. Маркса и преемственно интегрирует содержание двух разнополярных предметных областей — экологической экономики и экономики окружающей среды. Отталкиваясь от понимания первой как базиса, а второй — как надстройки, конструирование содержания образования для устойчивого развития и его реализация на практике приобретает стратегию: целью предметной области «экологическая экономика» является формирование эколого-экономической направленности личности, являющейся элементом коллективного поведения населения, а результатом изучения экономики окружающей среды — формирование компетенций в сфере социально-экономического развития, обеспечивающих научно-технический прогресс, но базирующихся на эколого-экономических ценностях устойчивого развития общества.

Ключевые слова: *экологическая экономика, экономика окружающей среды, устойчивое развитие, эколого-экономическая направленность личности, концепция экосинергизма.*

Анализ теории и практики современного непрерывного образования свидетельствует о том, что к настоящему времени не сложилась эффективная модель образования для устойчивого развития. Практическая деятельность во всем ее многообразии в условиях стремительного увеличения объема информации не может обеспечить адекватный отбор содержания образования, а наука не выполняет эту роль, так как в настоящее время нет не только самостоятельной науки об устойчивом развитии, но и внутренне непротиворечивых научных концепций устойчивого развития. В основе и экологической экономики, и экономики окружающей среды имеется ряд неразрешенных противоречий и вопросов, прежде всего связанных с расхождениями во взглядах сторонников слабой устойчивости (согласно которой человеческий капитал может полностью заменить собой природный капитал) и сильной устойчивости (предполагающей, что человеческий капитал и природный капитал

являются взаимодополняющими, но не взаимозаменяемыми).

Решение проблемы обеспечения безопасного и устойчивого развития общества через формирование эколого-экономической направленности личности является новым направлением междисциплинарных исследований, лежащим в плоскости методологии, содержания и средств педагогики, психологии, экономики, экологии, эконометрики, квалиметрии и машинного обучения [20—22].

К настоящему моменту проведено довольно большое количество исследований в сфере экономической и экологической наук, рассматривающих проблемы обеспечения эколого-экономического равновесия. Предметом исследования в данных работах чаще всего выступают анализ и прогнозирование развития эколого-экономических систем; во многих из этих работ (Т. Ю. Анопченко, И. Ю. Блам,

Т. Н. Губайдуллина, С. В. Ермолаева, С. А. Кармазин, Т. Д. Маслова, А. А. Улитин, О. С. Шимова, Л. Браат, В. ван Лироп, М. Ротшильд и др.) подчеркивается актуальность теоретической разработки и экономическая эффективность внедрения в образовательный процесс основ эколого-экономической подготовки, являющейся одним из факторов устойчивого развития общества. Выявлены способы определения ценности окружающей среды как экологического блага, пристальное внимание уделено механизмам взаимодействия социальных, экологических и экономических факторов. При этом в результате проведенных исследований выделились самостоятельные научные направления, которые имеют большое значение для эффективной интеграции экологического и экономического образования, обеспечивают соответствие современного содержания образования формирующейся научной картине мира, где интегрирующую роль естественнонаучной и гуманитарной парадигм играет аксиологический компонент [1—3; 5; 7; 8; 18].

Однако анализ практики непрерывного образования приводит к констатации того факта, что пока не приходится говорить о наличии эффективных моделей образования для устойчивого развития, которое трактуется Д. С. Ермаковым как «процесс и результат прогнозирования и формирования человеческих качеств (знаний, умений и навыков, отношений, компетенций, черт личности, стиля деятельности людей и сообществ), обеспечивающий повышение качества жизни в пределах естественной емкости природных экосистем» [4]. Причина определяется методологической проблемой, заключающейся в отсутствии однозначного представления об источнике образования.

Экономисты-неоклассики склонны утверждать, что созданный человеком капитал может в принципе заменить все виды природного капитала. В данном случае речь идет об идее слабой устойчивости, декларирующей, что, по сути, каждая действующая технология может быть улучшена или заменена инновациями, а любым дефицитным материалам в мире всегда найдется та или иная замена. Основным направлением исследований в экономике окружающей среды является оценка ее экономической ценности и приобретаемых выгод в процессе непосредственного или косвенного использования природных ресурсов [16].

Однако одно из центральных мест в экономике окружающей среды занимает концепция провала

рынка, описывающая обстоятельства, когда «невидимая рука» рынка оказывается ненадежной и не может эффективно распределять ресурсы. По мнению исследователей данного направления Н. Хэнли, Дж. Шогрена и Б. Уайта, «провал рынка происходит, когда в условиях рыночных отношений не выделяется достаточных ресурсов для достижения наибольшего социального благополучия» [15]. Существует противоречие между эколого-экономическими потребностями различного уровня (человека и общества), а именно: между тем, что человек делает для защиты окружающей среды при установившихся рыночных ценах, и тем, что общество хочет, чтобы он делал. Наличие такого противоречия приводит к расточительности и экономической неэффективности, несправедливому распределению национальных ресурсов.

Современные направления исследований экономики окружающей среды связаны с изучением ее взаимосвязи с экономикой развития и призваны ответить на вопрос, почему в развивающихся странах качество окружающей среды находится на таком низком уровне [14; 19]. Для лучшего понимания взаимосвязи между ВВП страны и качеством окружающей среды стратегия исследований должна включать анализ того, сколько из основных концепций экономики природопользования, включая провалы рынка, воздействие внешних факторов и дефицит платежеспособности, могут быть осложнены конкретными проблемами, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, такими как политические проблемы, отсутствие инфраструктуры или неадекватные инструменты финансирования.

Экологическая экономика, являясь междисциплинарной областью научных исследований и обращаясь к взаимозависимости и коэволюции отношений человека и природы, отличается от экономики окружающей среды тем, что она определяет экономику как подсистему глобальной экосистемы с ее акцентом на сохранение природного капитала [17]. В современной интерпретации в данном случае речь можно вести об экосистемном подходе, который предполагает рассмотрение глобальной экосистемы (эколого-экономической) как динамично развивающегося сообщества, состоящего из акторов, действующих в различных подсистемах, которые совместно формируют и развивают социо-эколого-экономические связи и взаимодействия.

Экологическая экономика и экономика окружающей среды являются разными школами

экономической мысли, причем в отличие от экономистов-неоклассиков (Р. Солоу [25], М. Вейцман [26] и др.) экологи-экономисты (Н. Георгеску-Рёген [13], Г. Дейли [10; 11] и др.) утверждают, что неоклассическая экономика игнорировала окружающую среду, в лучшем случае считая ее частью человеческой экономики. Они придерживаются теории сильной устойчивости и в отличие от традиционного подхода к природным ресурсам утверждают, что при таком подходе природный капитал недооценивается, рассматривая его как всецело заменяемый человеческим капиталом — трудом и технологиями. Сторонники сильной устойчивости говорят о незаменимости запаса природных ресурсов и экологических функций и фидуциарной ответственности экономической системы перед глобальной экосистемой. Следовательно, устойчивое развитие должно принять принципиально иной подход к оценке природных ресурсов и экологических функций.

С точки зрения эколога-экономиста М. Фабера, предмет исследований экологической экономики определяется ее ориентацией на природу, справедливость и время, а эколого-экономические анализ и оценка включают вопросы равенства между поколениями, необратимости изменений окружающей среды, устойчивого развития и неопределенности долгосрочных экономических результатов [12]. М. Фабер и другие экологи-экономисты на современном этапе развития ставят под сомнение эффективность таких основных экономических подходов, как анализ выгод и затрат, а также отделимость системы ценностей человека и общества от научных экономических исследований.

Экономика окружающей среды сосредоточена в первую очередь на эффективном распределении ресурсов и в меньшей степени на двух других проблемах, важных для экологической экономики: распределении (справедливости) и масштабах экономики относительно экосистем, на которые она опирается [10]. Экологическая экономика проводит четкое различие между ростом (количественное увеличение объема производства) и развитием (качественное улучшение жизни), утверждая, что неоклассическая экономика смешивает их.

Отсюда же — распространенная до сих пор путаница в определении уровня и качества жизни населения, подходы к оценке и управлению которыми должны принципиально различаться.

Уровень жизни представляет собой денежную оценку ресурсов, направляемых на потребление и созидательную деятельность личности, социальных групп и всего общества, в то время как качество жизни населения является комплексной категорией, которая характеризует уровень и условия жизнедеятельности людей и отражает возможности и степень удовлетворения ими материальных, духовных и социальных потребностей, а также субъективное восприятие жизни и ее отдельных аспектов.

В связи с этим экологи-экономисты отмечают, что неумеренное увеличение потребления на душу населения (типичная экономическая мера уровня жизни) не всегда приводит к повышению благосостояния людей, но может оказать губительное воздействие на окружающую среду и снизить качество жизни, то есть привести к ситуации неэкономического роста (Г. Дейли), когда предельные издержки растущей экономики постепенно превышают предельные выгоды [9].

Не ставя под сомнение право на существование одновременно обеих теорий, полагаем, однако, что их внутренняя противоречивость является одной из основных причин, почему идея устойчивого образования не нашла должного отражения ни в содержании общего, ни в содержании профессионального образования, хотя объективно необходимость решения данного вопроса назрела давно [24]. Поиск некоего «срединного пути», учитывающего основные положения теорий сильной и слабой устойчивости, пока также не дал сколько-нибудь определенных результатов в образовательной практике.

Основная проблема заключается в том, чтобы обеспечить опережающий, прогностический характер образования для устойчивого развития. Если традиционное обучение ориентировано в основном на изучение опыта прошлого и учебное знание в силу его естественного консерватизма существенно отстает от современных достижений научно-технического прогресса, то образование для устойчивого развития должно ориентироваться на проблемы будущего, чтобы не только решать актуальные проблемы постфактум, но, главное, предупреждать их возникновение. В современных условиях ежегодного удвоения информационных потоков простая трансляция культурного опыта становится попросту невозможной [23], да и ненужной, поэтому в ближайшей перспективе речь должна идти о принципиально другой модели об-

разования для безопасного и устойчивого развития общества.

В качестве таковой для устойчивого развития может выступить концепция экосинергизма [6], идея которой раскрывается через призму основных понятий социальной философии К. Маркса — базиса (общественного бытия, основы процессов, происходящих в обществе) и надстройки (общественного сознания, находящегося в диалектически противоречивом отношении к базису). Мы считаем достаточно перспективным решение методологических проблем образования для устойчивого развития путем обращения к новой концепции и ее специфическим принципам, которая подразумевает наличие в содержании образования для устойчивого развития противоположных, взаимоисключающих теорий (экономики окружающей среды и экологической экономики, слабой и сильной устойчивости), которые в то же время преемственно обусловлены и в составе данной концепции существуют лишь во взаимной связи и единстве.

Концептуально принимая в содержании образования для устойчивого развития экологическую экономику как базис, а экономику окружающей среды как надстройку, приходим к довольно неочевидному выводу, который может быть реализован в практике образования: целью реализации в образовании предметной области

«экологическая экономика» должно являться формирование эколого-экономической направленности личности (эколого-экономические мотивы, потребности, интересы), а результатом изучения экономики окружающей среды — формирование компетенций в сфере социально-экономического развития, поиска новых технологических решений и внедрения инноваций, обеспечивающих научно-технический прогресс, но базирующихся на эколого-экономических ценностях безопасного и устойчивого развития общества.

Полагаем, в основе модели образования для устойчивого развития должна лежать концепция, базирующаяся на специфических принципах отбора содержания и методов образования, результатом реализации которой в образовании является эколого-экономическая направленность личности, а важнейшими видами учебной деятельности являются эколого-экономическое прогнозирование, моделирование, анализ проблемных учебных ситуаций, проектирование. Концепция экосинергизма предполагает наличие в содержании образования для устойчивого развития противоположных, взаимоисключающих теорий (экологической экономики и экономики окружающей среды), которые в то же время преемственно обусловлены и в составе данной концепции существуют лишь во взаимной связи и единстве как базис и надстройка.

Список литературы

1. Анопченко Т. Ю., Кармазин С. А. Концепция эколого-экономического подхода к экономической ценности окружающей среды // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 9 (52). С. 25—27.
2. Блам И. Ю. Устойчивое эколого-экономическое развитие: вопросы управления и моделирования: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 1999. 164 с.
3. Губайдуллина Т. Н. Устойчивое развитие эколого-экономической системы (вопросы теории и методологии): дис. ... д-ра экон. наук. Казань, 2000. 320 с.
4. Ермаков Д. С. Содержание образования для устойчивого развития // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер.: Педагогика и психология. 2013. № 3. С. 91—96.
5. Маслова Т. Д. Методология и методы управления развитием социальных эколого-экономических систем: маркетинговый аспект: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 1999. 332 с.
6. Саламатов А. А. Принцип экосинергизма как основа интеграции экологического и экономического образования // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2018. № 3. С. 144—154.
7. Шимова О. С. Экологизация экономического образования в интересах устойчивого развития // Международная научно-практическая конференция по устойчивому развитию: доклады на пленарном заседании. Минск: Юнипак, 2004. С. 86—92.
8. Braat L. C., Lierop W. F. J. Economic-Ecological Modeling. Amsterdam: Elsevier Science Publ., 1991. 300 p.

9. Daly H. Ecological economics: the concept of scale and its relation to allocation, distribution, and uneconomic growth // *Ecological Economics and Sustainable Development: Selected Essays of Herman Daly*. Cheltenham, UK: Edward Elger, 2007. P. 82—103.
10. Daly H., Farley J. *Ecological Economics: Principles and Applications*. Washington: Island Press, 2004.
11. Daly H. How long can neoclassical economists ignore the contributions of Georgescu-Roegen? // *Ecological Economics and Sustainable Development. Selected Essays of Herman Daly*. Cheltenham, UK: Edward Elger, 2007.
12. Faber M. *Ecological Economics: Concepts and Methods*. Cheltenham, UK: Edward Elger, 2007.
13. Georgescu-Roegen N. *Thermodynamics and We, the Humans // Entropy and Bioeconomics*. Milan: Nargard Publ., 1993.
14. Greenstone M., Jack B. K. *Envirodevonomics: A Research Agenda for an Emerging Field // Journal of Economic Literature*. 2015. 53 (1). P. 5—42.
15. Hanley N., Shogren J., White B. *Environmental Economics in Theory and Practice*. London: Palgrave, 2007.
16. Harris J. *Environmental and Natural Resource Economics: A Contemporary Approach*. Houghton Mifflin Company, 2006.
17. Jeroen C. J. M. van den Bergh. *Ecological Economics: Themes, Approaches, and Differences with Environmental Economics, Regional Environmental Change*. 2001. 2 (1). P. 13—23.
18. Rothschild M. *Bionomics. Economy as Ecosystem*. Owl Books; Reissue ed., 1995. 448 p.
19. Ryabchuk P., Salamatov A., Gordeeva D. *Eco-Economic Security of the Region: Expanding the Management System for Assessing the State of Development // International Journal of Supply Chain Management*. 2018. Vol. 7, № 6. P. 634—643.
20. Salamatov A., Gordeeva D., Agapov A. *Integrated Environmental and Economic Education as a Factor of Sustainable Development of Modern Society // Fifth International Conference on Environmental and Economic Impact on Sustainable Development “Environmental Impact V”*. WIT Transactions on Ecology and the Environment. Vol. 245. WIT Press, 2020. P. 157—163.
21. Salamatov A., Gordeeva D., Agapov A. *Sociocultural dynamics of sustainable development: formation of human potential in the process of integrated ecological and economic training // International Journal of Environmental Impacts: Management, Mitigation and Recovery*. Vol. 4 (2021), iss. 1. P. 62—76.
22. Salamatov A., Gafarova E., Belevitin V., Gafarov M., Gordeeva D. *Machine Learning Methods and Qualimetric Approach to Determine the Conditions for Train Students in the Field of Environmental and Economic Activities*. *International Journal of Emerging Technologies in Learning*. 2021. 16 (03). P. 72—85.
23. Salamatov A. A., Gnatyshina E. A., Gordeeva D. S. *The concept of sustainable environmental and economic development in the transition to the digital economy // Advances in Economics, Business and Management Research*. 2019. Vol. 105. P. 857—862.
24. Shmelev S. E. *Ecological Economics. Sustainability in Practice*. 2012.
25. Solow R. *The last 50 years in growth theory and the next 10 // Oxford Review of Economic Policy*. 2007. 23 (1). P. 3—14.
26. Wagner G., Weitzman M. *Climate Shock: The Economic Consequences of a Hotter Planet*. Princeton University Press, 2015.

Сведения об авторе

Саламатов Артем Аркадьевич — доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, ведущий научный сотрудник Челябинского филиала Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Челябинск, Россия. salamatov79@mail.ru, salamatov.aa@uieec.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 190—196.*

ECOLOGICAL ECONOMY AND ENVIRONMENTAL ECONOMY — BASIS AND SUPPORT OF MODERN EDUCATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

A. A. Salamatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia

*Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Chelyabinsk, Russia. salamatov79@mail.ru*

Despite the constant interest in the problem of education, which would take into account the resolution of contradictions in the economic and environmental goals of social development, its effective model has not yet emerged. A promising methodology of education for sustainable development is the concept of eco-synergism, the idea of which is revealed through the prism of the basic concepts of Karl Marx's social philosophy and successively integrates the content of two differently polar subject areas — ecological economics and environmental economics. Starting from the understanding of the first as a basis, and the second as a superstructure, the design of the content of education for sustainable development and its implementation in practice acquires a strategy: the goal of the subject area “ecological economics” is the formation of the ecological and economic orientation of the individual, which is an element of the collective behavior of the population, and the result studying the “environmental economics” — the formation of competencies in the field of socio-economic development, ensuring scientific and technological progress, but based on the environmental and economic values of sustainable development of society.

Keywords: *ecological economics, environmental economics, sustainable development, ecological and economic orientation of the individual, the concept of eco-synergism.*

References

1. Anopchenko T. Yu., Karmazin S. A. (2014) *Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie*, no. 9 (52), pp. 25—27 [in Russ.].
2. Blam I. Yu. (1999) *Ustojchivoe ekologo-ekonomicheskoe razvitie: voprosy upravleniya i modelirovaniya* [Sustainable ecological and economic development: management issues and modeling. Thesis]. Novosibirsk. 164 p. [in Russ.].
3. Gubajdullina T. N. (2000) *Ustojchivoe razvitie ekologo-ekonomicheskoy sistemy (voprosy teorii i metodologii)* [Sustainable development of the ecological and economic system (theory and methodology). Thesis]. Kazan, 320 p. [in Russ.].
4. Ermakov D. S. (2013) *Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov*, no. 3, pp. 91—96 [in Russ.].
5. Maslova T. D. (1999) *Metodologiya i metody upravleniya razvitiem soci-al'nyh ekologo-ekonomicheskikh sistem: marketingovyy aspekt* [Methodology and methods of managing the development of social ecological-economic systems: marketing aspect. Thesis]. St. Petersburg. 332 p. [in Russ.].
6. Salamatov A. A. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*, no. 3, pp. 144—154 [in Russ.].
7. Shimova O. S. (2004) *Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya po ustojchivomu razvitiyu* [International Scientific and Practical Conference on Sustainable Development]. Minsk, Yunipak. Pp. 86—92 [in Russ.].
8. Braat L. C. (1991) *Economic-Ecological Modeling*. Amsterdam, Elsevier Science Publ. 300 p.
9. Daly H. (2007) *Ecological economics: the concept of scale and its relation to allocation, distribution, and uneconomic growth* [Ecological Economics and Sustainable Development: Selected Essays of Herman Daly]. Cheltenham, UK, Edward Elger. Pp. 82—103.
10. Daly H. (2004) *Ecological Economics: Principles and Applications*. Washington, Island Press.
11. Daly H. (2007) *How long can neoclassical economists ignore the contributions of Georgescu-Roegen?* Cheltenham, UK, Edward Elger.

12. Faber M. (2007) *Ecological Economics: Concepts and Methods*. Cheltenham, UK, Edward Elger.
13. Georgescu-Roegen N. (1993) *Thermodynamics and We, the Humans*. In Drăgan, J., Demetrescu, M., et al. (eds.). *Entropy and Bioeconomics*. Milan, Nagard Publ.
14. Greenstone M. (2015) *Journal of Economic Literature*, no. 53 (1), pp. 5—42.
15. Hanley N., Shogren J., White B. (2007) *Environmental Economics in Theory and Practice*. London, Palgrave.
16. Harris J. (2006) *Environmental and Natural Resource Economics: A Contemporary Approach*. Houghton Mifflin Company.
17. Jeroen C. J. M. van den Bergh. (2001) *Ecological Economics: Themes, Approaches, and Differences with Environmental Economics, Regional Environmental Change*, no. 2 (1), pp. 13—23.
18. Rothschild M. (1995) *Bionomics. Economy as Ecosystem*. Owl Books; Reissue edition. 448 p.
19. Ryabchuk P., Salamatov A., Gordeeva D. (2018) *International Journal of Supply Chain Management*, vol. 7, no. 6, pp. 634—643.
- Salamatov A., Gordeeva D., Agapov A. (2020) Integrated Environmental and Economic Education as a Factor of Sustainable Development of Modern Society. *Fifth International Conference on Environmental and Economic Impact on Sustainable Development “Environmental Impact V”*. WIT Transactions on Ecology and the Environment, vol. 245. WIT Press. Pp. 157—163.
21. Salamatov A., Gordeeva D., Agapov A. (2021) *International Journal of Environmental Impacts: Management, Mitigation and Recovery*, vol. 4, iss. 1, pp. 62—76.
22. Salamatov A., Gafarova E., Belevitin V., Gafarov M., Gordeeva D. (2021) *International Journal of Emerging Technologies in Learning*, no. 16 (03), pp. 72—85.
23. Salamatov A. A., Gnatyshina E. A., Gordeeva D. S. (2019) *Advances in Economics, Business and Management Research*, vol. 105, pp. 857—862.
24. Shmelev S. E. (2012) *Ecological Economics. Sustainability in Practice*. Springer.
25. Solow R. (2007) *Oxford Review of Economic Policy*, no. 23 (1), pp. 3—14.
26. Wagner G., Weitzman M. (2015) Princeton University Press.

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ

REVIEWS AND DISCUSSIONS

Вестник Челябинского государственного университета.
2021. № 6 (452). Экономические науки. Вып. 73. С. 197—206.

УДК 336.226.322
ББК 65.261.411.1

DOI 10.47475/1994-2796-2021-10622

ОГРАНИЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ НДС — ИСКАЖЕНИЕ СУЩНОСТИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Н. З. Зотиков

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова, Чебоксары, Россия

Существование налогового вычета по НДС в российском законодательстве связано с действующим механизмом расчета налога, в соответствии с которым налогом облагается вся стоимость произведенной продукции и в целях исключения двойственности налогообложения вычитаются суммы налога, уплаченные поставщикам. Актуальность вопроса налоговых вычетов обусловлена ролью и значением НДС в доходах бюджета, преобладанием в арбитражной практике НДС-вычетов. Цель статьи — исследование практики механизма вычета и влияния на показатели налоговой нагрузки, рентабельности продукции. Исследованием установлено, что перенос налоговых вычетов по НДС на период в течение трех лет после принятия на учет приобретенных ценностей, ограничение вычетов установленным ФНС России размером (89%), отказ налогоплательщику в вычете НДС в связи с получением им необоснованной налоговой выгоды искажают сущность налога на добавленную стоимость, наполняют бюджет налогом при отсутствии добавленной стоимости.

Ключевые слова: *налоговая база, добавленная стоимость, налоговая проверка, безопасный налоговый вычет, перенос вычетов.*

Введение

При реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ налоговая база по НДС определяется как их стоимость с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения НДС. При этом любая реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ сопровождается предъявлением дополнительно к цене суммы НДС, за исключением случаев, когда организация и ИП: получают освобождение от НДС по статье 145 НК РФ; применяют специальные налоговые режимы; осуществляют операции, освобожденные от НДС в соответствии со ст. 149 НК РФ.

Как указывает А. А. Толмачев, «используемая в Российской Федерации система взимания НДС не основана на непосредственном выявлении и обложении налогом добавленной стоимости, как это происходит во многих европейских странах. Вместо этого налогоплательщик облагает налогом составляющие добавленной стоимости: стоимость реализованных товаров, работ и услуг... Налогоплательщик из полученного от покупателя налога вычитает сумму налога, уплаченного им при приобретении необходимых для производственных

нужд товаров (налоговый вычет). Разница вносится в бюджет» [11].

Таким образом, приобретенные со стороны материальные ценности, основные средства, обложенные НДС поставщиками при их реализации, в составе цены реализации повторно облагаются НДС. В целях исключения двойного налогообложения применяется механизм вычета. Вычетам подлежат суммы налога по приобретенным ценностям (товарам, сырью, услугам):

а) предъявленные налогоплательщику поставщиком (продавцом) при приобретении у них товаров (работ, услуг) (независимо от оплаты поставщику);

б) уплаченные налогоплательщиком при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

По мнению Е. Кобриной, «воспользоваться вычетом могут только плательщики НДС, то есть организации и предприниматели на ОСНО или ЕСХН. Остальные спецрежимы освобождены от уплаты НДС, поэтому на них нельзя принимать налог к вычету. Вместо этого суммы налога включают в стоимость приобретенных товаров или отдельно учитывают в расходах» [8].

Налоговые вычеты в вышеуказанных случаях могут быть заявлены в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия на учет приобретенных на территории РФ товаров (работ, услуг) либо ввезенных на территорию РФ при соблюдении следующих условий:

1) наличие счета-фактуры поставщика (при ввозе ценностей через таможенную — оплату);

2) использование приобретенных ценностей в деятельности, облагаемой НДС (в производстве продукции в качестве сырья, товара при их перепродаже);

3) оприходование товара (работы, услуги).

Как указывает Я. Лазарева, «право на вычет налога может быть реализовано налогоплательщиком в пределах трехлетнего срока вне зависимости от того, образуется в результате применения налоговых вычетов положительная или отрицательная разница (то есть как сумма налога к возмещению, так и сумма налога к уплате в бюджет)» [10].

Устанавливая право налогоплательщика заявлять налоговые вычеты, предусмотренные п. 2 ст. 171 НК РФ (по товарам, работам, услугам) в течение трех лет после их принятия на учет, в то же время для приобретенных основных средств, оборудования к установке, нематериальных активов законодатель устанавливает иной порядок (наиболее полно соответствующий, на наш взгляд, сути самого налога НДС), согласно которому вычеты сумм «входного» налога по ним принимаются к вычету в полном объеме после их принятия на учет.

Следует отметить, что в целях сохранения в бюджете суммы налога с добавленной стоимости путем исключения фактов излишнего принятия к вычету суммы «входного» НДС законодательством предусмотрен порядок, по которому суммы налога, ранее принятые к вычету в полном объеме при соблюдении соответствующих условий, подлежат восстановлению в случаях дальнейшего использования остатка ценностей, остаточной стоимости основных средств в деятельности, не облагаемой НДС. Это касается случаев получения освобождения от НДС по ст. 145 НК РФ, перехода на специальные налоговые режимы, а также использования приобретенных ценностей в операциях, освобожденных от НДС по ст. 149 НК РФ.

В связи с отменой с 1 января 2021 г. ЕНВД суммы НДС, предъявленные (уплаченные) в период применения ЕНВД по товарам, не использованным до 01.01.2021, подлежат вычету при переходе на общий режим налогообложения¹.

¹ Федеральный закон от 23.11.2020 № 373-ФЗ «О внесении изменений в главы 26.2 и 26.5 части второй

Комментируя постановление КС РФ², А. Щелкунов указывает на то, что «суд не стал употреблять старое определение НДС, данное в Законе РСФСР о НДС от 06.12.1991, в соответствии с которым НДС является изъятием в бюджет части добавленной стоимости, определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства. Указанное определение НДС отличается от определения, распространенного на Западе: НДС не является изъятием добавленной стоимости, а является налогом на потребление, то есть налог облагает приобретение продукции (работ, услуг) конечным покупателем» [12].

Суд указал, что весь механизм исчисления НДС направлен на переложение обязанности платить налог на конечного покупателя, именно с этой целью предусмотрены вычеты. «По своей экономической природе налог на добавленную стоимость является косвенным налогом на потребление товаров (работ, услуг), взимаемым на каждой стадии их производства и реализации субъектами хозяйственного оборота до передачи потребителю, исходя из стоимости (цены), добавленной на каждой из указанных стадий, и перелагаемым на потребителей в цене реализуемых им товаров, работ и услуг»³.

Если товар перепродается несколько раз, переложение налога заканчивается тогда, когда он реализуется покупателю, являющемуся конечным потребителем. В тех случаях, когда переложение обязанности уплаты налога на конечного покупателя невозможно, государство такие операции освобождает от НДС (экспортные операции, облагаемые по ставке 0%).

С введением в систему налогов НДС налоговые споры по НДС-вычету стали преобладать в арбитражной практике. Л. Л. Горшкова в своей

Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».

² Постановление Конституционного Суда РФ от 30.06.2020 № 31-П «По делу о проверке конституционности положений подпункта 12 пункта 1 и пункта 3 статьи 164, а также пункта 14 статьи 165 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой компании Gazprom Neft Trading GmbH (<https://yandex.ru/search/?lr=45&text=>).

³ Постановления Конституционного Суда РФ от 28 марта 2000 г. № 5-П, от 3 июня 2014 г. № 17-П, от 10 июля 2017 г. № 19-П, от 28 ноября 2017 г. № 34-П и др.

статье приводит основные подходы, выработанные судебной практикой при разрешении споров о том, являются ли основанием для отказа в вычете по НДС те или иные обстоятельства: подписание счета-фактуры неустановленным лицом, ошибки в ИНН продавца в счете-фактуре и т. п. [1].

Ссылаясь на сложившуюся судебную практику, Е. Н. Королева утверждает, что «в некоторых случаях иным документом, необходимым для принятия к вычету «входного» НДС, может служить платежный документ с выделенной суммой налога. Однако в данной ситуации для получения вычета по НДС наличие счета-фактуры обязательно» [9].

Исследование

Высокая доля вычетов по НДС

Одним из общедоступных, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков является отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период¹. Установленный для большинства регионов «показатель 89% не зависит от сферы деятельности, однако в практике этот показатель в сфере услуг будет ниже, а в сфере торговли выше» [2].

Возможные причины высокой доли вычетов НДС:

- предприятие приобрело дорогостоящее оборудование;
- заказчик отказался от приобретения крупной партии продукции, а закупка комплектующих для ее производства уже была произведена;
- в текущем отчетном периоде была приобретена крупная партия товара, который еще не реализован;
- перечислены большие суммы авансов поставщикам, поставки в счет которых еще не состоялись;
- проведены крупные дорогостоящие работы по ремонту, реконструкции, достройке объектов имущества организации;
- низкая наценка на реализуемые товары (услуги) в связи со снижением спроса, высокой конкуренцией и пр.;

— фирма недавно зарегистрирована и деятельность только начинается;

— пополнение склада товаров оптовой организацией для последующей перепродажи;

— сезонность вида деятельности (средства в производство вложены, а продукция еще не получена);

— позднее получение счета-фактуры от поставщиков;

— небольшая торговая наценка (при перепродаже) или незначительная добавленная стоимость (при производстве продукции);

— низкий уровень рентабельности продаж;

— цены на продукцию постоянно растут, а договоры поставки (продажи) заключены на длительный период по фиксированным ценам.

Величина налоговых вычетов НДС непосредственно влияет на налоговую нагрузку (чем больше вычетов, тем меньше НДС подлежит к уплате в бюджет), на уровень рентабельности (вычеты НДС преобладают у малорентабельных предприятий). В связи с этим налоговые органы в процессе отбора для проведения выездных налоговых проверок обращают внимание на налогоплательщиков, у которых налоговая нагрузка ниже среднего показателя по отрасли и виду деятельности, а также уровень рентабельности значительно отклоняется от уровня рентабельности по данному виду деятельности. В отличие от предельного размера вычета НДС, в Приказе ФНС России № ММ-3-06/333@ приведены значения налоговой нагрузки и рентабельности по отраслям (табл. 1).

Таблица 1

Показатели налоговой нагрузки по видам экономической деятельности и рентабельности проданных товаров в 2019 г., %

| Показатель | Налоговая нагрузка | Рентабельность |
|------------------------------|--------------------|----------------|
| Всего | 11,2 | 11,4 |
| Сельское хозяйство | 4,5 | 18,6 |
| Добыча полезных ископаемых | 41,4 | 29,6 |
| Обрабатывающие производства | 7,6 | 12,1 |
| Строительство | 11,9 | 7,0 |
| Торговля оптовая и розничная | 29,0 | 6,4 |

Источник: составлено на основании приложений № 3 и 4 к Приказу ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@.

¹ Пункт 3 Приказа ФНС от 30.05.2007 № ММВ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/).

Из данных табл. 1 следует, что среди приведенных видов деятельности наиболее высокие налоговую нагрузку и рентабельность имеет добыча полезных ископаемых.

Согласно критериям, подозрительным будет считаться превышение «нормы» доли вычетов за период 12 месяцев, хотя внимание налоговиков вполне может привлечь и несоблюдение рекомендуемой доли вычетов в пределах более квартального срока. Заметим, что данной нормы в НК РФ нет, а в приказе ФНС записано «за определенный период», а какой это период — не уточняется.

Что делать налогоплательщику во избежание претензий налоговых органов:

- 1) перенести вычет части суммы входного налога на следующие периоды (но не более трех лет);
- 2) оставить вычет в таком же размере, представить соответствующие пояснения;
- 3) представить уточненную декларацию по налогу, уменьшив вычеты.

При этом следует иметь в виду, что перенести можно только вычеты, перечисленные в п. 2 ст. 171 НК (абз. 1 п. 1.1). В указанных случаях компания вправе применить вычет НДС в течение трех лет после принятия к учету таких товаров (работ, услуг). Последнее число квартала, на который попал срок, является крайней датой для вычета НДС¹.

Нельзя переносить на более поздний период:

- вычет с аванса («отработанный» аванс, возврат аванса);
- «командировочные» вычеты;
- вычеты налогового агента;
- вычет по имуществу, полученному в счет вклада в уставный капитал.

По вопросу принятия к вычету НДС по основным средствам у Минфина РФ единой позиции нет. Так, положения п. 1.1 ст. 172 НК РФ применяются также и по отношению к основным средствам: «на основании п. 1.1 ст. 172 НК РФ суммы НДС, предъявленные продавцами при приобретении объектов основных средств, могут быть заявлены в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия их на учет на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»².

«Принятие к вычету НДС на основании одного счета-фактуры частями в разных налоговых периодах в течение трех лет после принятия на учет товаров (работ, услуг) не противоречит нормам НК

РФ, за исключением основных средств, оборудования к установке и (или) нематериальных активов, по которым вычеты НДС производятся в полном объеме после принятия на учет данных основных средств, оборудования к установке и (или) нематериальных активов (абз. 3 п. 1 ст. 172 НК РФ)»³.

Суды с такой позицией МФ РФ не согласны. По мнению судей, абз. 3 п. 1 ст. 172 НК РФ указывает только на право налогоплательщика предъявить к вычету в полном объеме суммы НДС, уплаченные поставщикам основных средств, после их принятия налогоплательщиком на учет и не содержит запрета на предъявление к вычету таких сумм частями в течение трех лет, это не приводит к неуплате налога в бюджет, а, наоборот, создает переплату в предыдущих налоговых периодах. По мнению суда, ст. 172 НК РФ не устанавливает максимального или минимального размера вычета НДС⁴.

По мнению Н. Елистратовой, с учетом судебной практики принятие суммы НДС по основным средствам к вычету в разных налоговых периодах в течение трех лет после принятия на учет может вызвать налоговые споры. «Возможно, что более безопасным вариантом будет принятие к вычету суммы НДС по приобретенному зданию в полном объеме (без дробления суммы на части) в любом налоговом периоде в течение трех лет после постановки на учет, когда доля вычетов по НДС (с учетом рассматриваемой суммы) не превысит 89% от суммы НДС, исчисленного с налоговой базы, за период 12 месяцев» [4].

В ст. 172 НК РФ не установлен максимальный или минимальный размер вычета суммы НДС. Налогоплательщик вправе заявить к вычету в налоговой декларации по НДС суммы налога, предъявленные ему при приобретении товаров (работ, услуг), даже при отсутствии налогооблагаемых операций в налоговом периоде, за который представляется декларация (письмо ФНС России от 28.02.2012 № ЕД-3-3/631@).

Как компании определить свою долю вычетов НДС

ФНС России официально не публикует методику расчета безопасной доли вычетов. Порядок ее расчета зависит от способа, который использует налоговый орган:

³ Письмо МФ РФ от 18.05.2015 № 03-07-РЗ/28263, от 09.04.2015 № 03-07-11/20293.

⁴ Постановления АС Поволжского округа от 10.06.2015 № Ф06-24390/15, Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 14.12.2012 № 20АП-4796/12, ФАС Московского округа от 16.02.2011 № КА-А40/216-11).

¹ Определение КС РФ от 24.03.2015 № 540-О.

² Письмо МФ РФ от 20.11.2015 № 03-07-РЗ/67429, от 11.04.2017 № 03-07-11/21548, от 06.04.2016 № 03-07-11/19544.

1) расчет доли по данным деклараций по НДС за год в сравнении с ее пороговым значением 89% (все вычеты за год по строке 190 раздела 3 деклараций делятся на весь начисленный НДС за год по строке 118 раздела 3 деклараций);

2) расчет долей по данным деклараций по НДС за квартал в сравнении со средней долей вычетов по региону (все вычеты за квартал по строке 190 раздела 3 декларации делятся на весь начисленный НДС по строке 118 раздела 3 деклараций).

Безопасная доля — это отношение суммы вычетов НДС к сумме начисленного налога. Размер безопасной доли НК РФ не установлен. Приведем значения безопасной доли вычетов по отдельным регионам за 1—4-й кварталы 2020 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Безопасная доля вычетов по НДС
за 1—4-й кварталы 2020 г., %**

| Регион | Кварталы | | | |
|---------------------------------|----------|----|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Москва | 89,0 | 90 | 89,1 | 88,9 |
| Санкт-Петербург | 89,0 | 89 | 88,1 | 87,9 |
| Республика Дагестан | 80,4 | 84 | 83,6 | 82,9 |
| Астраханская область | 71,8 | 72 | 74,3 | 76,5 |
| Севастополь | 81,1 | 81 | 81,4 | 81,2 |
| Республика Татарстан | 91,3 | 91 | 90,8 | 90,8 |
| Чувашская Республика | 82,0 | 83 | 83,2 | 83,6 |
| Оренбургская область | 73,7 | 72 | 74,1 | 74,3 |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | 69,4 | 71 | 72,4 | 72,4 |
| Красноярский край | 72,5 | 73 | 74,2 | 76,5 |
| Кемеровская область | 97,7 | 95 | 94,3 | 94,1 |
| Сахалинская область | 72,0 | 94 | 94,9 | 95,0 |
| Забайкальский край | 88,3 | 90 | 91,0 | 91,4 |

Источник: <https://www.glavbukh.ru/art/94581-bezopasnaya-dolya-vychetov-po-nds-v-2020-godu-za-1-2-3-4-kvartaly-tablitsa-po-regionam-rossii>.

Как следует из данных табл. 2, значения безопасных вычетов в приведенных в таблице регионах колеблются в пределах от 69,4% в Ямало-Ненецком АО за 1-й квартал 2020 г. до 97,7% в Кемеровской области в 1-м квартале 2020 г. Таким образом, безопасная доля вычетов НДС в размере 89% является общим показателем, на который компании вправе уменьшить размер налога к уплате, а в регионах он различается.

В случае превышения вычетов по сравнению с установленными ФНС России размерами налоговые органы применяют по отношению к таким налогоплательщикам меры налогового администрирования.

Камеральная налоговая проверка

В соответствии со ст. 88 НК РФ срок проведения камеральной налоговой проверки (КНП) декларации по НДС составляет два месяца со дня ее представления (при общем сроке по другим налогам три месяца). По общему правилу при проведении КНП налоговый орган не имеет права истребовать у налогоплательщика дополнительно документы и сведения, если их представление вместе с декларацией кодексом не предусмотрено (п. 7 ст. 88 НК РФ).

В отношении НДС налоговый орган может истребовать документы, подтверждающие правомерность применения налоговых вычетов (счета-фактуры и др.) в случаях, если:

— декларация по НДС представлена к возмещению из бюджета;

— при выявлении противоречий между сведениями об операциях, содержащимися в налоговой декларации по НДС, представленной налогоплательщиком, сведениям об указанных операциях, содержащимся в налоговой декларации по НДС, представленной в налоговый орган другим налогоплательщиком (контрагентом).

При выявлении в ходе КНП ошибок в декларации и (или) противоречий между сведениями в представленных документах сведениям, имеющимся у налогового органа, налоговый орган сообщает налогоплательщику с требованием представить в течение пяти дней пояснения или внести исправления. Налогоплательщики одновременно с декларацией по НДС в электронном виде представляют копии книг продаж и книг покупок, что «позволяет в автоматическом режиме делать встречную проверку данных плательщиков НДС, что серьезно повышает шансы инспекторов на выявление налоговых схем и недобросовестных организаций (в том числе фирм-однодневок)» [3].

Здесь необходимо отметить следующее: «с 2017 г. органы государственного контроля (надзора) применяют в своей деятельности риск-ориентированный подход. Речь идет о тех декларациях по НДС, в которых отражены операции:

— которые не подлежат налогообложению в соответствии с п. 2 и 3 ст. 149 НК РФ;

— в которых заявлены льготы по налогу, определяемые с учетом п. 1 ст. 56 НК РФ и п. 14 Постановления Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 № 33» [6].

Превышение доли вычетов на протяжении 12 месяцев 89% является одним из поводов налогового реагирования. Само по себе заявление высокого процента уменьшения НДС, который превышает безопасный вычет по НДС, не является безусловным поводом для включения организации в план выездных проверок. В таких случаях налоговые органы вправе:

— вызывать налогоплательщиков для дачи пояснений, направив об этом письменное уведомление (подп. 4 п. 1 ст. 31 НК). Если не представить пояснения, компанию оштрафуют на 5000 руб. (п. 1 ст. 129.1 НК РФ). За повторное нарушение в течение календарного года штраф составит 20 000 руб. (п. 2 ст. 129.1 НК РФ);

— если доводы о высокой доле вычетов инспекторов не убедят, руководителя организации могут вызвать на комиссию по легализации налоговой базы. Суть вызова — определить причину роста величины вычетов по НДС и убедить налогоплательщика снизить размеры вычетов путем подачи уточненной декларации. Если организация была вызвана «официально» на комиссию с направлением извещения о вызове в налоговый орган, неявка будет расценена как неподчинение распоряжению налогового органа, за что может быть наложен штраф от 2000 до 4000 руб. на руководителя компании или ИП по ч. 1 ст. 19.4 КоАП РФ.

Случай превышения порога вычета НДС на протяжении более чем одного налогового периода и отсутствия разъяснения организации по этому вопросу может явиться основанием для назначения ВМП по НДС.

Искажение сущности понятия «добавленная стоимость»

В России НДС действует с 1992 г. Объектом обложения налогом является реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, а также ввоз товаров на территорию РФ. Исходя из самой сути понятия «добавленная стоимость» в бюджет налог должен поступать именно с самой добавленной стоимости, образуемой:

1) В торговле и по торговым операциям у других организаций — в виде наценки.

Пример 1. Приобретен товар за 100 руб.; кроме того, НДС — 20 руб.; продан товар за 200 руб.; кроме того, покупателю НДС предъявлен в сум-

ме 40 руб. В бюджет подлежит уплате налог в сумме 20 руб. (40 руб. – 20 руб.), или добавленная стоимость (наценка) — 100 руб. (200 руб. – 100 руб.) × 20% = 20 руб.

2) В производстве, использующем сырье, в виде разницы между ценой продажи готовой продукции (без НДС) и стоимостью ценностей, использованных при изготовлении продукции, приобретенных со стороны.

Пример 2. Изготовленная на предприятии мебель продана за 100 тыс. руб.; кроме того, НДС — 20 тыс. руб. Стоимость сырья, приобретенного от поставщиков и израсходованного при изготовлении мебели, — 40 тыс. руб.; кроме того, НДС — 8 тыс. руб. Подлежит к уплате в бюджет налог в сумме 12 тыс. руб. (20 тыс. руб. – 8 тыс. руб.), или добавленная стоимость — 60 тыс. руб. (100 тыс. руб. – 40 тыс. руб.) × 20% = 12 тыс. руб.

С принятием Пленумом ВАС РФ постановления от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» ФНС России в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок дополнил 12-м критерием «Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском». Термин «недобросовестность» заменен понятием «необоснованная налоговая выгода», с этого момента начался новый этап в развитии налогового менеджмента — «налоговый менеджмент и налоговая выгода» [7], который характеризуется жестким налоговым администрированием: проверяя налогоплательщика, налоговые органы проверяли не столько самого налогоплательщика, сколько его контрагентов, и, устанавливая такие факты недобросовестности контрагента (поставщика), как отсутствие у него персонала, производственных мощностей для изготовления продукции, складских помещений для хранения готовой продукции, отрицание руководителем организации подписания договоров и других документов (накладных, счетов-фактур и т. п.), и другие, налоговики приходили к выводу о недоказанности реальности совершения сделки по приобретению у данного контрагента ценностей, оформлении фиктивных документов, отказывали в вычете суммы «входного» НДС проверяемому налогоплательщику, обвиняя его в получении необоснованной налоговой выгоды в виде незаконного возмещения НДС. В приведенных выше примерах в таких случаях НДС изымали в бюджет в сумме 40 руб. (в примере 1) и в сумме 20 тыс. руб. (в примере 2). Таким образом, в бюджет поступает

налог не с добавленной стоимости, а даже более чем с полной стоимости, что ведет к искажению сущности понятия «добавленная стоимость».

Постановления Пленума ВАС РФ № 53 и основанная на них арбитражная практика просуществовали до принятия в 2017 г. ст. 54.1 НК РФ¹. Указанная статья призвана изменить коренным образом арбитражную практику по применению налоговых вычетов по НДС, в соответствии с ней налогоплательщик имеет право принять к вычету НДС при соблюдении двух условий:

1) неуплата налога не является основной целью совершения сделки;

2) обязательство по сделке (по поставке продукции покупателю) исполнено другой стороной.

Последствия действия 12-го критерия ФНС России проиллюстрируем на следующих данных.

«В 2018 г. по сравнению с 2003 г. объем ВВП увеличился в 7,8 раза, налоговые доходы — в 6,3 раза, в том числе НДС — в 6,8 раза. Доля НДС в сумме налоговых доходов увеличилась с 23,6 % в 2003 г. до 25,5 % в 2018 г., или на 8,0 %. В сумме налоговых доходов федерального бюджета доля НДС составляла в 2003 г. 36,8 %, в 2018 г. — 42,4 %, в отдельные периоды она превышала 50 %» [5].

Ограничение налогового вычета и установление его допустимого размера 89 % также искажает суть добавленной стоимости. Поясним сказанное на примере.

Пример 3. Приобретен товар за 100 руб.; кроме того, НДС — 20 руб. Товар продан за 150 руб.; кроме того, НДС — 30 руб. НДС к уплате в бюджет составит 10 руб. (30 – 20), процент вычета — 66,7 % ((20 : 30) × 100 %).

Пример 4. Приобретен товар за 100 руб.; кроме того, НДС — 20 руб. Продан товар за 112,5 руб.; кроме того, НДС — 22,5 руб. Процент вычета составит 88,9 % ((20 : 22,5) × 100 %). Из примера следует: для того чтобы соблюдать установленный ФНС России норматив вычета, товар должен быть реализован с наценкой не менее чем 12,5 %, в противном случае процент вычета превысит установленный предел 89 %.

Таким образом, ФНС России «навязывает» налогоплательщику минимальный размер наценки — не ниже 12,5 %.

По смыслу правовой позиции Конституционного суда Российской Федерации, выраженной в Постановлении от 24.02.2004 № 3-П, судебный

контроль не призван проверять экономическую целесообразность решений, принимаемых субъектами предпринимательской деятельности, которые в сфере бизнеса обладают самостоятельностью и широкой дискрецией, поскольку в силу рискованного характера такой деятельности существуют объективные пределы в возможностях судов выявлять наличие в ней деловых просчетов. Сказанное относится и к налоговым органам. «Учитывая, что налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности и не регулирует порядок и условия ведения финансово-хозяйственной деятельности, обоснованность расходов, уменьшающих в целях налогообложения полученные доходы, не может оцениваться с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности или полученного результата. В силу принципа свободы экономической деятельности (часть 1 статьи 8 Конституции Российской Федерации) налогоплательщик осуществляет ее самостоятельно на свой риск и вправе самостоятельно и единолично оценивать ее эффективность и целесообразность» (Письмо Минфина РФ от 19.04.2019 № 03-0307/28232).

Налоговым периодом по НДС является квартал. Моментом определения налоговой базы по НДС является наиболее ранняя из следующих дат: день отгрузки товаров (работ, услуг) и (или) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг). При расчете НДС применяется метод начислений, то есть обязанность по уплате налога у продавца возникает по мере отгрузки товара, не дожидаясь оплаты покупателем. Покупатель при соблюдении установленных условий принимает к вычету сумму «входного» НДС, не дожидаясь оплаты поставщику за поставленный товар.

Пример 5

Производственное предприятие в 1-м квартале 2020 г. поставило предприятию оптовой торговли товар на сумму 100 млн руб.; кроме того, предъявлен НДС в сумме 20 млн руб.; отразило в книге продаж и включило в декларацию по НДС, в связи с чем у него возникла обязанность по уплате налога в бюджет в сумме 20 млн руб. Оптовая база, применяющая общий режим налогообложения, получив от поставщика счет-фактуру, зарегистрировала его в книге покупок, оприходовав приобретенный товар, приняла к вычету НДС в сумме 20 млн руб. и отразила в разделе вычетов декларации за 1-й квартал 2020 г. Таким образом, в 1-м квартале 2020 г. продавец уплатил налог в бюджет,

¹ Федеральный закон от 18.07.2017 № 163-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».

покупатель принял эту сумму налога к вычету, и бюджет на законных основаниях от этой сделки ничего в 1-м квартале не получил, так как добавленная стоимость в виде наценки в 1-м квартале не создалась. Реализовав товар в последующих кварталах, оптовая организация уплатит весь полученный от покупателей налог в полной сумме, так как сумму «входного» НДС она приняла к вычету в 1-м квартале 2020 г.

Заключение

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется по итогам каждого налогового периода, как уменьшенная на сумму налоговых вычетов, предусмотренных ст. 171 НК РФ, общая сумма налога, исчисляемая в соответствии со ст. 166 НК РФ и увеличенная на суммы восстановленного налога (п. 1 ст. 173 НК РФ). При этом кодекс не требует для применения вычета по приобретенному товару его реализации в данном налоговом периоде.

В силу п. 2 ст. 173 НК РФ превышение налоговых вычетов в каком-либо налоговом периоде над суммой исчисленного налога подлежит возмещению налогоплательщику в порядке, предусмотренном ст. 176 НК РФ.

В приведенных в статье примерах указанные правила соблюдаются, и в бюджет поступает налог именно с добавленной стоимости.

Ограничение вычета какими-либо размерами, установление ФНС России безопасной доли вычетов, при превышении которых вычет переносится на более поздние периоды в пределах трех лет, ничего общего не имеет с НК РФ.

Пункт 1.1 ст. 172 НК РФ предусматривает право налогоплательщика заявлять налоговые вычеты по приобретенным товарам (работам, услугам) в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия их на учет, но не обязанность.

НК РФ предусматривает условия, при соблюдении которых налогоплательщик имеет право принять к вычету предъявленные поставщиком суммы «входного» НДС: товар оприходован, имеется в наличии счет-фактура поставщика, использование приобретенных ценностей в деятельности, облагаемой НДС.

Установление предельного размера ограниченный вычета в обход НК РФ, при превышении этого размера перенос вычетов на более поздний период в пределах трех лет искажают сущность налога на добавленную стоимость, в данном налоговом периоде (квартале) поступает в бюджет налог в завышенных размерах (как бы с авансом), не соответствующий созданной добавленной стоимости.

Кроме того, при превышении предельного размера вычетов налоговый орган проводит мероприятия налогового администрирования: истребование пояснений, вызов на комиссии по легализации налоговой базы, включение в план выездных налоговых проверок и т. п. Все это отвлекает налогоплательщиков на ненужные работы, заставляет затрачивать на них значительную часть рабочего времени.

Неэффективность налогового администрирования, проводимого налоговыми органами в связи с завышением вычетов, подтверждается данными ФНС России (табл. 3).

Из табл. 3 следует, что в 2018 г. по сравнению с 2016 г. начисленная сумма НДС увеличилась на 8,9%, сумма налоговых вычетов — на 7,2%, сумма налога к уплате — на 30,8%. При этом процент вычетов составил: в 2016 г. — 93,0; в 2017 г. — 92,4; 2018 г. — 91,6, то есть за все приведенные годы фактический процент налоговых вычетов превышает установленный ФНС России размер.

ВВП в текущих ценах за указанный период увеличился на 20,5%. НДС в величине ВВП увели-

Таблица 3

Поступления и вычеты НДС по РФ за 2016—2018 гг. (по данным Сводного налогового паспорта РФ по администрируемым налогам)

| Показатель | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2018 г. к 2016 г., % |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| Сумма НДС (начисленная), млн руб. | 38 549 954,2 | 39 467 115,4 | 41 982 214,2 | 108,9 |
| Сумма налоговых вычетов, млн руб. | 35 844 718,7 | 36 469 691,0 | 38 443 653,9 | 107,2 |
| НДС к уплате, млн руб. | 2 705 235,5 | 2 997 424,4 | 3 538 560,3 | 130,8 |
| % вычетов НДС | 93,0 | 92,4 | 91,6 | 98,5 |
| ВВП в текущих ценах, млрд руб. | 86 010,6 | 92 089,3 | 103 626,6 | 120,5 |
| НДС к уплате на 1 руб. ВВП, % | 3,14 | 3,25 | 3,41 | 108,6 |

Источник: составлено автором на основании данных Сводного налогового паспорта РФ за 2016—2018 гг.

чился с 3,14% в 2016 г. до 3,41% в 2018 г., то есть НДС увеличивается темпами, опережающими темп роста ВВП, что свидетельствует об ужесточении администрирования НДС. Следовательно, увеличение поступлений НДС не обеспечено ростом ВВП, увеличение произошло за счет налогового администрирования.

Установление предельного размера вычетов, противоречащее НК РФ, предпринятое налоговыми органами, направлено на усиление фискальной функции налога.

По нашему мнению, критерий «Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период», предусмотренный в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, следует признать не соответствующим положениям НК РФ и исключить из практики налогового администрирования.

Также считаем, что введенный Федеральным законом от 29.11.2014 № 382-ФЗ абз. 1.1 п. 1 ст. 172 НК РФ, согласно которому налоговые вычеты могут быть заявлены в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия на учет приобретенных ценностей, не соответствует понятию «добавленная стоимость», полностью искажает его сущность. Эта мера, по нашему мнению, принята лишь в фискальных целях, так как при ее выполнении по кварталам в бюджет поступает налог, не обеспеченный самой добавленной стоимостью.

В целях упрощения налогового администрирования, сокращения налоговых споров предлагаем рассмотреть исключение из практики механизма налогового вычета, а облагать налогом саму вновь созданную стоимость.

Список литературы

1. Горшкова Л. Л. О проблемах вычета по налогу на добавленную стоимость при определенных обстоятельствах // Все для бухгалтера. 2011. № 2 (254). С. 46—61.
2. Дьячков О. А. Вычеты по НДС-89% и больше от начисленного налога за год. Ждите налоговую проверку. URL: <https://advokat-dyachkov.ru/blog/nalogovaya-proverka/vyichetyi-po-nds-89-i-bolshe-ot-nachislenogo-naloga-za-god-zhdite-nalogovuyu-proverku> (дата обращения 20.03.2021).
3. Елина Л. А. Разрывы в НДС-цепочке: что делать покупателю. URL: https://glavkniga.ru/elver/2018/23/3884razrivi_nds_tsepochke_chno_delati_pokupatelu.html (дата обращения 20.03.2021).
4. Елистратова Н. Когда сумма НДС к вычету превышает НДС с выручки: как использовать свое право на вычет. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/917569.html> (дата обращения 20.03.2021).
5. Зотиков Н. З. Механизм исчисления НДС: направления совершенствования // Финансовая экономика. 2020. № 3. С. 353—360.
6. Зотиков Н. З. Налоговое администрирование НДС // *Oeconomia et Jus*. 2017. № 3. С. 1—16.
7. Кирина Л. С., Назарова Н. А. Налоговый менеджмент в организациях: учеб. для магистров. М.: Юрайт, 2014. 279 с.
8. Кобрин Е. Налоговые вычеты по НДС в 2021 г.: что это и как оформить. URL: <https://www.b-kontur.ru/enquiry/803-nalogovie-vicheti-po-nds> (дата обращения 20.03.2021).
9. Королева Е. Н. «Иные» документы для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм НДС к вычету // Все для бухгалтера. 2016. № 2 (286). С. 20—24.
10. Лазарева Я. Вычет НДС: особенности применения. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/850081.html> (дата обращения 20.03.2021).
11. Толмачев А. А. Применение налоговых вычетов при исчислении НДС // *Марийский юридический вестник*. 2008. № 6. С. 97—102.
12. Шелкунов А. Новые прорывные веяния в понимании природы НДС (комментарий к Постановлению КС РФ от 30.06.2020 № 31-П). URL: https://zakon.ru/blog/2020/7/3/novye_proyuvnye_veyaniya_v_ponimanii_prirody_nds_kommentarij_k_postanovleniyu_ks_rf_ot_30062020_31-p (дата обращения 20.03.2021).

Сведения об авторе

Зотиков Николай Зотикович — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и экономической безопасности Чувашского государственного университета им. И. Н. Ульянова, Чебоксары, Россия. Zotikovcontrol@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 197—206.

LIMITATION OF VAT DEDUCTIONS — DISTORTION OF THE ESSENCE OF VALUE ADDED

N. Z. Zotikov

Chuvash State University named after I. N. Ulyanov, Cheboksary, Russia. Zotikovcontrol@yandex.ru

The existence of a tax deduction for VAT in Russian legislation is associated with the current tax calculation mechanism, according to which the entire value of the manufactured product is taxed and, in order to avoid duplication of taxation, the amounts of tax paid to suppliers are deducted. The relevance of the issue of tax deductions is due to the role and value of VAT in budget revenues, the prevalence of VAT deductions in arbitration practice. The purpose of the article is to study the practice of the deduction mechanism and the effect on the indicators of the tax burden, product profitability. The study found that the transfer of VAT tax deductions for a period of three years after the acquisition of acquired valuables, the limitation of deductions to the amount established by the Federal Tax Service of Russia (89%), the refusal of the taxpayer to deduct VAT due to the receipt of an unjustified tax benefit distorts the essence of the tax on added value, fills the budget with tax in the absence of added value.

Keywords: *tax base, value added, tax audit, safe tax deduction, transfer of deductions.*

References

1. Gorshkova L. L. (2011) *Vse dlya bukhgaltera*, no. 2 (254), pp. 46—61 [in Russ.].
2. D'yachkov O. A. Vychety po NDS-89% i bol'she ot nachislennogo naloga za god. Zhdite nalogovuyu proverku [Deductions for VAT-89% and more of the accrued tax for the year. Wait for a tax audit]. Available at: <https://advokat-dyachkov.ru/blog/nalogovaya-proverka/vyichetyi-po-nds-89-i-bolshe-ot-nachislennogo-naloga-za-god-zhdite-nalogovuyu-proverku>, accessed 20.03.2021 [in Russ.].
3. Yelina L. A. Razryvy v NDS-tsepoche: chto delat' pokupatelyu [Breaks in the VAT chain: what the buyer should do]. Available at: https://glavkniga.ru/elver/2018/23/3884razryvi_nds_tsepoche_chno_delati_pokupatelu.html, accessed 20.03.2021 [in Russ.].
4. Yelistratova N. Kogda summa NDS k vychetu prevyshayet NDS s vyruchki: kak ispol'zovat' svoye pravo na vychet [When the amount of VAT deductible exceeds VAT on proceeds: how to use your right to deduction]. Available at: <https://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/917569.html>, accessed 20.03.2021 [in Russ.].
5. Zotikov N. Z. (2020) *Finansovaya ekonomika*, no. 3, pp. 353—360 [in Russ.].
6. Zotikov N. Z. (2017) *Oeconomia et Jus*, no. 3, pp. 1—16 [in Russ.].
7. Kirina L. S., Nazarova N. A. (2014) *Nalogovyy menedzhment v organizatsiyakh: uchebnik dlya magistrrov* [Tax management in organizations: a textbook for masters]. Moscow, Yurayt. 279 p. [in Russ.].
8. Kobrina Ye. Nalogovyye vychety po NDS v 2021 g.: chto eto i kak oformit' [Tax deductions for VAT in 2021: what is it and how to issue it]. Available at: <https://www.b-kontur.ru/enquiry/803-nalogovie-vicheti-po-nds>, accessed 20.03.2021 [in Russ.].
9. Koroleva Ye. N. (2016) *Vse dlya bukhgaltera*, no. 2 (286), pp. 20—24 [in Russ.].
10. Lazareva Ya. Vychet NDS: osobennosti primeneniya [VAT deduction: application features]. Available at: <https://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/850081.html>, accessed 20.03.2021 [in Russ.].
11. Tolmachev A. A. (2008) *Mariyskiy yuridicheskiy vestnik*, no. 6, pp. 97—102 [in Russ.].
12. Shelkunov A. Novyye proryvnyye veyaniya v ponimani prirody NDS (kommentariy k Postanovleniyu KS RF ot 30.06.2020 № 31-P) [New breakthrough trends in understanding the nature of VAT (commentary to the Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation dated June 30, 2020 No. 31-P)]. Available at: https://zakon.ru/blog/2020/7/3/novye_proryvnye_veyaniya_v_ponimani_prirody_nds_kommentarij_k_postanovleniyu_ks_rf_ot_30062020_31-p, accessed 20.03.2021 [in Russ.].

РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

В. В. Шлычков¹, П. А. Батайкин², Д. Р. Нестулаева³

¹ Журнал «Вестник экономики, права и социологии», Казань, Россия

² Высшая школа правоведения Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия

³ Казанский государственный энергетический университет, Казань, Россия

Рассматриваются малый и средний бизнес в качестве одной из основ национальной экономики России, определяется вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в формирование валового внутреннего продукта страны. Авторами выявлены системные причины диспропорции внутренней структуры российской экономики в предпандемийный период, показаны основные риски и вызовы хозяйствующих субъектов в период установленного локдауна, анализируется эффективность мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, принятых органами государственной власти на региональном и федеральном уровнях, предложены меры повышения конкурентоспособности и устойчивости субъектов малого и среднего бизнеса в период перехода к посткризисному этапу устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: *поддержка малого и среднего предпринимательства, пандемия, экономическая турбулентность, региональная программа поддержки, административное давление, неналоговая нагрузка.*

Обобщенный опыт функционирования национальных экономик за последние десятилетия наглядно демонстрирует нам факт того, что в наступившем веке малое и среднее предпринимательство (МСП) стало неотъемлемой частью фундамента экономической системы подавляющего большинства современных государств и наиболее распространенным способом ведения хозяйственной деятельности экономических агентов. На сегодняшний день в мире отсутствует единая и общепринятая система идентификации МСП, и каждая страна устанавливает перечень соответствующих критериев самостоятельно — исходя из специфики и особенностей национального хозяйства, однако в их основе всегда лежат ограничения по капитализации, объему оборота или количеству сотрудников. По оценкам экспертов ООН, на начало 2021 г. примерно 90 % всех предприятий осуществляющих свою финансово-хозяйственную деятельность на глобальном мировом рынке и обеспечивающих занятость около 70 % трудоспособного населения, могут быть отнесены к сфере малого и среднего предпринимательства, а их консолидированный вклад в формирование мирового ВВП стабильно находится на уровне 50 % [7]. В силу изначально заложенных внутренних свойств и качеств (гибкость, адаптивность и т. д.) МСП сегодня наиболее эффективно обеспе-

чивает насыщение рынков товарами и услугами, оказывая определяющее воздействие на формирование конкурентной среды значительной части отраслей и сфер мировой экономики, при этом параллельно действительно решая проблему занятости населения и выступая гарантом социальной стабильности общества. Анализ результатов развития экономик США, Японии, Бразилии, Китая, Турции, Южной Кореи и стран Западной Европы в предпандемийный период выявил отчетливую тенденцию доминирования именно малого и среднего предпринимательства в процессах вывода на мировые рынки новых продуктов и услуг, обладающих более высокими потребительскими качествами, основанных на внедрении инновационных и цифровых технологий. Это позволяет нам включить малый и средний бизнес в число основных драйверов роста современной мировой экономики и факторов, обеспечивающих ее устойчивость и надежность. Доля представителей МСП в ВВП того или иного государства широко варьируется (рис. 1) и напрямую зависит от структуры национальной экономики, существующих исторических традиций, географического положения, особенностей государственного устройства и специфики законодательства, а также от общего состояния экономической среды, определяющей финансово-хозяйственную жизнь конкретной страны.

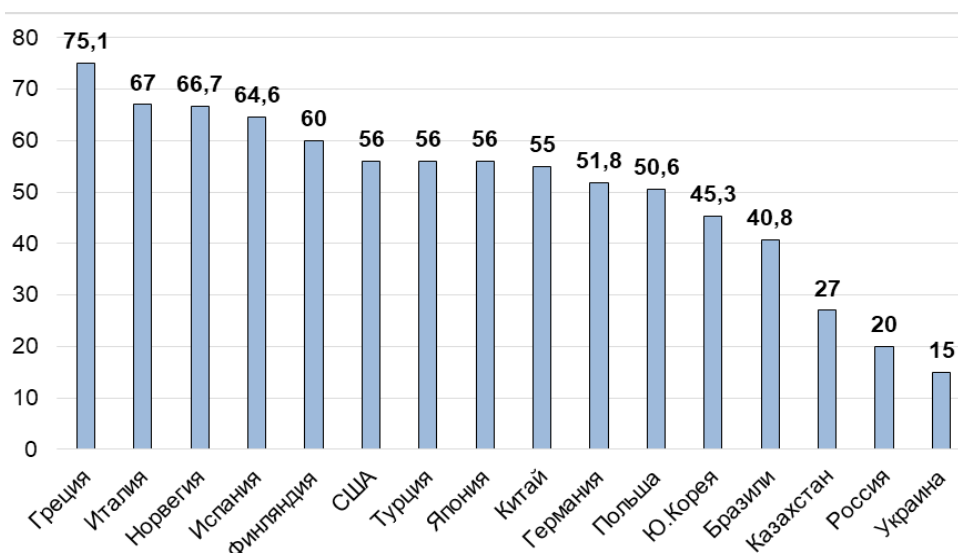


Рис. 1. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП 2020 г., %

Источники: [4], [6].

Как видно из рис. 1, вклад российского МСП в формирование ВВП находится на уровне 20 % и по своему объему является наименьшим среди стран с развитыми национальными экономиками, что, с одной стороны, говорит о существовании определенных диспропорций в структуре национального хозяйства и отсутствии благоприятного предпринимательского климата, а с другой — о наличии в экономической системе России значительных резервов и потенциала для развития сферы малого и среднего бизнеса.

Не имея глубоких исторических корней, культура российского предпринимательства с начала 1990-х гг. стала постепенно формироваться на основе пока еще достаточно скудного опыта ведения бизнеса, а субъекты хозяйствования проходили процесс обучения, что называется, на собственных ошибках, осваивая необходимые профессиональные навыки и компетенции непосредственно в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Существовавшая в тот период в России система обучения также не могла в полной мере удовлетворить запрос представителей бизнес-сообщества на получение профессионального образования, так как существующие на тот момент учебные программы в большинстве своем не отвечали реальным запросам предпринимателей и не всегда адекватно отражали фактически сложившуюся социально-экономическую и правовую реальность.

Хотя проведенные исключительно «сверху» гайдаровские реформы безвозвратно поставили экономику России «на рыночные рельсы», власти так и не смогли полностью ликвидировать противо-

речия между устоявшейся ментальностью значительной части россиян и открывающимися возможностями для организации и ведения собственного бизнеса. Анализируя подобную ситуацию, нобелевский лауреат по экономике Дуглас Сесил Норт отмечал, что если «законы могут быть изменены в течение короткого времени, то неформальные нормы меняются постепенно, и именно такие нормы создают легитимную основу для действия законов» [1]. Этими причинами, на наш взгляд, объясняется низкая легитимность российского предпринимательства и категорическое нежелание 67% граждан в предпандемный период начать собственный бизнес [15].

Росстат всего четыре года назад начал вести расчет показателей доли МСП в ВВП России, которая в 2017 г. составила 22 %, в 2018 г. — 20,4 %, а в 2019 г. — 20,6 % [4]. Отчетливо проявляющаяся тенденция уменьшения объема вклада предприятий малого и среднего бизнеса в ВВП страны, снижение индекса их деловой активности (RSBI) до 50 % [17] и явный тренд на ежегодное, начиная с 2016 г., сокращение количества предприятий МСП на 6—10 % [2], красноречиво свидетельствуют о том, что в предкризисном 2019 г., данная сфера экономики вплотную приблизилась к стагнации, а предпринятые Правительством РФ меры по поддержке МСП не смогли обеспечить достижения заявленных ранее параметров. В частности, по результатам хозяйственной деятельности в 2019 г. планировалось довести долю МСП в российском ВВП до 22,9 %, а в 2020 г. — увеличить до 23,5 % [13].

На наш взгляд, для объективного анализа влияния пандемии COVID-19 на российскую экономику в качестве точки отсчета необходимо принять итоги финансово-хозяйственной деятельности за 2019 г. При этом нужно учитывать тот факт, что российские субъекты малого и среднего предпринимательства столкнулись с пандемией COVID-19, имея в своем багаже значительное число нерешенных системных противоречий, а значит, для объективной оценки появившихся в 2020 г. изменений экономической системы необходимо разделить вновь возникшие, чисто медицинские противопандемийные факторы и ранее существовавшие фундаментальные проблемы МСП, такие как инвестиционная пассивность, неоправданно высокий уровень налогов и усложненная система налогообложения, недостаточный спрос на внутреннем рынке, нехватка квалифицированных специалистов, отсутствие доступа к заемным ресурсам и т. д. Первоначально пандемия вскрыла существовавший ранее внутренний диссонанс российской экономической системы, а уже затем создала для бизнеса новые вызовы и установила дополнительные барьеры на пути развития, наиболее болезненным из которых оказался локдаун, приведший к сокращению на 50 % и без того ограниченных повседневных расходов россиян [3] и на многие месяцы фактически обнуливший доходы МСП значительной части сфер.

COVID-19 увеличил экономические риски для малого и среднего бизнеса, обострил конкуренцию среди действующих субъектов предпринимательства и продемонстрировал, что именно предприятия МСП из-за отсутствия необходимого запаса прочности в первую очередь теряют свою жизнеспособность и уходят с рынков. Согласно расчетам Национального рейтингового агентства, общая выручка МСП в 2020 г. упала на 2,8 трлн руб. [6], а на пике пандемии свою работу приостановило 56 % предприятий данной сферы [3]. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС, по состоянию на 10 января 2021 г. в России зарегистрирован 5 684 561 субъект, что на 3,9 % меньше предыдущего, 2020 г. Причем наиболее существенно то, что на 6,2 % — до 2 371 915 — снизилось количество юридических лиц и только на 2,2 % — до 3 312 646 — сократилось число индивидуальных предпринимателей. Одновременно ФНС зафиксировала рост на 1,1 % числа занятых в данном сегменте экономики, численность работников которого в 2020 г. составила 15 491 144 чел. [19].

Для получения объективных данных из общего количества зарегистрированных субъектов предпринимательства необходимо исключить тех, кто в 2020 г. фактически прекратил свою финансово-хозяйственную деятельность, не уведомив об этом соответствующие государственные органы и не пройдя процедуру ликвидации. По нашим оценкам, количество подобных субъектов МСП находится в пределах от 550 тыс. до 600 тыс. и составляет 10—11 % общего числа зарегистрированных предпринимателей. Кроме того, по оценке Центра стратегических разработок, до 28 % всех российских компаний в 2020 г. из-за резкого ухудшения своего финансового состояния были подвержены риску банкротства [18], и только введенный Правительством РФ мораторий позволил отсрочить этот процесс, перенеся осуществление процедуры на наступивший 2021 г., в котором нас, очевидно, ожидает взрывной рост числа банкротств предпринимательских структур, что, по сути, будет означать всего лишь юридическое оформление фактически уже состоявшегося ухода с рынка в 2020 г. значительного числа субъектов.

Особо необходимо обратить внимание на факт увеличения в 2020 г., по данным ФНС РФ, числа официально занятых в сфере МСП на 1,1 %, который входит в противоречие с реальной хозяйственной практикой и информацией, полученной нами непосредственно от предпринимательских структур. Вряд ли прекращение деятельности почти 70 тыс. ИП и 140 тыс. юридических лиц МСП, имеющих даже минимальный управленческий персонал, могло реально повысить занятость в этой сфере на 170 тыс. чел. Как нам кажется, данная ситуация объясняется тем, что определенная часть хозяйствующих субъектов в целях получения установленных государственных мер адресной поддержки в пандемийный период (списание невозвратных кредитов и т. д.) внесли недостоверные сведения в свои отчетные документы, сознательно завысив численность персонала. Мы разделяем оценку Центра стратегических разработок (ЦСР), заявившего о сокращении в ушедшем году количества занятых в сфере малого и среднего бизнеса на 1,1 млн чел. [18], что в принципе коррелирует с уходом с российского рынка за это же время более 200 тыс. субъектов МСП.

Необходимо учесть также фактор наличия в российской экономике «неформального сектора», который оказывает существенное влияние на рынки и протекающие в данной сфере бизнес-процессы. По мнению ряда аналитиков, на сегодняшний день

каждый четвертый занятый в экономике россиянин (а это около 15 млн чел.) находится в «тени», то есть ведет свою хозяйственную деятельность нелегально и во вне национального правового поля, при этом консолидируемый объем «неформального сектора» оценивается экспертами на уровне 12—13 % ВВП России [11]. «Серый» бизнес практически на 100 % играет на поле малого и среднего предпринимательства, получая значительные преференции и конкурентные преимущества за счет уклонения от выполнения социальных обязанностей и полного отсутствия налоговых и фискальных нагрузок.

Очевидно, что из-за диспропорциональности структуры экономической системы и превалирования в ней обладающих сравнительно высокой экономической устойчивостью и надежностью крупных компаний и предприятий государственного сектора экономика России оказалась менее чувствительной к протекающему в 2020 г. мировому кризису, чем большинство стран, так как пандемия и введенные в связи с ней во всем мире ограничительные меры затронули прежде всего сферы малого и среднего бизнеса, роль которых в формировании российского ВВП пока не является определяющей. Однако в силу своей высокой социальной ценности именно предприятия МСП и ИП стали основными адресатами государственной антикризисной поддержки в 2020 г., на которую, по заявлению президента РФ В. В. Путина, был направлен 1 трлн руб. бюджетных средств [Цит. по: 9], а Министерство финансов оценило масштаб антикризисного стимулирования данной сферы на уровне 4,5 % ВВП. При этом, несмотря на значительную величину выделенных финансовых ресурсов, Россия оказалась аутсайдером среди стран G20, которые, по оценке МВФ, выделили на антикризисные программы от 5,9 % (группа стран с развивающейся экономикой) до 20,2 % (страны с развитой экономикой) своих ВВП [14].

В силу федеративного устройства российского государства и распределения государственных полномочий между федеральным центром, субъектами Федерации и муниципальными образованияами заявленные антиковидные меры государственной поддержки МСП были реализованы как по линии Правительства РФ, так и по каналам региональных и муниципальных властей, на которые и легло основное бремя противодействия эпидемии COVID-19. На фоне разворачивающейся пандемии в марте 2020 г. была проведена временная децентрализация власти и руководители регионов были наделены дополнительными полномочиями,

позволяющими им на своих территориях вводить ограничения на передвижения граждан и транспорта, а также приостанавливать работу всех предприятий независимо от их организационно-правовой формы. Главы российских субъектов должны были найти наиболее оптимальное соотношение проводимых ограничительных антиковидных мер, позволяющих успешно противостоять эпидемии, и запросов экономических агентов на возможность в период пандемии вести свою хозяйственную деятельность, так как именно локдаун и неопределенность с длительностью карантинных мероприятий стали основным барьером для российского предпринимательства. Все регионы исходя из уровня заболеваемости населения и структуры экономики практически в «ручном режиме» самостоятельно определяли набор антипандемийных мероприятий и перечень вводимых ограничений, которые в дальнейшем постоянно корректировались с учетом изменений эпидемиологической обстановки на соответствующих территориях. Сегодня мы можем говорить об отдельных, на наш взгляд, удачных решениях глав субъектов Федерации, которые положительно повлияли на социально-экономическую ситуацию. В частности, руководство Татарстана вопреки существующей в марте — апреле прошлого года тенденции введения всеобщего локдауна не остановило работу строительной отрасли и аграрного сектора ни на один день, что позволило республике в 2020 г. на фоне 4 % сокращения ВРП сохранить прежние масштабы капитального строительства и увеличить объемы сельхозпроизводства на 3,1 % [12].

В настоящее время все субъекты РФ разработали и реализуют собственные антикризисные программы поддержки малого и среднего бизнеса, предоставляя дополнительно к мерам федеральной помощи предпринимателям региональные преференции и налоговые льготы. Так, Татарстан, получив в 2020 г. из федерального бюджета 482,3 млн руб. на поддержку МСП, дополнительно направил на эти цели более 2 млрд руб. собственных средств [10], используя механизмы льготного кредитования, поручительства и субсидирования процентной ставки для наиболее пострадавших от пандемии сфер малого и среднего бизнеса. В частности, в республике была реализована уникальная программа субсидирования 100 % затрат по доставке еды и продуктов питания в период локдауна агрегаторам доставки, которая позволила сохранить значительное число рабочих мест и более 100 предприятий, работающих в общепите и торговле.

Однако, несмотря на предпринятые меры государственной поддержки, в 2020 г. с рынка Татарстана добровольно ушли более 3,6 тыс. субъектов МСП, или 2,33 % общего числа зарегистрированных в регионе предпринимателей [10]. В достаточно раскрученном в туристическом аспекте регионе из-за предпринятых антипандемийных мер и ограничений в 2020 г. произошло снижение потока внутреннего туризма более чем на 45 %, а международный туризм практически обнулится [16]. В ушедшем году из-за отсутствия резервов и собственных оборотных средств число оформленных займов субъектами МСП, работающими в РТ, увеличилось на 80 % [10], причем наиболее значительная их часть была востребована малым бизнесом, стремящимся любой ценой сохранить свое положение на рынках.

С целью мониторинга состояния предпринимательской среды и фиксирования оценки мер государственной антикризисной поддержки со стороны предпринимательского сообщества авторы настоящей работы в январе 2021 г. провели социологический опрос более 700 представителей малого и среднего бизнеса из Казани, Набережных Челнов, Нижнекамска и девяти муниципальных образований Республики Татарстан.

Оценивая воздействие коронавирусных ограничений на результаты финансово-хозяйственной

деятельности в истекшем 2020 г., 31,8 % предпринимателей сообщили о том, что пандемия никак не повлияла на их бизнес, 64,6 % предпринимателей столкнулись с существенным сокращением доходов и увольнением сотрудников, и только 3,6 % опрошенных смогли нарастить обороты, расширить свою клиентскую базу и увеличить доходы (рис. 2).

В результате анализа степени доступности продекларированных мер государственной помощи субъектам МСП выяснилось, что только 28 % респондентов смогли выхлопотать ее в заявленном объеме, 17 % участников опроса принципиально не стали обращаться за ней в государственные органы, а 55 % опрошенных так и не смогли ее получить из-за несовершенства действующего законодательства и значительного числа бюрократических барьеров (рис. 3). В частности, заявленной поддержки были лишены субъекты МСП, которые по состоянию на 1 марта 2020 г. хотя фактически и работали в обозначенных государством сферах и отраслях, но своевременно не внесли в ЕГРЮЛ необходимые изменения вида своей основной деятельности в соответствии с ОКВЭД.

Как показали результаты опроса, только 38 % участников положительно оценивают усилия государства по поддержке МСП, 32 % респондентов считают их явно недостаточными, 29 % дали им категорически негативную оценку, а 1 % просто



Рис. 2. Влияние пандемии на эффективность финансово-хозяйственной деятельности субъектов МСП в 2020 г., %¹

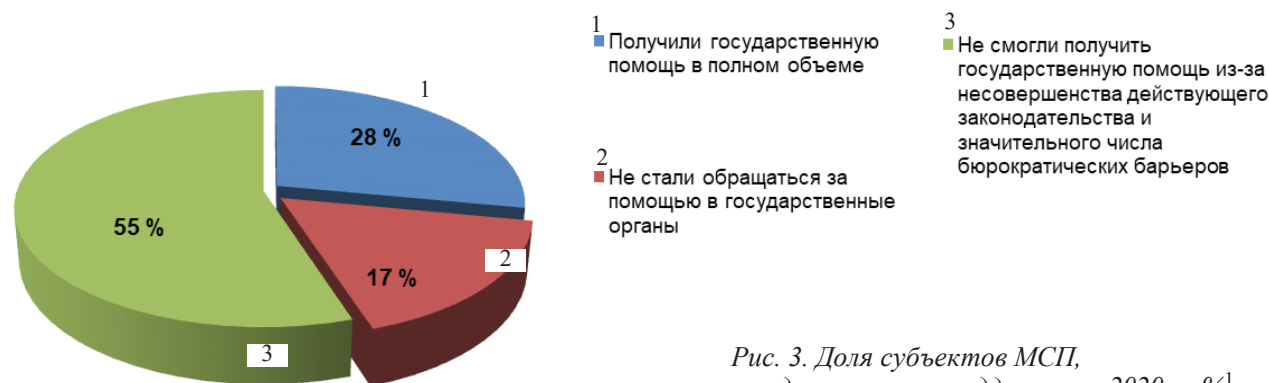


Рис. 3. Доля субъектов МСП, получивших государственную поддержку в 2020 г., %¹

¹ Источник: авторский социологический опрос января 2021 г.

затруднились с ответом на поставленный вопрос (рис. 4).

Анализируя результаты опроса, мы смогли сформировать своеобразный реестр «запросов и ожиданий» предпринимательского сообщества в пандемийный период, оформив их в соответствующую таблицу (см. таблицу справа).

Ограниченный формат настоящей работы предоставил возможность авторам осветить лишь отдельные и наиболее существенные, на наш взгляд, аспекты заявленной темы. Не претендуя на полноту и всеобъемлемость проведенных научных исследований, позволим себе на основании анализа полученных результатов сделать ряд выводов и сформулировать несколько замечаний и предложений:

Влияние пандемии COVID-19 на мировую экономику вообще и российскую экономику в частности будет иметь долгосрочный характер и вызовет неизбежные трансформации и изменения всего комплекса протекающих в стране социально-экономических и политических процессов, включая пересмотр роли и места МСП в социально-экономической системе России.

Вызванный эпидемией экономический кризис обнажил системные проблемы и диспропорции структуры российской экономики, препятствующие не только эффективному ее функционированию в условиях ЧС, но и дальнейшему развитию в условиях беспрецедентно обострившейся на фоне пандемии конкуренции на мировых рынках.

Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса должны носить системный характер и быть



Рис. 4. Оценка субъектами МСП мер государственной поддержки в период пандемии в 2020 г., %

Источник: авторский социологический опрос января 2021 г.

направлены на достижение общеэкономических целей: повышение совокупного спроса, преодоление кризиса ликвидности, сохранение занятости и т. д.

Потенциал малого и среднего бизнеса по-прежнему остается недоиспользованным ресурсом роста российской экономики и в постпандемийный период должен стать основой для ее дальнейшего развития.

Ожидания субъектов МСП мер государственной поддержки в рамках антикризисной программы в пандемийный период

| № п/п | Планируемые меры | % общего числа опрошенных |
|-------|--|---------------------------|
| 1 | Списание долгов по налогам и иным обязательствам перед государством на период пандемии | 98,2 |
| 2 | Переход от практики целевой господдержки отдельных, перспективных с точки зрения государства отраслей к предоставлению помощи всем без исключения субъектам МСП | 96 |
| 3 | Установление на период пандемии моратория на введение любых новых требований и стандартов, напрямую не связанных с противодействием эпидемии, увеличивающих неналоговые нагрузки МСП (маркировка питьевой воды, маркировка лекарственных препаратов и т. п.) | 94 |
| 4 | Снижение административного давления на субъекты МСП, отказ органов региональной и муниципальной власти от методов «ручного управления» во взаимоотношениях с МСП | 92 |
| 5 | Приведение налоговой системы и действующего законодательства в соответствие с требованиями и реалиями постпандемийной экономики и федеративного устройства России | 86 |
| 6 | Сохранение мер господдержки МСП в 2021 г. до окончания пандемии | 86 |
| 7 | Обеспечение равного доступа субъектов МСП к государственным и муниципальным заказам, введение обязательных квот для ИП и предприятий МСП | 81 |
| 8 | Активизация борьбы с коррупцией | 78 |
| 9 | Введение мер налогового и экономического стимулирования негосударственных финансово-кредитных учреждений, успешно сотрудничающих с МСП | 62 |
| 10 | Дальнейшее реформирование судебной системы, позволяющей МСП более эффективно защищать свои права и интересы | 57 |

Источник: авторский социологический опрос января 2021 г.

В условиях, когда доходы населения в ушедшем году упали на 3,5%, до уровня 2010 г. [5], и большинство граждан фактически отказались от модели потребления и перешли к модели накопления, именно сфера МСП способна за короткий срок создать новые рабочие места и обеспечить если не рост, то как минимум сохранение прежнего уровня и качества жизни значительной части россиян.

Хотя государственная поддержка малого и среднего бизнеса в кризисный период и способствовала определенному смягчению вызванной пандемией экономической турбулентности, предпринятые меры все же так и не смогли в полном объеме нивелировать все возникшие по ее вине негативные эффекты. При этом необходимо иметь в виду, что фундаментом экономики современного государства являются не государственные вливания, а рынок, участники которого сегодня ожидают от государства в первую очередь установления долгосрочных правил игры и обеспечения благоприятного предпринимательского климата. Важно как можно быстрее провести корректировку действующего законодательства, адекватно отразив в нем весь комплекс социально-политических перемен, вызванных эпидемией COVID-19.

Ускорившиеся на фоне пандемии автоматизация и цифровизация бизнес-процессов привели к появлению на российских рынках, традиционно занимаемых МСП, крупных игроков, которые успешно конкурируют с малым и средним бизнесом и, постепенно распространяя свое влияние уже и на небольшие города и населенные пункты, фактически «зачищают» в них целые сферы экономики от малых форм хозяйствования (продуктовый ретейл, общепит и т. д.).

В условиях возрастания рисков и сохранения вызванной пандемией неопределенности государство должно способствовать переводу максимального числа бизнес-процедур в цифровой формат и экономически стимулировать субъекты МСП, эффективно осуществляющие коммуникации с клиентами и партнерами на основе цифровых технологий, позволяющих не только обезопасить персонал от заражения коронавирусной инфекцией и обеспечить непрерывность бизнеса, но и существенно сократить издержки и кратно повысить конкурентоспособность.

Государство должно пролонгировать заявленные в 2020 г. антипандемийные меры поддержки МСП до полного окончания эпидемии и снятия всех коронавирусных ограничений. При этом необходимо отказаться от практики адресного выделения помощи исключительно перспективным с точки зрения государства субъектам малого и среднего бизнеса и значительно расширить круг получателей государ-

ственной поддержки, включив в него в 2021 г. всех субъектов, сохранивших свои коллективы и продолжающих на данный момент вести свою финансово-хозяйственную деятельность на территории страны.

Российский опыт борьбы с негативными последствиями пандемии в социально-экономической сфере наглядно демонстрирует существенно возросший уровень бюрократизации действующей системы государственно-муниципального управления и объективно призывает к перераспределению государственных полномочий в пользу субъектов Федерации и муниципалитетов. На старте административной реформы начала 2000-х гг., федеральный центр был наделен около 5,5 тыс. полномочий, которые к началу 2021 г. увеличились до 14 тыс., что, безусловно, негативно сказывается на эффективности всей системы российского государственного управления [20].

Результаты социологического опроса предпринимателей показали явно недостаточную роль муниципальных образований в реализации программ государственной поддержки МСП. Являясь наиболее приближенной к субъектам предпринимательства ветвью власти, муниципалитеты в подавляющем большинстве не имеют в своем распоряжении сколь-нибудь эффективных финансовых инструментов и не располагают сколь-нибудь значимыми ресурсами и механизмами их поддержки.

Кроме того, анализ хозяйственной практики выявил наличие запроса на создание «малых» муниципальных банков и возвращение на финансовый рынок «средних» банков, количество которых за последние годы существенно сократилось не столько в результате конкурентной борьбы, сколько за счет политики оптимизации, проводимой ЦБ РФ. Как следствие, потребность субъектов МСП в кредитах для модернизации своего производства и реализации программ инновационного развития в своей значительной части остается нереализованной, а существующая на сегодняшний день система финансово-кредитных учреждений по различным объективным и субъективным причинам не способна полностью удовлетворить спрос на доступные финансово-кредитные ресурсы, сформировавшийся в данной сфере экономики [21]. Курс на создание банками собственных цифровых экосистем, охватывающих традиционные сферы интересов значительного числа субъектов МСП, объективно превращает их из партнеров в конкуренты, кардинально снижая мотивацию банковского сектора в поддержке предпринимательских структур, осуществляющих свою финансово-хозяйственную деятельность на тепер уже общих для всех рын-

ках. В этой связи достаточно актуальным, по нашему мнению, является замечание президента РФ В. В. Путина о том, «что «Сбер» хоть и экосистема, но это банк в первую очередь» [Цит. по: 8], по сути призвавшего банковский сектор сосредоточиться на выполнении своей основной функции — обеспечение функционирования и развития российской экономики через механизм предоставления кредитов и организацию эффективной системы расчетов.

Большинство субъектов МСП из-за отсутствия необходимого опыта и квалифицированных кадров в своей финансово-хозяйственной деятельности по-прежнему достаточно редко используют альтернативные механизмы и источники финансирования: лизинг, факторинг, венчурные инвестиции и другие, тем самым существенно сужая финансовую базу для своего развития.

На фоне относительных успехов в борьбе с коронавирусом и поэтапной отмены регионами ограничительных мер предпринимательское сообщество Республики Татарстан в январе 2021 г.

столкнулось с дефицитом квалифицированных кадров, который прежде всего затронул сферу услуг, общественного питания и строительства. По информации, полученной непосредственно от участников опроса, более 30% предприятий общепита, несмотря на взрывной спрос на их услуги со стороны «уставшего от пандемии» населения, в январе — феврале 2021 г. так и не смогли в полном объеме восстановить доковидный график своей работы именно из-за отсутствия в штате необходимого числа специалистов.

Малый и средний бизнес, являясь одним из столпов российской экономики, находится в постоянной динамике, перманентно трансформируется под воздействием внутренних и внешних факторов, а значит, задача по его изучению требует от экспертного и научного сообществ беспрестанных усилий по непрерывному проведению научных исследований, определенным вкладом в которые, как надеются авторы, станет представленная работа.

Список литературы

1. North D. C. Economic Performance through Time. Lecture to the memory of Alfred Nobel. 1993. URL: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html-not> (дата обращения 21.03.2021).
2. Бухвальд Е. М. Переживет ли малый бизнес России шок 2020 года? // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10, № 5. С. 1319—1336. DOI: 10.18334/epp.10.5.110134.
3. Дефолт-2021: Как малому бизнесу спастись от массовых банкротств. URL: https://finance.rambler.ru/economics/45265598/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения 11.03.2021).
4. Доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts> (дата обращения 11.03.2021).
5. Доходы, расходы и сбережения населения // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (дата обращения 11.03.2021).
6. Обзор «МСП: отложенные жертвы» // Национальное рейтинговое агентство. URL: <https://www.ranational.ru/ru/node/63925> (дата обращения 11.03.2021).
7. Пандемия и экономика постсоветских стран — состояние и перспективы. Мнение специалиста ООН. URL: <https://news.un.org/ru/interview/2021/01/1395232> (дата обращения 11.03.2021).
8. Путин попросил Грефа не забывать, что «Сбер» в первую очередь банк // Коммерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4602416> (дата обращения 11.03.2021).
9. Путин: малый и средний бизнес получил около 1 трлн рублей поддержки в условиях пандемии // ТАСС. URL: <https://tass.ru/msp/10285147> (дата обращения 11.03.2021).
10. Ренкова Т. Делом за малым: в Татарстане на поддержку МСП направили ₽2,9 млрд // РБК. 2020. URL: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/23/12/2020/5fe1fcf39a79470c4f3a7a4b> (дата обращения 11.03.2021).
11. Ситуация на рынке труда в таблицах, графиках, диаграммах // Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения 11.03.2021).
12. Соколова К., Набиуллина Л. Что выросло, что упало: как экономика Татарстана пережила 2020 год? // Бизнес-онлайн. 2021. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/499225> (дата обращения 11.03.2021).
13. Старостина Ю. Росстат зафиксировал снижение доли малого бизнеса в экономике // Экономика. 2020. URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692> (дата обращения 11.03.2021).
14. Страны G20 вложат \$5 трлн в экономику для преодоления финансовых последствий пандемии // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8088395> (дата обращения 15.03.2021).

15. Толстоухова Н. Давление не падает. В России появится реестр проблем бизнеса // Российская газета: федер. вып. 2019. № 89 (7847). URL: <https://rg.ru/2019/04/22/v-rossii-poiavitsia-reestr-problem-voznikaiushchih-u-biznesa.html> (дата обращения 15.03.2021).

16. Турпоток в Татарстан в летний сезон снизился на 42,5% // ТАСС. URL: <https://tass.ru/obschestvo/9389075> (дата обращения 11.03.2021).

17. Хандриков И. Итоги 2019 года для малого и среднего предпринимательства // Современные страховые технологии. URL: <https://consult-cct.ru/blog-10431/269.html> (дата обращения 15.03.2021).

18. ЦСР сформулировал итоги мониторинга деловой среды России в 2020 году. URL: <https://www.csr.ru/news/tssr-sformuliroval-itogi-monitoringa-delovoy-sredy-rossii-v-2020-godu/> (дата обращения 09.03.2021).

19. Число занятых в сегменте малого и среднего предпринимательства в РФ выросло за год на 1,1% // ТАСС. URL: <https://tass.ru/msp/10451043> (дата обращения 09.03.2021).

20. Шлычков В. В. «Ручное управление» как проявление институционального кризиса и деформации существующей модели российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 4. С. 144—149.

21. Шлычков В. В. Об отдельных аспектах процесса модернизации российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 1. С. 78—82.

Сведения об авторах

Шлычков Валерий Владимирович — доктор экономических наук, профессор, главный редактор федерального научно-практического и аналитического журнала «Вестник экономики, права и социологии», Казань, Россия. vestnik_eps@mail.ru

Батайкин Павел Александрович — доктор экономических наук, кандидат юридических наук, профессор Высшей школы правоведения Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия. vestnik_eps@mail.ru

Нестулаева Диана Рустамовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Казанского государственного энергетического университета, доцент кафедры экономики предприятия Казанского (Приволжского) федерального университета, Казань, Россия. diana_n_r@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 207—216.*

RUSSIAN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC-FEDERAL AND REGIONAL ASPECTS

V. V. Shlychkov

Journal "Bulletin of Economics, Law and Sociology", Kazan, Russia. vestnik_eps@mail.ru

P. A. Bataykin

Higher School of Law of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russia. vestnik_eps@mail.ru

D. R. Nestulaeva

Kazan State Power Engineering University, Kazan, Russia. diana_n_r@mail.ru

The paper considers small and medium-sized businesses as one of the foundations of the national economy of Russia, determines the contribution of small and medium-sized businesses to the formation of the country's gross domestic product, the authors identify the systemic causes of the disproportion in the internal structure of the Russian economy in the pre-pandemic period, shows the main risks and challenges of economic entities during the established lockdown, analyzes the effectiveness of measures of state support for small and medium-sized businesses adopted by state authorities at the regional and federal levels, proposes measures to increase the competitiveness and sustainability of small and medium-sized businesses during the transition to the post-crisis stage of sustainable economic development.

Keywords: *support for small and medium-sized businesses, pandemic, economic turbulence, regional support program, administrative pressure, non-tax burden.*

References

1. North D. C. (1993) Economic Performance through Time. Lecture to the memory of Alfred Nobel. Available at: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html>, accessed 21.03.2021.
2. Buhval'd E. M. (2020) *Ekonomika, predprinimatel'stvo i parvo*, vol. 10, no. 5, pp. 1319—1336 [in Russ.].
3. Defolt-2021: Kak malomu biznesu spastis' ot massovyh bankrotstv [Default-2021: How to save small businesses from mass bankruptcies]. Available at: https://finance.rambler.ru/economics/45265598/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink, accessed 11.01.2021 [in Russ.].
4. Dolya malogo i srednego predprinimatel'stva v valovom vnutrennem produkte [The share of small and medium-sized businesses in the gross domestic product]. Available at: <https://rosstat.gov.ru/accounts>, accessed 05.01.2021 [in Russ.].
5. Dohody, raskhody i sberezheniya naseleniya [Income, expenses and savings of the population]. Available at: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>, accessed 11.01.2021 [in Russ.].
6. Obzor "MSP: otlozhennye zhertvy" [Review of "SMEs: deferred victims"]. Available at: <https://www.ra-national.ru/ru/node/63925>, accessed 11.01.2021 [in Russ.].
7. Pandemiya i ekonomika postsovetских стран — sostoyanie i perspektivy. Mnenie specialista OON [The pandemic and the economy of the post-Soviet countries—the state and prospects. The opinion of the expert of the United Nations]. Available at: <https://news.un.org/ru/interview/2021/01/1395232>, accessed 11.01.2021 [in Russ.].
8. Putin poprosil Grefa ne zabyvat', chto "Sber" v pervuyu ochered' bank [Putin asked Gref not to forget that "Sber" is primarily a bank]. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/4602416>, accessed 11.01.2021 [in Russ.].
9. Putin: malyj i srednij biznes poluchil okolo 1 trln rublej podderzhki v usloviyah pandemii [Putin: small and medium-sized businesses received about 1 trillion rubles of support in the context of the pandemic]. Available at: <https://tass.ru/msp/10285147>, accessed 02.01.2021 [in Russ.].
10. Renkova T. Delom za malym: v Tatarstane na podderzhku MSP napravili P2,9 mlrd [Delo za malogo: in Tatarstan, 2.9 billion rubles were sent to support SMEs]. Available at: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/23/12/2020/5fe1fcf39a79470c4f3a7a4b>, accessed 02.01.2021 [in Russ.].
11. Situaciya na rynke truda v tablicah, grafikah, diagrammah [The situation on the labor market in tables, graphs, diagrams]. Available at: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries, accessed 10.01.2021 [in Russ.].
12. Sokolova K., Nabiullina L. Chto vyroslo, chto upalo: kak ekonomika Tatarstana perezhila 2020 god? [What has grown, what has fallen: how did the economy of Tatarstan survive 2020?]. Available at: <https://www.business-gazeta.ru/article/499225>, accessed 05.01.2021 [in Russ.].
13. Starostina Y. U. Rosstat zafiksiroval snizhenie doli malogo biznesa v ekonomike [Rosstat recorded a decrease in the share of small businesses in the economy]. Available at: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692>, accessed 05.01.2021 [in Russ.].
14. Strany G20 vlozhat \$5 trln v ekonomiku dlya preodoleniya finansovyh posledstvij pandemii [The G20 countries will invest \$5 trillion in the economy to overcome the financial consequences of the pandemic]. Available at: <https://tass.ru/ekonomika/8088395>, accessed 10.01.2021 [in Russ.].
15. Tolstouhova N. (2019) *Rossiyskaya gazeta. Federal'nyj vypusk*, no. 89 (7847) [in Russ.].
16. Turpotok v Tatarstan v letnij sezon snizilsya na 42,5% [The tourist flow to Tatarstan in the summer season decreased by 42.5%]. Available at: <https://tass.ru/obschestvo/9389075>, accessed 02.01.2021 [in Russ.].
17. Handrikov I. Itogi 2019 goda dlya malogo i srednego predprinimatel'stva [Results of 2019 for small and medium-sized businesses]. Available at: <https://consult-cct.ru/blog-10431/269.html>, accessed 02.01.2021 [in Russ.].
18. CSR sformuliroval itogi monitoringa delovoj sredy Rossii v 2020 godu [The CSR formulated the results of monitoring the Russian business environment in 2020]. Available at: <https://www.csr.ru/ru/news/tssr-sformuliroval-itogi-monitoringa-delovoy-sredy-rossii-v-2020-godu/>, accessed 05.01.2021 [in Russ.].
19. Chislo zanyatyh v segmente malogo i srednego predprinimatel'stva v RF vyroslo za god na 1,1% [The number of employees in the segment of small and medium-sized businesses in the Russian Federation increased by 1.1% over the year]. Available at: <https://tass.ru/msp/10451043>, accessed 05.01.2021 [in Russ.].
20. Shlychkov V. V. (2015) *Vestnik ekonomiki, prava i sociologii*, no. 4, pp. 144—149 [in Russ.].
21. Shlychkov V. V. (2015) *Vestnik ekonomiki, prava i sociologii*, no. 1, pp. 78—82 [in Russ.].

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Ю. Ш. Капкаев, Д. С. Руденко

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Приоритетным направлением социально-экономического развития российской экономики является технологическая модернизация, а также накопление и развитие человеческого капитала на национальном уровне. Исследование направлено на изучение влияния технологической модернизации на условия вовлечения человеческого капитала в экономику. Развитие инновационной инфраструктуры позволит обеспечить необходимые темпы роста экономики. Выявлено, что цифровая трансформация оказывает существенное влияние на особенности использования человеческого капитала в качестве все более значимого ресурса бизнеса. Отмечена значительная перспективность удаленной работы, обозначены технологии ее реализации. Проанализированы характеристики работников, обеспечивающие конкурентоспособность и успешность бизнеса, подчеркивается значение инвестиций в человеческий капитал.

Ключевые слова: *человеческий капитал, ресурсоэффективность, технологический уклад.*

Последние десятилетия в России активно развиваются проекты, направленные на формирование инновационной инфраструктуры технологических компетенций. К ним относят центры фундаментальных и прикладных исследований, научно-исследовательские организации, наукоемкие промышленные предприятия. В последнее время особое внимание уделяется регулированию стратегии инвестирования в человеческий капитал для достижения его высокого качества на всех уровнях [1]. На протяжении многих лет ученые и исследователи в области экономики труда постоянно доказывают, что человеческий капитал играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности любой компании. Сотрудники, обладающие высоким уровнем знаний, опыта, компетенций, профессионализма, будут всегда востребованы на рынке и высоко оценены. Таким образом, важнейшей задачей российских исследований является оценка тенденций и эффективности накопления человеческого капитала, необходимого для осуществления технологической модернизации [2].

Эффективное использование ресурсов является необходимым фактором формирования конкурентоспособности любой экономической системы. В любой компании движущей силой является человек, который способен овладеть профессиональными знаниями высокого уровня, а также применять их эффективно в различных сферах деятельности. Правильное управление и применение трудовых ресурсов является залогом успеха компании [3].

Изучением вопросов, связанных с понятием «ресурсы», занимались различные отечественные и зарубежные авторы.

В современной системе экономических отношений роль человека совершенствуется и изменяется. В настоящее время работник рассматривается как ресурс компании, и важное значение приобретают квалификационные характеристики, опыт, знания. Профессиональный рост в виде постоянного повышения квалификации, обучения и прочего раскрывает потенциал человеческого капитала. По мнению Р. Л. Дафта, ресурсы фирмы представляют собой активы, информацию, знания и другие атрибуты фирмы, позволяющие улучшать целевую и ресурсную эффективность [См.: 4]. Л. Г. Окорочков представляет ресурсы через потенциал для достижения поставленных целей, наличие ресурсов позволяет располагать потенциальными возможностями. И. Л. Бачило обозначает понятие «ресурсы» как системообразующий элемент организации конкретной человеческой деятельности [См.: 5].

Изначально под термином «ресурсы» понимались все средства и возможности компании, которые направлены на развития в целом, и измерялись они в материальной форме. В ходе изменения экономических условий, применения цифровизации, внедрения информационно-телекоммуникационных технологий основной формой ресурсов в компании становится нематериальная, а именно работник. Поэтому важно уделять внимание в первую очередь человеческому капиталу.

В век цифровых технологий экономические отношения претерпели трансформацию во всех сферах жизни общества. Использование и применение цифровых технологий отражается на повышении производительности труда работников. Цифровая трансформация присутствует во всех аспектах бизнес-деятельности, которая требует кардинальных изменений в технологиях, культуре, новых товарах и услугах. К ключевым этапам цифровой трансформации можно отнести учет всех бизнес-потребностей компании. Чтобы идти в ногу со временем, необходимо отказаться от устаревших технологий и изменить культуру организации, которая должна поддерживать ускорение процессов. Развитие компании происходит при постоянном инвестировании в кадры, за счет обучения и развития. При эффективном использовании всех взаимосвязанных элементов компания остается на рынке развивающейся, успешной и конкурентоспособной [6]. Основные ключевые этапы цифровой трансформации изображены на рис 1.



Рис. 1. Ключевые этапы цифровой трансформации

Источник: составлено авторами исходя из данных Федеральной службы государственной статистики.

На постиндустриальной стадии формирование человеческого капитала оказывает все большее влияние на успешную деятельность компании. Многие ученые, экономисты использовали различные подходы к изучению данного понятия. Начиная с XVIII в. теория человеческого капитала была рассмотрена экономистами-классиками. Экономисты указывали на управление эффективностью труда, определили зависимость между производительностью труда и удовлетворенностью работников. Раскрыли роль человека в производственной системе, а также особое внимание уделили мотивации, стимулированию и стратегии по управлению персоналом. Экономисты указывали на совокуп-

ность приобретенных и врожденных способностей, которые увеличивают доход не только отдельного человека, но и предприятия в целом. Изначально управление человеческим капиталом рассматривалось как управление ресурсами компании [7].

На сегодняшний день успех компании основывается не только на классических ресурсах, сырье, технологиях, но и на большей части от прибавочной стоимости, которая создается с помощью творческих, высокоразвитых и опытных работников. Стратегический подход к управлению предприятием базируется на развитии человеческого капитала. В цифровой экономике его роль постоянно растет. На развитие человеческого капитала оказывает влияние размер и сфера деятельности предприятия, стратегия развития, организационная культура, этап жизненного цикла, нововведения, применение различных технологий. Главным источником прибавочной стоимости являются люди, обладающие профессиональным опытом, знаниями, высокой квалификацией. Для того чтобы поддерживать ключевые этапы цифровой трансформации в современной экономике, необходимо делать упор на развитии кадров. Поэтому так важно инвестировать в развитие человеческого капитала, который позволяет достигнуть конкурентных преимуществ на рынке, за счет инновационных внедрений и обучения.

Для развития компании недостаточно выполнять управленческие и производственные функции, необходимо постоянно совершенствоваться и внедрять инновации. Физический труд человека с каждым днем все больше замещается роботизацией, поэтому значительная доля человеческого труда преобладает в интеллектуальной деятельности. При таких изменениях сотрудники становятся профессионалами своего дела, получают производственный опыт, владеют знаниями и информацией. Раздвигаются географические границы привлечения работников вследствие расширения мобильности, в том числе за счет новых форм привлечения. Человеческий капитал, который получил бы свое развитие в процессе обучения, приносит владельцу дополнительный доход и высокооплачиваемую работу, возможность занять престижную должность [8]. Создание высокотехнологичного рабочего места является важным условием реализации личных достижений сотрудника.

Цифровая экономика постепенно внедряется во все технологические процессы предприятия. Мировая пандемия, которая была вызвана коронавирусной инфекцией в 2020 г., ударила

по глобальной экономике. Закрытие стран, прекращение поставок, карантинные меры заставили поменять формат работы многих компаний, которые осуществляли свою деятельность в офлайн-режиме. Для того чтобы оставаться на рынке, необходимо было в кратчайшие сроки искать пути выхода. Однако пандемия дала толчок к резкому росту использования цифрового пространства. Бизнес по всему миру стал более гибким, быстро адаптирующимся к новым условиям [9].

Однако при переходе на удаленный формат многие столкнулись с проблемами, особенно по реализации трудовой деятельности в домашних условиях. У многих сотрудников была неопределенная рабочая ситуация, которая касалась сроков удаленной работы и самой сути рабочей деятельности. Необходимо было в кратчайшее время осваивать новые программы работы, взаимодействовать с персоналом и клиентами в онлайн-режиме. Многие испытывали трудности из-за непонимания и незнания своей удаленной работы. Поэтому ряд руководителей решали данные проблемы с помощью обучения и повышения квалификации своих подчиненных [10].

Поработав в домашних условиях в течение 2020 г., многие сотрудники готовы были вернуться в офис, так как разделение личного и рабочего пространства отсутствовало. Для многих комфортно трудиться вне дома, общаясь с коллегами и клиентами лично. Однако есть и другие сотрудники,

которые готовы работать в домашней обстановке. Самое главное в удаленной работе — это самоорганизация и самообучение.

Если рассматривать данные за 2019 г. по удаленной работе и работе в офисе и сравнивать с 2020 г., то доля удаленной работы увеличилась на 50 %, а работа в офисе уменьшилась на 28 %. Большой рост показателя удаленной работы возник в связи мировой пандемией, которая внесла коррективы в рабочие процессы многих сфер рынка. На рис. 2 представлены данные в процентном соотношении между удаленной работой и работой в офисе за 2019 и 2020 гг.¹

С развитием удаленной работы на рынке формируется множество платформ, через которые можно осуществлять трудовую деятельность. Стали применяться различные приложения, которые позволяют взаимодействовать с коллегами и клиентами в удаленном формате. Лидерами по мессенджерам являются WhatsApp и Telegram, менее популярны Viber и Facebook (рис. 3).

В России материально-техническая база для реализации цифровой экономики развита достаточно хорошо. Помимо развития бизнеса, государство также не стоит на месте, а развивается для граждан. Эпидемия коронавируса стала стимулом ускоренной диджитализации.

¹Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 16.04.2020).

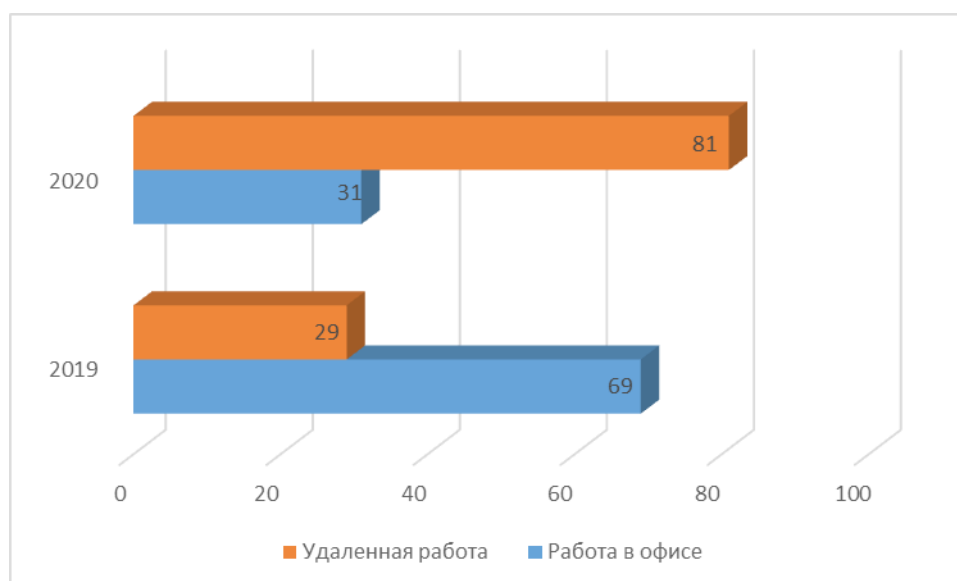


Рис. 2. Статистика по удаленной работе и работе в офисе за 2019—2020 гг. Источник: составлено авторами исходя из данных Федеральной службы государственной статистики.

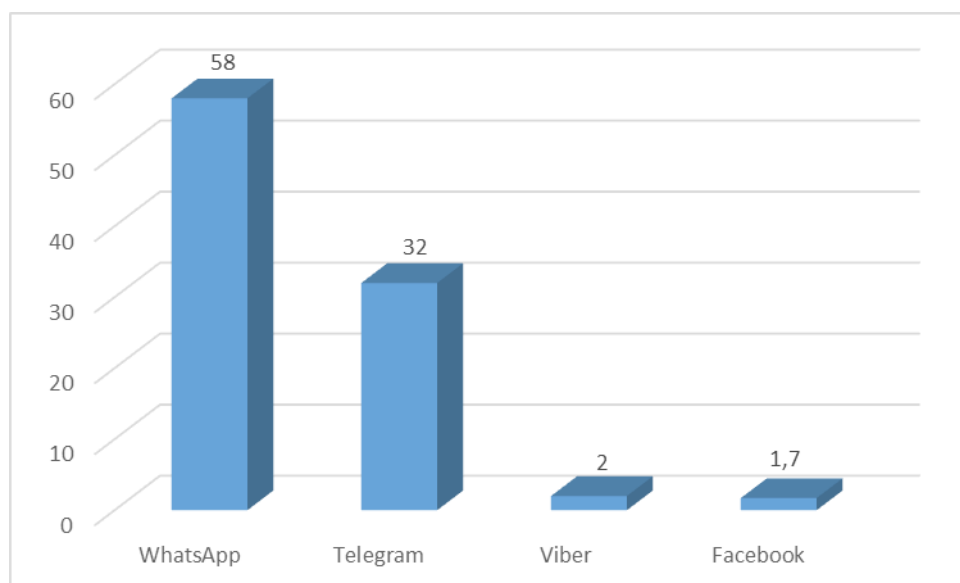


Рис. 3. Самые популярные мессенджеры в 2020 г.

Источник: составлено авторами исходя из данных Федеральной службы государственной статистики.

На государственном уровне формируются интернет-платформы, с помощью которых без необходимости стоять в очередях по несколько часов можно получить услугу в назначенный день и час. Большинство операций можно совершить через одно цифровое поле. Примером может служить платформа «Госуслуги»¹. В режиме одного окна можно совершить множество операций. Образовавшаяся цифровая среда позволяет перейти на новый вид работы — удаленную. Трудовое законодательство модернизируется, обеспечивая расширение возможностей как для работника, так и для работодателя. Намечающейся тенденцией становится оптимизация офисных издержек и рост производительности, связанный с гибким графиком работы.

Переход на удаленную работу предоставляет человеку возможность зарабатывать деньги в любой точке мира независимо от социального статуса, состояния здоровья, образования. Для людей с ограниченными возможностями, пенсионеров, студентов, родителей, обеспечивающих уход за ребенком, предоставляется изобилие вакантных мест, учитывая форму занятости, интересы и уровень квалификации.

В период пандемии взрывное развитие приобрела сфера доставки. С помощью приложения не выходя из дома можно получить готовую еду,

¹ Госуслуги. URL: <https://www.gosuslugi.ru/> (дата обращения 18.04.2020).

продукты питания, одежду, лекарства, корреспонденцию. Также большой популярностью стала пользоваться удаленная работа. Развитие рынка пользовательских устройств, приложений и облачных технологий обеспечивает максимально широкие возможности для удаленной работы при наличии не только персонального компьютера или ноутбука, но и просто планшета. Удаленная работа охватывает все больше сфер деятельности. В банковском секторе можно привести пример онлайн-банк «Тинькофф Банк», который является самым популярным у населения среди частных банков в России. Все операции происходят в онлайн-режиме, а карты доставляются на дом. В области информационных технологий передовой компанией в России является «Яндекс», который предлагает все больше разных услуг. Благодаря удаленному формату можно подстроиться под свой график работы, а также сотрудничать в нескольких компаниях и получать больше доход. Предоставляются широкие возможности по реализации рабочей деятельности в любом городе. Находясь в Челябинске, можно удаленно работать в Санкт-Петербурге. Территория нашей страны очень велика, соответственно, смена часовых поясов наблюдается очень часто. Хронологически удобно, когда основной офис находится в Москве, а сотрудник осуществляет свою деятельность во Владивостоке. Тем самым компания с помощью работников всегда остается на связи и может предоставить свои услуги в любое

время. Также положительным моментом удаленной работы можно отметить экономию на предприятии. Когда сотрудники находятся в удаленном доступе, сокращаются траты на обслуживание и аренду помещения. Руководители могут общаться с сотрудниками при помощи видеосвязи, проводить планерки и следить за выполнением работы в онлайн-режиме.

С каждым днем все больше предприятий переходят в цифровую среду и на удаленную работу. Безусловно, переход на цифровизацию требует колоссальных усилий и вложений. Однако для компаний, занимающих лидирующие позиции и претендующих на их сохранение, необходимо прикладывать все усилия уже сейчас.

Развитие кадровых технологий в области человеческого капитала не ограничивается использованием информационно-телекоммуникационных технологий; этический маркетинг в сфере работы с персоналом — перспективное направление эффективного использования рабочей силы. Ярким примером является белая металлургия. Философия белой металлургии основывается на экологичности, умных технологиях, клиентоориентированности и создании комфортных условий труда. Рабочая зона превратилась в просторные светлые помещения с новейшим автоматизированным оборудованием. Концепция рабочей формы персонала сменилась с темных цветов на белые и яркие, формируя соответствующее отношение к жизни и работе. Таким образом решается в том числе вопрос привлечения молодых кадров. Кроме того, с помощью заключения договоров с учебной организацией белая металлургия обеспечивает себе штат высококвалифицированных сотрудников на будущее. Разработана собственная программа обучения, в основе которой — европейская дуальная система, где больше времени отводится на практическую подготовку. Благодаря такому подходу у сотрудников формируются новаторские знания и стремление к прогрессу.

Однако при переходе в цифровую среду не все могут адаптироваться к изменяющимся условиям на рынке. Для движения компании вперед нужны кадры, которые понимают, как использовать новые

технологии. Защитить свой бизнес от кризисных ситуаций можно с помощью внедрения максимальной цифровизации на всех возможных этапах бизнес-процессов, автоматизации производства с применением новых технологий, использования современных интегральных площадок продаж. Модель современного устойчивого бизнеса будет зависеть от совокупности всех взаимосвязанных элементов, во главе которых будет находиться человеческий капитал. Поэтому важным моментом успешной компании является постоянное инвестирование в кадры. Оно может проявляться напрямую с помощью постоянного обучения и развития сотрудников. Благодаря повышению уровня знаний персонал всегда будет компетентен в своих рабочих вопросах, адаптирован к быстроменяющимся условиям и востребован на рынке труда [13].

С появлением новых технологий, роботизации производственных процессов меняются требования, предъявляемые к человеческому капиталу. Современный конкурентоспособный сотрудник должен обладать следующими характеристиками: быстрая адаптация к новым условиям, вовлеченность в рабочий процесс, обучаемость, умение работать с цифровыми платформами. В условиях цифровой экономики важно развивать человеческий капитал с помощью инновационных подходов и новых взглядов. Для постоянного повышения уровня знаний своих сотрудников необходимо прибегать к обучению с помощью цифровых возможностей и дистанционного образования. Процесс обучения может происходить без отрыва от работы. Тем самым работодатель экономит денежные средства на командировки, рабочий процесс не останавливается, а сотрудник экономит свое время и получает дополнительные знания в нужной для него форме, моментально применяет на практике.

Таким образом, формирование человеческого капитала в современных условиях должно быть основано на развитии и инвестировании в него, так как действующей силой любой компании выступает человек с профессиональными знаниями, потенциалом, творчеством и мобильностью в отношении меняющихся условий.

Список литературы

1. Роков А. И., Бакина Е. С., Ледовская К. А. Инвестиции в человеческий капитал как фактор успешного развития организаций и общества в эпоху цифровой экономики // Стратегии бизнеса. 2020. Т. 8, № 1 (69). С. 27—30.
2. Капкаев Ю. Ш., Емельянова Д. С. Потенциал развития персонала предприятий в условиях цифровой экономики // Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального

управления в условиях цифровизации экономики: материалы нац. (всерос.) науч.-практ. конф. 2018. С. 379—384.

3. Кондаурова И. А. Конкурентоспособность рабочей силы как характеристика человеческого капитала в условиях формирования экономики знаний // Фотинские чтения. 2018. № 1 (9). С. 174—183.

4. Иванов М. И. Основные положения теории человеческого капитала и их развитие // Вестник Чеченского государственного университета. 2019. Т. 36, № 4. С. 92—97.

5. Брюхина Н. Г. Основные концепции человеческого капитала в научных исследованиях // Управление устойчивым развитием. 2020. № 2 (27). С. 11—19.

6. Колесникова О. А., Донецкий А. М. Современный рынок труда: требования к качеству рабочей силы возрастают // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 4 (23). С. 183—187.

7. Капкаев Ю. Ш., Руденко Д. С. Развитие теории человеческого капитала в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 38—43.

8. Капкаев Ю. Ш., Нурмухаметов И. А. К вопросу о формировании качественного человеческого капитала в контексте цифровизации российской экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 7 (429). С. 91—101.

9. Ибрагимова Н. М., Вахабова Д. Х. Человеческий потенциал — важный фактор в борьбе с коронавирусом (на примере индекса развития человеческого потенциала) // Экономика: анализы и прогнозы. 2020. № 5—6 (8—9). С. 172—180.

10. Шатуновский В. Л., Шатуновская Е. А. Еще раз о дистанционном обучении (организация и обеспечение дистанционного обучения) // Вестник науки и образования. 2020. № 9-1 (87). С. 53—56.

11. Ильяхова К. Х., Аслаханова С. А. Инвестирование в человеческий капитал как фактор устойчивого развития экономики // Вестник научной мысли. 2020. № 3. С. 223—227.

Сведения об авторах

Капкаев Юнер Шамильевич — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия. zam@csu.ru

Руденко Дарья Сергеевна — аспирантка Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. eds@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 217—223.*

INCREASING THE EFFICIENCY OF HUMAN CAPITAL USE AND THE QUALITY OF LIFE IN THE CONDITIONS OF TECHNOLOGICAL MODERNIZATION

Yu. Sh. Kapkaev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. zam@csu.ru

D. S. Rudenko

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. eds@csu.ru

The priority area of the socio-economic development of the Russian economy is technological modernization, as well as the accumulation and development of human capital at the national level. The study is aimed at studying the impact of technological modernization on the conditions for the involvement of human capital in the economy. The development of the innovative infrastructure will ensure the required rates of economic growth. It was revealed that digital transformation has a significant impact on the features of using human capital as an increasingly significant resource for a business. The significant prospects of remote work are noted, technologies for its implementation are indicated. The characteristics of employees that ensure the competitiveness and success of the business are analyzed, the importance of investment in human capital is emphasized.

Keywords: *human capital, resource efficiency, technological structure.*

References

1. Rokov A. I., Bakina E. S., Ledovskaya K. A. (2020) *Strategii biznesa*, vol. 8, no. 1 (69), pp. 27—30 [in Russ.].
2. Kapkaev Yu. Sh., Emelyanova D. S. (2018) Kompleksnoe razvitiye territorial'nyh sistem i povysheniye effektivnosti regional'nogo upravleniya v usloviyah cifrovizatsii ekonomiki [Comprehensive development of territorial systems and improving the efficiency of regional management in the context of digitalization of the economy]. Pp. 379—384 [in Russ.].
3. Kondaurova I. A. (2018) *Fotinskie chteniya*, no. 1 (9), pp. 174—183 [in Russ.].
4. Ivanov M. I. (2019) *Vestnik Chechenskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 36, no. 4, pp. 92—97 [in Russ.].
5. Bruhina N. G. (2020) *Upravlenie ustojchivym razvitiem*, no. 2 (27), pp. 11—19 [in Russ.].
6. Kolesnikova O. A., Doneckij A. M. (2017) *Vestnik Voronezhskogo instituta vysokikh tekhnologiy*, no. 4 (23), pp. 183—187 [in Russ.].
7. Kapkaev Yu. Sh., Rudenko D. S. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 6 (440), pp. 38—43 [in Russ.].
8. Kapkaev Yu. Sh., Nurmyhametov I. A. (2019) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 7 (429), pp. 91—101 [in Russ.].
9. Ibragimova N. M., Vakhabova D. H. (2020) *Ekonomika: analizy i prognozy*, no. 5—6 (8—9), pp. 172—180 [in Russ.].
10. Shatunovsky V. L., Shatunovskaya E. A. (2020) *Vestnik nauki i obrazovaniia*, no. 9-1 (87), pp. 53—56 [in Russ.].
11. Ilyanova K. Kh., Aslakhanova S. A. (2020) *Vestnik nauchnoy mysli*, no. 3, pp. 223—227 [in Russ.].

К ВОПРОСУ ОБ ИММУНИТЕТЕ ТЕРРИТОРИИ

Г. П. Журавлева¹, Д. С. Бениц²

¹ Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, научная школа «Экономическая теория», Москва, Россия

² Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Авторы делают обзор экономических публикаций, посвященных исследованиям в области иммунитета территории и смежным с этой областью исследованиям. Обзор литературы показал, что считанное количество авторов занимаются изучением данного вопроса. Причем большая часть исследователей имеют аффилиацию Института экономики Уральского отделения Российской академии наук. Один автор исследует категорию социального иммунитета, другие определяют конкурентный иммунитет, и, наконец, еще один автор выделил категорию иммунитета периферийной территории. Найдена некая общность среди всех исследователей: идейно содержание любой формы иммунитета базируется на концепции жизнестойкости, жизнеспособности системы. Однако существующие исследования несколько разнородны и разрозненны, требуют систематизации научного знания.

Ключевые слова: иммунитет территории, конкурентный иммунитет, конкурентоспособность, социальный иммунитет, общий иммунитет, периферия, иммунитет периферийной территории, саморазвитие территории, адаптивный потенциал, устойчивое развитие.

Сегодня очень много исследований посвящено проблеме развития территорий. Это и вопросы «центра — периферии», развития моногородов, пространственного развития регионов, межрегионального взаимодействия, конкурентоспособности территории и т. д.

Иммунитет территории — нечасто встречающееся понятие в экономической литературе. Примечательно, что большая часть исследований в отношении разного рода иммунитета территории сконцентрирована в Институте экономики УрО РАН, Екатеринбург.

Ю. Г. Мыслякова увязывает социальный иммунитет территории с устойчивым развитием [5]. Социальный иммунитет выступает своего рода основой, обязательным условием устойчивого развития системы, как заявляет автор. Фактически под социальным иммунитетом территории автор понимает способность противостоять внешним и внутренним угрозам. Такая способность позволяет включаться механизму системного восстановления после негативных событий за счет незадействованных ранее ресурсов и активов. Сохранение социального иммунитета обусловлено превышением положительной динамики над отрицательной. При этом, увязывая социальный иммунитет с устойчивым развитием территории, исследователь называет три социальных условия, при которых экономика территории развивается устойчиво. Во-первых, это стимулирование производственного потенциала общества силами интеллектуального и культурного

развития. Во-вторых, удовлетворение потребности населения в текущем потреблении и трудоустройстве и, как следствие, поддержка высокого уровня производительности экономики. В-третьих, сохранение устойчивой численности населения.

В качестве оценочных ориентиров социального иммунитета Ю. Г. Мыслякова называет три направления: потенциал самочувствия населения, трудовой потенциал, воспроизводственный потенциал. Для оценки каждого потенциала автор определяет набор показателей. Оценить потенциал самочувствия автор предлагает через индикаторы: индекс естественного прироста населения, индекс общего коэффициента рождаемости, индекс заболеваемости населения. Для оценки трудового потенциала населения автор использует индикаторы: индекс доли занятого населения в общей численности населения; индекс доли населения с высшим образованием в общей численности занятого населения; индекс численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Воспроизводственный потенциал населения может быть оценен с помощью индекса валового регионального продукта на душу населения, индекса среднегодовой численности занятого населения, индекса среднедушевых денежных доходов населения. Далее автор рассчитывает результирующее значение величины социального иммунитета как разность положительной и отрицательной нормы матрицы. Оценивая вышеуказанные показатели через среднюю по временной выборке за пери-

од с 2010 по 2018 г., автор пришла к выводу, что на территории Уральского федерального округа только в Тюменской области положительная норма матрицы превышает отрицательную, а потому был получен положительный результат в отношении величины социального иммунитета. Остальные территории — области УрФО — продемонстрировали отрицательное значение величины социального иммунитета.

И. С. Важенина, С. Г. Важенин занимаются исследованием конкурентного иммунитета территорий [1—3]. Вероятно, слабость национальной экономики обусловлена низким конкурентным иммунитетом страны, регионов, городов, заявляют авторы. Ученые акцентируют внимание на том, что конкурентоспособность и конкурентный иммунитет не одно и то же. Конкурентоспособность — это положение региона и его отдельных товаропроизводителей, обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами. И фиксируется такое положение различными рейтингами. Тем временем конкурентный иммунитет, по мнению авторов, — способность в настоящем и особенно в будущем успешно вести конкурентную борьбу за инвестиции, бизнес, квалифицированные кадры и другие ресурсы в целях достижения устойчивого экономического роста, создания и сохранения оптимальных производственных, коммерческих и социальных связей, а также последовательного повышения уровня и качества жизни населения [1]. Авторы склоняются к тому, что конкурентоспособность фиксирует текущую позицию территории в статике. Конкурентный же иммунитет ориентирован на будущее, а потому оценить его можно через оценку конкурентных позиций в динамике — посредством экстраполяции показателей.

Все вышеупомянутые авторы сходятся во мнении, что иммунитет территории — будь то социальный или же конкурентный — представляет собой ее способность противостоять потенциальным рискам от внешних и внутренних потрясений [1; 5]. Если Ю. Г. Мыслякова говорит о том, что функцией социального иммунитета является создание устойчивых конкурентных преимуществ [5], то И. С. Важенина и С. Г. Важенин заявляют: конкурентный иммунитет говорит о способности территории участвовать в конкурентной борьбе [1]. Разграничивая понятия конкурентоспособности территории и ее конкурентного иммунитета, И. С. Важенина и С. Г. Важенин говорят о том, что конкурентоспособность является результатом

реализованных территорией преимуществ, то есть фиксирует фактически полученные к определенному моменту результаты. Конкурентный же иммунитет отличают имеющиеся резервы, незадействованные ресурсы. Авторы говорят о том, что конкурентоспособность не гарантирует наличие конкурентного иммунитета территории. Приводя в пример Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа как лидеров многих российских рейтингов конкурентоспособности, они говорят о том, что эти территории не обладают достаточным конкурентным иммунитетом, так как экономика этих территорий недостаточно диверсифицирована, а, скорее, даже моноориентирована — на нефте- и газодобычу. Конкурентный иммунитет, по мнению авторов, предопределяется уровнем развития экономики территории, диверсифицированностью ее экономики. И он будет тем выше, чем выше мобильность экономики, чем выше ее способность адаптироваться к экономическим и политическим изменениям.

Систематизируя предпосылки формирования конкурентного иммунитета территории, авторы, во-первых, ссылаются на собственность, присутствующую на территории и представляющую собой материальную основу ее самостоятельности [1]. Говоря об активах территории, ученые называют материальные и нематериальные активы территории. В свою очередь материальные активы делят на две группы: те, принадлежность которых к территории заложена природой, — это прежде всего земля; и те, что сформированы в результате экономической деятельности людей. В первую группу материальных активов авторы, ссылаясь на К. Маркса, определяют землю, воду и в принципе все минерально-сырьевые ресурсы территории. Во вторую группу попадают объекты жилые и нежилые, объекты инфраструктуры, инвестиционные, финансовые и прочие ресурсы.

Среди нематериальных активов И. С. Важенина, С. Г. Важенин выделяют культурное и историческое наследие, инновационные ресурсы, институциональный капитал, политические активы, административный ресурс. В особую группу нематериальных активов территории авторы выносят кадровый потенциал, определяя его как некий специфический актив. И, кроме того, сюда же могут быть отнесены официальная символика территории, ее имидж, бренд, репутация.

Изучив исследования вышеупомянутых авторов [1—3], А. И. Татаркина [6; 7], а также ссылаясь на совокупность накопленной в экономической науке

методологии экономического роста по Дж. М. Кейнсу и неоклассическую школу, М. Ю. Казаков делает акцент на позиции будущего пространственно-временного континуума в отношении категории «конкурентный иммунитет территории» [4]. Автор говорит о том, что актуальной на сегодня в контексте вопроса «центр — периферия» стала проблема выживаемости территорий, их жизнеспособности. И здесь он делает акцент на том, что при помощи новой категории «иммунитет территории» можно дать оценку внутренним резервам таковой, которые и нужны для ее выживаемости.

М. Ю. Казаков предлагает разделить категории «конкурентный иммунитет территории» и «иммунитет территории», отнеся первую к категории специального типа, вторую — к категории общего типа. В общем смысле под иммунитетом территории исследователь предлагает понимать «уникальное сочетание “врожденных” и “приобретенных” факторов и условий естественной природы, а также активные и пассивные факторообразующие и условиепродуцирующие “результаты”, “продукты” и “среду” функционирования территории искусственной природы для осуществления ее жизнедеятельности и жизнедеятельности ее агентов, препятствующих ее полному исчезновению» [4]. Иммунитет территории является результатом деятельности и природы, и общества. А потому автор предлагает исследовать данный феномен в институциональном русле.

М. Ю. Казаков проводит интересный сравнительный анализ категорий «конкурентный иммунитет территории» и «иммунитет периферийной территории». Характеристики первой категории он определяет, опираясь на исследования И. С. Важениной, С. Г. Важенина, А. И. Татаркина. Вторую же категорию он определяет авторски. С точки зрения предназначения если конкурентный иммунитет сосредоточивает способность территории вести борьбу за ресурсы, то иммунитет периферийной территории позволяет ей выжить. Конкурентный иммунитет аккумулирует потенциальные возможности территории, иммунитет периферийной территории сосредоточивается на резервах и латентной способности выживать.

У А. И. Татаркина и С. В. Дорошенко идею об иммунитете территории можно увидеть опосредованно — через категорию «саморазвитие территории» [7]. Под таковой исследователи понимают устойчивую способность территории обеспечивать расширенное воспроизводство валового продукта за счет имеющегося ресурсного потенциала.

Саморазвитие региональной экономической системы становится возможным, во-первых, при условии внутренней самодостаточности — именно она обеспечивает длительное устойчивое региональное развитие. Базируется эта самодостаточность на существующих ресурсах и умении автономно перенастроить региональные подсистемы. Вторым условием саморазвития авторы называют благоприятную внешнюю среду. Саморазвитие не означает изолированность, саморазвитие означает умение адаптироваться. И тут авторы предлагают сконцентрировать внимание на адаптивном потенциале региона. Адаптивный потенциал базируется на двух составляющих: консервативной и переменной. Консервативная часть — наследная часть, сюда авторы определили ресурсно-сырьевой, производственный, трудовой, экологический, инфраструктурный, научно-образовательный, культурный и теневой потенциалы. Переменная часть является мобильной частью; сюда ученые определили предпринимательский, инновационный, инвестиционный, финансовый, внешнеэкономический, социальный, демографический и управленческий потенциалы. Наследная составляющая носит ресурсный характер; поисковая, переменная — процессный.

На саморазвитие, самореализацию территории опирается и идея о конкурентном иммунитете И. С. Важениной, С. Г. Важенина, которые говорят о том, что такой иммунитет укрепляется посредством капитализации конкурентных преимуществ. Опираясь на концепцию жизнестойкости, авторы предлагают карту уязвимости территории, включающую в себя восемь квадрантов [3]. Финансовую уязвимость авторы определяют широко: сюда включают все финансовые отношения и на макроуровне, и на уровне внутритерриториальном, в частности сюда относят и колебания курса валют, и изменения цен на топливные ресурсы, и даже ошибки и сбои в финансовой отчетности, дефицит бюджета и т. д. Второй квадрант включает стратегическую уязвимость. Выбор верной стратегии должен учитывать колебания потребительского спроса, в том числе по причинам сезонности, появление новых конкурентов, волнения населения и т. д. Форс-мажорная уязвимость — в отношении стихийных бедствий — третий компонент уязвимости. Пожары, наводнения, землетрясения, природные катаклизмы, аварии и катастрофы — все это авторы определили в этот квадрант. Четвертая уязвимость — операционная. Сюда исследователи относят всевозможные причины экономического ущерба, как то: сбои в системе поставок, административные барьеры, де-

фицит кадров, растрата имущества. Следующий компонент — информационная уязвимость. Это и асимметрия информации, и поступление неполной или искаженной информации, несвоевременное ее поступление, хакерские атаки, другие сбои IT-системы. Коррупционно-криминальная уязвимость — шестая составляющая. Здесь речь идет, по сути, о любом проявлении коррупции, криминала, главным образом в сфере власти и бизнеса. Но не только — сюда авторы также определяют масштаб теневой экономики, уровень преступлений, в том числе экономических, терроризм. Седьмой формой уязвимости авторы называют репутационную уязвимость. Здесь речь идет о позиционировании территории, о взаимоотношении территории с целевой аудиторией (населением, представителями бизнеса, власти, инвесторами, туристами). И последний элемент — демографическая уязвимость. Это рост смертности, снижение рождаемости, неблагоприятная половозрастная структура и т. д.

Итак, изучив исследования авторов, посвященные конкурентному иммунитету территории и ее конкурентоспособности, мы считаем, что грань между таковыми едва уловима. Если ориентироваться на определение конкурентоспособности А. И. Татаркина, который под таковой понимает способность территории не только формировать конкурентные преимущества, но и удерживать их в течение длительного периода [6], то разделение вышеупомянутых категорий может показаться несколько надуманным.

Относительно категории общего типа мы считаем, что выделение иммунитета территории в отдельную категорию является оправданным. Действительно, выживаемость территории представляет собой некое комплексное свойство, формируемое небыстро, за счет длительного накопления резервов, а также являющееся результатом не только целенаправленных действий агентов территории (предприятий, населения, власти), но и стихийного накопления ресурсов, в том числе благодаря деятельности природы. Сложность такой категории кроется не только в ее комплексности и многоаспектности, но и в том, что оценка иммунитета территории — задача непростая. Если ориентироваться на то, что иммунитет территории может быть двигателем экономического роста, то оценить его нужно. Это поможет в поиске тех резервов, которые могут оставаться без внимания в сегодняшних региональных исследованиях. С другой стороны, экономический рост любой территории может и не быть результатом ее иммунитета. Сложность формирования оценочных показателей в отношении иммунитета территории кроется в том, что он может себя и не проявить, тем более в краткосрочной перспективе. Или проявить, но лишь при наступлении крайне сложных и неблагоприятных событий для территории. Мы считаем, что нужно продолжать исследования в области иммунитета территории — упорядочить и уточнить эту дефиницию, предложить методы его оценки. Вопрос крайне малоизучен.

Список литературы

1. Важенина И. С., Важенин С. Г. Феномен конкурентного иммунитета территории // Общество и экономика. 2009. № 11—12. С. 139—156.
2. Важенина И. С., Важенин С. Г. Социально-экономическое проектирование конкурентного иммунитета территории // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы всерос. с междунар. участием науч.-практ. конф. Тюмень: Тюмен. индустр. ун-т, 2014. С. 69—73.
3. Важенина И. С., Важенин С. Г. Методические ориентиры мониторинга конкурентного иммунитета территории // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 35. С. 23—31.
4. Казаков М. Ю. Разграничение понятий конкурентного иммунитета и общего иммунитета территорий периферии // Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: сб. ст. IX Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 22—24.
5. Мыслякова Ю. Г. Устойчивое экономическое развитие через призму социального иммунитета территории // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 10. С. 150—155.
6. Татаркин А. Конкурентное позиционирование регионов и территорий в пространственном развитии России // Вестник ОГУ. 2013. № 8 (157). С. 148—158.
7. Татаркин А. И., Дорошенко С. В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис // Экономика региона. 2011. № 1. С. 15—23.

Сведения об авторах

Журавлева Галина Петровна — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, руководитель научной школы «Экономическая теория» Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия. galinaguravleva@rambler.ru

Бенц Дарья Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. benz@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 224—228.*

ON THE IMMUNITY OF THE TERRITORY

G. P. Zhuravleva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia. galinaguravleva@rambler.ru

D. S. Benz

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. benz@csu.ru

In the article, the authors review economic publications dealing with studies in the area of territory immunity and related research in this field. A review of the literature showed that a number of authors are studying this issue. Moreover, most of the researchers have affiliations of the Institute of Economics of the Ural branch of the Russian Academy of Sciences. One author explores the category of social immunity, others define competitive immunity, and finally, another author singled out the category of immunity of peripheral territory. A certain commonality was found among all researchers: ideologically, the content of any form of immunity is based on the concept of resilience, the viability of the system. However, existing research is somewhat heterogeneous and disparate, requiring the systematization of scientific knowledge.

Keywords: *territory immunity, competitive immunity, competitiveness, social immunity, general immunity, periphery, peripheral territory immunity, territory self-development, adaptive potential, sustainable development.*

References

1. Vazhenina I. S., Vazhenin S. G. (2009). *Obshchestvo i ekonomika*, no. 11—12, pp. 139—156 [in Russ.].
2. Vazhenina I. S., Vazhenin S. G. (2014). *Innovatsii v upravlenii regional'nym i otraslevym razvitiem* [Innovations in regional and sectoral development management]. Pp. 69—73 [in Russ.].
3. Vazhenina I. S., Vazhenin S. G. (2013). *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, no. 35, pp. 23—31 [in Russ.].
4. Kazakov M. Yu. (2018). *Konkurentnyi potentsial regiona: otsenka i effektivnost' ispol'zovaniya* [Competitive potential of the region: assessment and efficiency of use]. Pp. 22—24 [in Russ.].
5. Myslyakova Yu. G. (2010). *Vestnik Altajskoy akademii ekonomiki i prava*, no. 10, pp. 150—155 [in Russ.].
6. Tatarkin A. (2013). *Vestnik OGU*, no. 8 (157), pp. 148—158 [in Russ.].
7. Tatarkin A. I., Doroshenko S. V. (2011). *Ekonomika regiona*, no. 1, pp. 15—23 [in Russ.].

ЭКОНОТРОНИКА И ИНСТИТУТЫ (РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ Е. В. ПОПОВА)

Д. А. Плетнев

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Представлен авторский взгляд на проблему развития экономической науки в свете появления новой книги одного из ведущих российских экономистов, Е. В. Попова, «Эконотроника». Обосновывается важность выбранного автором подхода, дается общая характеристика монографии, отмечены достоинства и интересные идеи, а также представлены критические замечания, связанные, в частности, с обойденными вниманием автора вопросами рисков распространения эконотроники.

Ключевые слова: *эконотроника, умный город, институты, долевая экономика.*

Современная общественная наука продолжает оставаться узкоспециализированной, и есть основания, что этот тренд не изменится, несмотря на номинальную поддержку междисциплинарных исследований. Ведущие мировые журналы лояльны к конкретным, частным эмпирическим исследованиям и гораздо более придиричивы к рукописям, предлагающим новый взгляд на основные проблемы общества. Все это относится и к экономике. Изучение «экономики зеленой энергетики» в дельте Нила гораздо привлекательнее для ведущих журналов, чем концептуальная попытка понять, почему же эта энергетика не может быть устойчивой и способной к саморазвитию без субсидий и других форм поддержки со стороны государства. И еще менее интересны для таких журналов работы, совершенствующие терминологический аппарат экономической науки в ответ на изменения в самой экономике. Между тем такие работы крайне важны как своеобразные поворотные точки, обозначающие фундаментальные сдвиги. И то, как именно эти фундаментальные сдвиги будут называться, во многом определит прогресс науки. В терминах какого научного направления будут обозначаться ключевые социальные изменения, какая терминология приживется — то направление исподволь и будет новым мейнстримом, именно его будут преподавать в университетах и изучать самостоятельно, и именно его ценностные установки станут определяющими для формирования модели поведения человека в экономике.

За примерами далеко ходить не нужно — с середины двадцатого века мейнстримом стала неоклассика, с ее «спросом», «потребностями», «конкуренцией», — и именно в контексте этих понятий рассуждает большинство современных

причастных к экономике теоретиков и практиков. И это же задает определенный тон рассуждениям: «необходимо удовлетворять [безграничные] потребности», «конкуренция суть безусловное благо, и чем больше ее — тем лучше», «следует сформировать спрос на товар»... и т. д. и т. п. Это своеобразная глобальная cognitive frame для экономиста, и если в вашем исследовании нет отсылок к этому джентельменскому набору, то интерес к нему будет на порядок, а то и два, ниже. И поэтому неудивительно, что монополия на базовую терминологию — одна из важнейших монополий в современной экономической науке. Она неглобальна и нетотальна, но во многом определяет и публикационные возможности ученых, и их грантовую поддержку. И по этой причине западные коллеги (в политике сейчас чаще употребляется термин «партнеры» с завуалированной коннотацией соперничества, и так, наверно, правильнее) не спешат делиться этой монополией, оставляя нашим авторам в основном эмпирические поля для работы.

Вместе с тем нашим ученым-экономистам есть что привнести в терминологический ряд, описывающий динамично меняющуюся экономику. Одним из удачных примеров является монография члена-корреспондента РАН доктора экономических наук Е. В. Попова «Эконотроника». Для изучения появившихся в недавнее время цифровых технологий взаимодействия с точки зрения институционального подхода он и предлагает обозначить новый раздел экономической науки — эконотронику. Авторское определение эконотроники следующее: «раздел экономики о динамике развития институтов взаимодействия между экономическими агентами и обществом посредством цифровых технологий»

[См.: 1. С. 82—83]. Объединение доселе разрозненных исследований шеринговой экономики (экономики совместного доступа), технологий блокчейна, краудфандинга и краудсорсинга, а также технологий «умного города», «умного предприятия», «умного общества».

И действительно, цифровизация принципиально меняет многие экономические отношения, создавая новые экономические блага и ценности, а также создавая возможности одним и лишая других возможностей привычного образа действия. Пример — ЕГАИС и подобные ей системы фактически выводят в свет весь товарооборот в соответствующей сфере, кратно увеличивая издержки для серой экономики. С другой стороны, форматы удаленной работы меняют характер взаимоотношения работника и работодателя, делая последнего зависимой фигурой. И таких примеров очень много.

До настоящего времени исследователи казалось, не замечали единства различных цифровых технологий с точки зрения характера их влияния на экономические отношения агентов, а рассматривали их автономно, как некое новое явление на новом рынке. Это существенно сокращало исследовательский потенциал работ. И вот мы видим концептуальный, цельный взгляд на эту сферу и науки, и экономической жизни, основанный на методологии и категориальном аппарате институциональной экономической теории.

Вклад представленной работы в теорию вопроса связан в первую очередь с разработкой принципов эконотроники — этих краеугольных камней нового научного направления. Этому посвящена 2-я глава (1-я — по сути вводная). Первый принцип касается основания для классификации с целью использования в проектировании институтов эконотроники — речь идет о выполняемых институтами задачах. Важно понимать, что социальное взаимодействие хоть и существует в разнообразных формах, от иерархических организаций до чатов в соцсетях, по своей сути имеет не так много базовых форм, и автор как раз и поворачивается лицом к этой идее: институты/технологии/отношения должны различаться по выполняемым ими задачам. Этот принцип полезен в прикладном анализе институтов эконотроники, и он же воплощен в самой рецензируемой книге, раздельно анализирующей долевою экономику (глава 3), общественный сектор (глава 4), умный город (глава 5) и сетевые взаимодействия (глава 6).

Второй принцип эконотроники касается распределения ее институтов, которое возможно на основе

«иерархии функционального наполнения данных устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами» [Там же. С. 95]. На наш взгляд, такая формулировка несколько запутанна, и гораздо проще можно было бы говорить о повторяющихся взаимодействиях агентов в иерархических и сетевых структурах, понять которые поможет построение институциональных атласов [2].

Третий принцип связан с концепцией трансакционных издержек и помогает понять способ измерения эконотроники — на основе оценки издержек, возникающих при взаимодействиях экономических агентов в цифровой среде. Вопрос измерения трансакционных издержек представлен в научной литературе достаточно широко, и здесь Е. В. Попов опирается на хорошую методологическую основу, включая собственные более ранние работы [3].

Четвертый принцип помогает понять основу моделирования эконотроники, что возможно и желательно делать на основе формализации ресурсного потенциала и институциональной инфраструктуры экономической системы.

С точки зрения применения эмпирического потенциала эконотроники в последующих главах дается картина основных точек роста цифровых технологий в экономике: долевою экономики, социального предпринимательства, технологий умного города и организации сетевых взаимодействий. И, как в мозаике, эти блоки образуют цельную картину. Долевая экономика (кстати, во многом повторяющая уже «изобретенные» в Советском Союзе «коливинги», «коридинги» и т. п.) на новой технологической базе становится примером эффективного, рационального и бережливого хозяйствования. Подкрепленная технологиями децентрализации трансакций (блокчейн-технологиями), она способна составить конкуренцию традиционным способам организации производства, обмена и потребления благ (речь в первую очередь о рынке). Автор показывает, как инструментарий эконотроники позволяет моделировать и оценивать институты долевою экономики и использовать это знание для совершенствования регулирования в этой сфере.

Важной сферой приложения эконотроники является общественный сектор, а именно социальные инновации, которые с развитием цифровых технологий становятся поистине глобальными. Им посвящена глава 4. Отдельный вопрос — кто и как использует вновь открывшиеся возможности для своих нужд, но с точки зрения развития

общества эти возможности, конечно, несут позитив. А эконотроника (как наука) и должна подсказать, как избежать отрицательных эффектов социальных инноваций, когда в угоду частным и групповым интересам искажается информационное, институциональное и в целом социальное пространство. Примером тому — современные социальные эксперименты с «гендерами» и взаимоотношениями мужчины и женщины. К сожалению, автор концентрируется на нейтральных примерах, связанных с борьбой с безработицей, бедностью, болезнями. Это также важные сферы социального предпринимательства, но те угрозы, что несут в себе «разрушающие» социальные предприниматели (то же движение Me too) обязательно должны быть учтены и изучены.

Сегодня популярность набрала «концепция» «умного города», представляющая собой набор практик внедрения цифровых технологий в муниципальном управлении. И этому набору не хватает теоретического осмысления, чтобы внедрение происходило не по принципу «как в Москве» или «как в Казани», а исходя из комплексной оценки экономических и социальных выгод и издержек тех или иных технологий. И именно такой подход представлен в следующей, 5-й главе. Автор выделяет драйверы развития умного города, структурирует технологии и институты, определяющие успешность внедрения элементов умного города (блокчейна, облачных сервисов и т. д.) в российских городах (в первую очередь речь идет о родном для автора Екатеринбурге). Обосновывается важность «выращивания» дружественной для умного города институциональной среды, в противном случае все технологические преимущества не будут ис-

пользованы и умный город станет лишь бременем для бюджета.

В 6-й, предпоследней главе автор оценивает степень готовности регионов к использованию сетевых взаимодействий в различных сферах — от политики до творчества. Следует отметить, что, по личному наблюдению, регионы УрФО, которые анализирует автор, не отличаются высоким уровнем сетевых взаимодействий. И это же подтверждает проведенный в монографии расчет. Однако является ли сетевое взаимодействие безусловным благом или возникающие риски порой выше? Речь как о безопасности, так и об «информационной гигиене» — защите от потоков информационного мусора — неизбежного следствия вовлечения в Сеть. К сожалению, таким вопросам в монографии отведено крайне ограниченное внимание. Возможно, это предмет следующих исследований автора, тем более что эконотроника как новое направление научных исследований требует более глубоких и подробных исследований в контексте современных вызовов и рисков как для отдельных граждан, так и для всей российской экономики. И этому, безусловно, поможет и последняя глава книги, посвященная вопросам моделирования эконотроники, в которой дается обзор возможных групп методов, позволяющих смоделировать институциональные изменения, сопряженные с внедрением цифровых технологий.

На мой взгляд, новая монография Е. В. Попова займет достойное место среди других серьезных трудов по институциональной экономике и станет прологом к исследованию новой социальной реальности, наполненной «цифрой», на качественно новом уровне.

Список литературы

1. Попов Е. В. Эконотроника: монография. Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2020. 384 с.
2. Попов Е. В. Институты: монография. Екатеринбург: Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 2015. 712 с.
3. Попов Е. В. Транзакционное измерение институтов // Экономическая наука современной России. 2011. № 2 (53). С. 25—40.

Сведения об авторе

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 229—232.*

ECONOTRONICS AND INSTITUTIONS (REVIEW OF THE MONOGRAPH “ECONOTRONICS” BY E. V. POPOV)

D. A. Pletnev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

The author’s view on the problem of the development of economic science is presented in the light of the appearance of a new book by one of the leading Russian economists E. V. Popov — “Econotronics”. The author substantiates the importance of the approach chosen by the author, gives a general description of the monograph, notes the advantages and interesting ideas, and also presents critical comments related, in particular, to the issues of the risks of the spread of econotronics that have been ignored by the author.

Keywords: *econotronics, smart city, institutions, shared economy.*

References

1. Popov E. V. (2020) *Ekonotronika [Econotronics]*. Tiumen, Tiumen University Publ. 384 p. [in Russ.]
2. Popov E. V. (2015) *Instituty [Institutions]*. Ekaterinburg, Institute of Economics UrO RAN Publ. 712 p. [in Russ.]
3. Popov E. V. (2011) *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, no. 2 (53), pp. 25—40 [in Russ.].

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СОТОВОЙ СВЯЗИ

К. В. Дмитриев, Е. С. Силова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Отрасль сотовой связи является одной из наиболее технологически развитых отраслей российской экономики, ее развитие выступает своего рода локомотивом для развития других отраслей. Исследование особенностей ее развития, ее рыночной структуры является актуальным, так как рынок продолжает активно расти и развиваться, происходит постоянное перераспределение рыночных долей компаний. Цель данного исследования — изучить особенности развития отрасли связи, выявить основные угрозы и тенденции развития, оценить концентрацию в отрасли. В исследовании использованы методы анализа концентрации. Полученные результаты свидетельствуют об умеренной концентрации и олигополистической структуре отрасли.

Ключевые слова: «большая четверка», сотовая связь, концентрация, олигополия, угрозы и тенденции развития отрасли.

Как можно заметить, за последние несколько десятков лет технологии серьезно продвинулись в своем развитии. С каждым последующим годом находились и находятся способы уменьшить микросхемы, увеличить мощность, сделать продукцию более качественно с меньшими усилиями и затратами. При этом практически на всех рынках происходит борьба за потребителя. Абсолютно каждый производитель и продавец мечтают о привлечении нового спроса на свой продукт. Однако рыночные отношения не всегда складываются на основе добросовестной конкуренции и модели «совершенной конкуренции», согласно которой большое количество фирм предлагают стандартизированный продукт, конкурируя между собой по цене. Часто можно видеть иную ситуацию, когда одна или несколько фирм оказывают контролирующее влияние на рынок, захватывая все большую рыночную власть, регулируя объем спроса и цену на товары, вступая в согласованные действия с конкурентами.

Последнее можно видеть и в отрасли сотовой связи. Здесь названия компаний-операторов «Большой четверки» знает каждый житель страны, и в то же время преимущественно мы удивляемся, когда слышим, что количество операторов гораздо больше, чем нам кажется. Как пример можно привести компанию ООО «Севтелекомсвязь», которая крайне малоизвестна, поскольку работает исключительно в городе Севастополь.

Изучение особенностей современной сотовой связи можно считать актуальным, так как именно с данной отраслью потребитель сталкивается наиболее часто. На момент 2019 г. число абонен-

тов в России составляло 260 647 000 чел., а это при численности населения 146 793 744 чел. дает понять, что на каждого жителя страны, от младенцев до пожилых людей, приходится 1,8 SIM-карты. Получается, можно предположить, что ежедневно каждый из нас пользуется товарами и услугами операторов сотовой связи. Мы делимся информацией и получаем информацию, разговариваем, видимся и переписываемся с людьми, которые могут находиться за тысячи километров от нас, и за эти услуги платим операторам. При этом если пройти по улице и задавать прохожим вопрос, каким оператором они пользуются, преимущественно в ответ будут услышаны названия одной из четырех компаний, хотя в России их почти две с половиной тысячи — 2491 оператор сотовой связи, как стационарной, так и мобильной.

Цель исследования заключается в изучении отрасли — определении уровня концентрации, типа рыночной структуры, исследовании перспектив развития, существующих угроз, а также в прогнозировании того, как текущая ситуация может измениться в будущем.

В России сотовая связь начала внедряться в 1990 г., до этого в стране были лишь стационарные аппараты [7]. Толчком к этому стало создание в Санкт-Петербурге компанией «Дельта Телеком» — первого проводника в СССР сотовой сети [6].

В самом начале мобильные телефоны были доступны преимущественно бизнесменам, силовым или криминальным структурам. Причиной этому являлась высокая стоимость самих телефо-

нов и необходимых для них SIM-карт [15]. Однако со временем цены на товары снизились, и они стали более доступны. Если в 1997 г. общее число абонентов в России оценивалось около 300 000 чел., то уже в 2006 г. практически все население, примерно 140 млн чел., стали абонентами сотовой связи. На момент 2019 г., как уже упоминалось, у каждого жителя в России есть 1,8 SIM-карты. При этом очень интересно то, какие карты преобладают у потребителей.

На рисунке ниже можно увидеть, как на 2019 г. распределялись доли рынка операторов сотовой связи относительно числа абонентов в России, согласно информационному portalу ProTarif.info [8; 15]. Как можно заметить, четыре компании занимают почти весь рынок — 97,55 %. При этом доля каждой из них в отдельности в несколько раз больше, чем общая доля всех остальных операторов на рынке. Как известно, чем больше потребителей тяготеют к продукту отдельной компании, тем выше способность этой компании контролировать данный рынок [10. С. 261]. Отсюда следует вывод, что «большая четверка» способна оказывать влияние на развитие этого рынка, подстраивая его работу под себя.

Рынок сотовой связи в России является олигополистическим. К этому умозаключению можно прийти, основываясь на следующих факторах:

- на рынке действует небольшое количество крупных фирм;
- стандартизированный тип продукта в виде мобильной связи;
- трудный вход в отрасль, высокие барьеры входа (технологические, экономические, институциональные, социальные);
- фирмы имеют значительный контроль над ценами;
- наличие неценовой конкуренции (то есть не ценовое превосходство, а достижение более высокого качества и технического уровня, чем у конкурентов).

Барьеры входа на данный рынок очень высокие. Конкретно можно сказать о лицензировании на предоставление услуг связи. Для получения лицензии необходимо достаточно много бумажной работы. Нужно подать заявление в лицензирующий орган и приложить к нему схему построения сети связи, экономическое обоснование и описание услуги связи. Существуют

также барьеры выхода с рынка мобильной связи. В свою очередь они имеют социально-политический и экономический характер. Аннулирование лицензии может происходить с двух сторон — по иску заинтересованных лиц или лицензирующего органа — путем судебного разбирательства или на добровольной основе. При этом возникнет нежелание компании утратить свой имидж.

Однако, несмотря на олигополистическую структуру рынка, сама отрасль сотовой связи является быстроразвивающейся [3]. В наше время практически невозможно увидеть человека, не имеющего средств связи, не говоря уже о том, что в большинстве сфер деятельности человека происходит перевод информации в цифровую форму.

На данный момент российские операторы уже работают на стандартах цифровой мобильной сотовой связи 3G, 4G (LTE), 5G [2. С. 27]. Сейчас каждый подвижный абонент может осуществлять передачу данных со скоростью свыше 100 Мбит/с, а стационарные абоненты — с еще большей скоростью: 1 Гбит/с [4. С. 125]. Логичным предположением может быть то, что развитие пойдет в сторону разработки и внедрения 6G, однако его появление предсказывается лишь через несколько лет. Отрасль уже развивается и будет продолжать это делать в сторону дополнительных услуг в виде приложений к основному продукту, и далее рассмотрим почему.

Сотовая связь развивается, однако нарастает угроза снижения актуальности этих услуг. За последние несколько лет можно заметить тенденцию распространения среди населения мобильных приложений-мессенджеров. Наиболее популярными для потребителя являются WhatsApp, Viber, Telegram, Facebook [11]. Каждое из них позволяет



Доли операторов на рынке сотовой связи в 2019 г., %

Источник: рассчитано авторами на основе финансовой отчетности компаний, по данным figa.pro.ru.

вести не только переписку и осуществлять обмен данными. Они обладают функциями бесплатных звонков и сообщений, доступными при наличии подключения к Интернету, даже если в телефоне нет SIM-карты. Каждый год число пользователей этих приложений растет, из чего следует, что у них пропадает желание пользоваться услугами мобильных операторов.

Естественно, в свою очередь операторы сотовой связи осознают риски и пытаются как-то этому противостоять. Например, была осуществлена попытка создания собственных мессенджеров. Так, компания «МТС» запускала свое приложение MTS Connect [5; 13]. На официальном сайте, в рекламе приложения, а также при его установке на устройство, для того чтобы забрать клиентов у своих конкурентов, «Мобильные ТелеСистемы» сравнивают свой продукт с продуктами соперников, подчеркивая собственные преимущества. Но один из факторов в виде платного пользования данным приложением в отличие от мессенджеров был упущен. Скорее всего, это обязательное условие пользования и стало причиной непопулярности продукта, поскольку аналог в виде приложений в этом плане гораздо выгоднее потребителю.

Другие сотовые операторы тоже запустили свои мессенджеры: «МегаФон» — «Мультифон», а «ВымпелКом» — Veon. Однако эти приложения так и не стали настолько же популярными, как крупные мессенджеры.

Подобного рода шаги в сторону конкуренции операторов естественны и вполне объяснимы. Они обеспокоены тем, что услуги мессенджеров практически как две капли воды повторяют услуги сотовых операторов, и при этом их деятельность практически не регулируется государством.

Помимо угрозы в виде снижения актуальности услуг операторов по причине появления мессенджеров, актуальным является тот факт, что крупные представители сотовой связи отпугивают от себя потребителей тем, что навязывают им множество продуктов помимо основного пакета связи. Так, например, один из лидеров отрасли, ПАО «МТС», на платной основе предлагает разные продукты, пользование которыми в денежном выражении за месяц выходит в круглую сумму. «МТС GOOD'OK», «Кто звонит», SmartMed, «Вторая память», «МТС Music», «МТС Библиотека», «МТС Развитие», «МТС Фитнес», «МТС Поиск» и прочие приложения — вот примеры лишь немногих товаров (и только одной компании), без которых можно обойтись, если

потратить немного времени на поиск в Интернете ответа на свои вопросы.

Компании тратят огромные деньги на их содержание и обслуживание, с чего фирмы получают выгоду, однако при этом портится репутация, поскольку клиентам навязывается продукция, в которой они, скорее всего, и не нуждались, из-за чего они уходят к конкурентам.

Важным моментом является определение причин, по которым компании — лидеры отрасли достигли своих результатов. Рассмотреть их можно на примере ярко выделяющегося лидера — ПАО «МТС» [14]. Как известно из общих источников, данная компания имеет российские корни. В России, Армении и Белоруссии под маркой «МТС» широчайшему кругу потребителей поставляются телекоммуникационные услуги, цифровые сервисы. Но, что наиболее интересно, компания предоставляет миллионам пользователей услуги сотовой связи в стандартах GSM, 3G, 4G (LTE) [9]. Также под их маркой в качестве продукции выступают дополнительно услуги проводной телефонной связи, мобильного и фиксированного, широкополосного доступа в Интернет, мобильного, кабельного, спутникового, цифрового телевидения. Кроме того, с 28 июня 2020 г. она стала первой российской компанией, получившей лицензию на предоставление потребителю услуг 5G.

Компания переживала как взлеты, так и падения. Для своего роста она использовала различные методы. Один из них косвенно уже был назван — это широкая дифференциация продукции. Как можно заметить, компания предлагает широкий спектр услуг, составляющих около 88 % всего того, что она продает. Оставшиеся 12 % приходятся на реализацию товаров в виде SIM-карт, телефонов, аксессуаров и т. д. Можно заметить, что в качестве своего продукта «МТС» предлагает линейку пакетов услуг (тарифов) сотовой связи с ориентацией на разные потребности людей, давая им выбор наиболее подходящего для них товара. Кроме того, компания вышла на рынок предложения Интернета, как фиксированного, так и мобильного, создала ряд собственных приложений («МТС Music», MTS Connect), а также вышла на рынок предложения ТВ-услуг. Таким образом, за долгие годы «Мобильные ТелеСистемы» охватили широкий спектр того, что пользуется высоким спросом у потребителя. Как результат, многие потребители при выборе услуг, которые уже долгое время предлагает «МТС», с большой долей вероятности отдадут предпочтение этому бренду.

Еще одним фактором успеха является то, что для «Мобильных ТелеСистем» крайне важен каждый потребитель. Доказательством этому служит результат 2003—2004 гг. Тогда коэффициент оттока абонентов по России у «МТС» достиг 12,3%. Причиной тому стало недовольство клиентов тарифной политикой компании. Тогда абсолютно все тарифы, даже только недавно появившиеся стали дорожать с достаточно коротким промежутком времени, а у клиентов стало наблюдаться списание средств за услуги, которые они не подключали. Более половины абонентов «МТС» (54,9%), по результатам опроса, высказали недовольство по отношению к тарифным планам. Как итог, 2004 г. завершился для «МТС» не так хорошо, как на это надеялись владельцы. В годовой отчетности стало видно, что ухудшилось большинство ключевых финансовых показателей. Однако положение компании осталось стабильным. И все это по той причине, что она снизила стоимость тарифных планов. В свою очередь это привело к тому, что общее число абонентов выросло.

Еще одним фактором успеха «МТС» является то, что уже через три года своей деятельности компания занялась освоением регионов. При этом, для того чтобы быстро осуществить прирост числа абонентов в провинциях, компания скупала региональных операторов. Финансовую отдачу от этого вряд ли тогда можно было оценить на высоком уровне, скорее как удовлетворительную. Причиной является то, что выкупать компании было дорого и не всегда рентабельно, особенно с продвижением в восточную часть страны, где плотность населения низкая. Ярким доказательством этих слов является то, что в Якутии компания «Горизонт-РТ» была куплена за 52 млн долл. После этого эксперты оценили, что каждый якутский абонент был привлечен более чем за 500 долл. Все это проводилось для того, чтобы создать спрос на продукт в большинстве регионов страны.

Таким образом, ориентируясь на предложение дифференцированного спектра продукции, максимально быстрое введение новых технологий и прогрессивных продуктов, прирост спроса со стороны всех слоев населения и поглощение конкурентов, даже в тех случаях, когда это могло приносить убытки или предполагать долгую окупаемость, «Мобильные ТелеСистемы» смогли достичь своих результатов.

Если говорить об изучении концентрации в данной отрасли, то необходимо оговориться, что будут использованы такие показатели, как индекс

концентрации и индекс Херфиндаля — Хиршмана [12. С. 96]. Для того чтобы осуществить расчет показателей, необходимо определить рыночную долю каждой компании. Для определения доли каждой организации будет использована выручка. Использование данного показателя можно объяснить тем, что компании имеют разные размеры и возможности. Первые могут предлагать исключительно услуги связи, иногда даже не имея собственных серверов. Вторые добавляют к этому товары средств связи и аксессуары для них. Третьи, помимо всего прочего, могут дополнительно предоставлять в аренду собственные серверы для работы других компаний. Поэтому выручка, характерная для всех компаний, является лучшим показателем для расчета рыночных долей. Определив суммарную выручку всех компаний, останется рассчитать, какую часть во всем объеме занимает выручка каждой отдельной компании. Индекс концентрации рассчитывается как сумма рыночных долей, соответственно CR1 — учитывает долю самой крупной фирмы на рынке, CR7 — сумма рыночных долей семи крупнейших компаний. Индекс Херфиндаля — Хиршмана в отличие от первого показателя рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей всех компаний отраслевого рынка. Оба показателя схожи по расчету, однако их точность различается. Поэтому более грубые результаты первого, по которому можно дать общее заключение, будут компенсироваться вторым показателем, который более чувствителен к изменениям [1]. В табл. 1 представлены показатели концентрации в отрасли связи.

Таблица 1

Оценка рыночной концентрации

| Показатели | | Периоды | | |
|------------------------------|------------------------------|---------|--------|--------|
| | | 2019 | 2018 | 2017 |
| Индекс концентрации, % | CR1 | 16 | 17 | 17 |
| | CR3 | 46 | 47 | 49 |
| | CR4 | 59,7 | 62 | 64 |
| | CR5 | 67 | 68 | 70 |
| | CR7 | 70,8 | 72 | 73 |
| Индекс Херфиндаля — Хиршмана | НИИ (по объему производства) | 967,9 | 1017,2 | 1070,8 |

Источник: рассчитано авторами на основе финансовой отчетности, по данным figapro.ru.

Количество операторов не ограничивается «большой четверкой». Согласно данным, полученным из информационно-аналитической системы

FIRA PRO, на момент 2021 г. в России зарегистрировано 3004 оператора сотовой связи, работающих преимущественно по такой организационно-правовой форме, как общество с ограниченной ответственностью.

На практике чаще всего концентрацию рынка по показателю «индекс концентрации» принято оценивать по трем или семи предприятиям. На рынке сотовой связи долгое время наблюдалось существование четырех наиболее крупных игроков. Кроме того, согласно имеющимся данным, известно, что по объемам продаж компания «Ростелеком» обогнала Tele2 по показателям работы (табл. 2).

Таблица 2

**Объем выручки
лидирующих компаний отрасли, млн руб.**

| Компании | Выручка, млн руб. | | |
|-----------------------------|-------------------|---------|---------|
| | 2019 | 2018 | 2017 |
| ПАО «Мобильные ТелеСистемы» | 342 123 | 331 236 | 323 793 |
| ПАО «Ростелеком» | 319 726 | 305 939 | 291 037 |
| ПАО «Мегафон» | 312 305 | 305 426 | 296 669 |
| ПАО «Вымпел-коммуникации» | 289 324 | 289 702 | 275 302 |
| ООО «Т2 Мобайл» | 153 545 | 134 196 | 114 890 |
| АО «ЭР-Телеком холдинг» | 41 782 | 34 979 | 24 739 |
| ПАО «МГТС» | 38 486 | 38 723 | 38 925 |

Источник: финансовая отчетность компаний, по данным figarо.ru.

По этой причине было принято решение считать индекс концентрации классически по трем и семи, а также дополнительно по четырем, пяти наиболее крупным предприятиям. Как результат, можно видеть следующее.

Во-первых, при расчете по трем наиболее крупным компаниям можно сделать вывод о том, что концентрация рынка достигла умеренного уровня. Однако лишь несколько процентов позволяют делать такой вывод, поскольку норматив близок к неконцентрированному состоянию. Можно предположить, что грубость расчета и позволила показателю войти в группу умеренной концентрации.

Во-вторых, при расчете по четырем наиболее крупным компаниям было замечено, что умеренная концентрация рынка выражена более четко. При этом можно увидеть, что по сравнению с 2017 г. к 2019 г. концентрация рынка снизилась. Скорее

всего, это вызвано тем, что часть потребителей по каким-либо причинам предпочли перейти на потребление продукции конкурентов.

При изучении результата показателя по пяти и семи предприятиям можно заметить, что концентрация рынка как минимум умеренная и может стремиться к высокой. Однако также прослеживается, что с каждым годом показатель снижался, из чего можно сделать вывод, что другие операторы, несмотря на свой небольшой размер, составляют конкуренцию для лидеров рынка. Объяснить это можно тем, что с каждым годом стоимость услуг данной сферы повышается. К этому можно добавить и то, что частота жалоб пользователей на подключение оператором дополнительных услуг, которые сами потребители включали в свой пакет, участились. По этой причине потребитель, видя огромное количество альтернативных операторов, мог уходить от лидера в данной отрасли к более мелким в поисках собственной выгоды.

Исходя из того что на рынке существует огромное количество операторов сотовой связи, а лишь семь из них обладают приблизительно 70% рынка, можно говорить о том, что по показателю индекса концентрации отрасль считается высококонцентрированной. При этом замечена незначительная тенденция снижения в сторону умеренной концентрации, что можно расценить как положительную тенденцию.

При рассмотрении результата расчета показателя Херфиндаля — Хиршмана замечено, что также подтверждается тенденция к снижению концентрации на рынке при приближении к отчетному году. Однако видно, что в отличие от индекса концентрации по данному показателю происходит переход уже от умеренного к низкоконцентрированному положению рынка. Объяснить отличие результата расчета можно тем, что данный показатель более чувствительно реагирует на перераспределение долей на рынке. Поскольку доли всех фирм в той или иной мере увеличивались или уменьшались, то индекс Херфиндаля — Хиршмана изменился с учетом всех этих колебаний, а не только под влиянием изменений в нескольких самых больших компаниях.

Исходя из результатов исследования можно сделать вывод о том, что отрасль связи находится на переходной стадии, между высоко- и умеренно концентрированным состоянием. По результатам исследования можно утверждать, что отрасль сотовой связи имеет олигополистическую структуру. На рынке существует несколько доминирующих

фирм, на которые приходится наибольшая доля потребителей по всей стране. При этом существует огромное количество конкурентов, которые в последнее время демонстрируют динамику роста, что создает конкуренцию лидерам.

Отдельным пунктом необходимо отметить, что данную отрасль можно смело отнести к быстро растущим и быстро развивающимся отраслям. Масштабных изменений в ней, например, как закрытие большей части мелких фирм и серьезное сокращение долей крупных конкурентов, не предвещается. Основываясь на проведенных расчетах, можно предположить, что вероятным будет незначительное перераспределение долей между участниками рынка. Концентрация в отрасли снизится, однако размеры лидеров, дающие им ключевое влияние на развитие рынка, позволят «большой четверке» остаться во главе отрасли.

Сама отрасль имеет ключевое значение для России, поэтому говорить о введении большого количества законов для представителей отрасли, массовом сокращении количества антенн и передатчиков на зданиях и сооружениях невозможно. Для каждой страны сотовая связь выступает одним из стратегических направлений развития. Именно по этой причине ни одна страна в мире на своей территории не даст данной отрасли долгое время находиться в кризисном положении, поскольку это может нанести серьезный удар по экономике, обороне и социальной сфере страны. Прямым примером может служить ситуация в июне 2020 г. в России. На фоне пандемии Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций заявило, что отрасль нуждается в господдержке. По их инициативе правительство утвердило ряд мер по поддержке развития отрасли. Среди них можно отметить следующие обязательные процессы:

- предоставление годовой отсрочки на ежегодное увеличение на 15% хранилищ трафика в рамках «закона Яровой»;
- упрощение процедуры ввоза радиоэлектронных средств связи;
- обеспечение доступа операторов к инфраструктуре в жилых домах и на объектах муниципальной и государственности.

Конечно, особо значимыми для операторов оказались отсрочка исполнения нормы «закона Яровой» по ежегодному увеличению емкости хранилищ на 15% и доступ операторам к инфраструктуре городов. В результате получения такой «льготы» условно сэкономленные средства опе-

раторы смогли направить на развитие и поддержание работоспособности сетей во время резкого увеличения нагрузки в период самоизоляции и после него. Получение возможности устанавливать оборудование на объектах муниципальной собственности и государственности значительным образом упростило создание плотной и стабильной сети сигнала.

Кроме этого, в Минцифре рассматривалась возможность предоставления операторам права удаленного заключения договоров на оказание услуг. Но пока окончательного решения не принято.

В качестве заключения можно сформулировать следующие выводы.

Рынок сотовой связи в России является олигополистическим. Прежде всего это связано с тем, что на нем существует очень небольшое количество крупных фирм на фоне огромного количества небольших и по отдельности неконкурентоспособных, из чего дополнительно можно сделать вывод о высоких барьерах входа. Кроме того, на данном рынке пользуется спросом стандартизированный продукт, на цену которого способны влиять значительные по размерам фирмы, обладающие существенной рыночной властью.

По результатам исследования уровня концентрации выявлено, что она находится на стадии перехода между высоко- и умеренно концентрированным состоянием, что является еще одним подтверждающим фактом развивающейся олигополии.

На данный момент российские операторы уже работают на стандартах цифровой мобильной сотовой связи 3G, 4G (LTE), а крупные фирмы смело осваивают 5G. Подвижный абонент уже способен осуществлять передачу данных со скоростью выше 100 Мбит/с со своего устройства, а стационарные абоненты и того быстрее — 1 Гбит/с. Одним из следующих шагов будет покорения 6G. Отрасль имеет и другие направления развития — полезные приложения для потребителя.

В качестве угроз для данной отрасли можно выделить следующие.

Во-первых, ярко видна тенденция распространения среди населения мобильных приложений-мессенджеров, которые практически полностью способны заменить услуги сотовых операторов. В результате снижается спрос на товары исследуемой отрасли. С данной угрозой участники отрасли стараются бороться различными способами, однако существенных результатов пока не достигнуто.

Во-вторых, крупные представители сотовой связи отпугивают потребителей тем, что навязывают

им множество продуктов помимо основного пакета связи. Тратятся огромные деньги на их содержание и обслуживание, и хотя фирмы получают с них выгоду, однако при этом портится репутация, в результате чего происходит отток клиентов к другим операторам.

Говоря о том, что станет с данной отраслью в будущем, стоит заметить, что масштабных изменений в ближайшее время не предвидится. Если делать выводы по проведенному исследованию, можно смело говорить о том, что очень вероятно незначительное перераспределение долей между участниками рынка. Концентрация в отрасли снизится, однако олигополистическая концепция

более чем с высокой долей вероятности никуда не пропадет.

Сама отрасль имеет ключевое значение для России, поэтому говорить о введении большого количества законов для представителей отрасли, массовом сокращении количества антенн и передатчиков на зданиях и сооружениях невозможно. Сотовая связь выступает одним из стратегических направлений развития. По этой причине ни одна страна в мире на своей территории не даст рассматриваемой отрасли долгое время находиться в кризисном положении, поскольку это может нанести серьезный удар по экономике, обороне и социальной сфере страны.

Список литературы

1. Журавлева Г. П. Микроэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой и Л. Г. Чередниченко. М.: ИНФРА-М, 2018. 415 с.
2. Зверева В. П., Зверева А. В., Назаров В. П. Технические средства информатизации. Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2021. 256 с.
3. Обухова А. Ю. Особенности современных услуг сотовой связи // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 21-2.
4. Технологии мобильной связи: услуги и сервисы / А. Г. Бельтов, И. Ю. Жуков, Д. М. Михайлов, А. В. Стариковский. М.: ИНФРА-М, 2019. 206 с.
5. Все мобильные операторы России: кто есть кто на рынке сотовой связи // MOB-MOBILE. URL: <https://mob-mobile-ru.turbopages.org/mob-mobile.ru/s/operators/12720-vse-mobilnye-operator-rossii-kto-est-kto-na-rynke-sotovoy-svyazi.html> (дата обращения 25.02.2021).
6. История сотовой связи в России // Livejournal. URL: <https://luckyea77.livejournal.com/1691334.html> (дата обращения 25.02.2021).
7. История сотовой связи в России // РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20110909/433050639.html> (дата обращения 28.02.2021).
8. Итоги развития отрасли связи в 2017 году // ProTarif.info. URL: <https://www.protarif.info/news/new?id=2988> (дата обращения 27.02.2021)
9. Лучший мобильный Интернет // 4G connect. URL: <https://4gconnect.ru/kakoj-mobilnyj-internet-luchshe> (дата обращения 28.02.2021).
10. Малкина М. Ю. Микроэкономика. М.: ИНФРА-М, 2019. 395 с. (Высшее образование: Бакалавриат). URL: <https://znanium.com/catalog/product/983188> (дата обращения 25.02.2021).
11. Мессенджеры вытесняют сотовых операторов из голосовой связи // Nag.RU. URL: <https://nag.ru/news/newslines/101564/messendjeryi-vyitesnyayut-sotovyih-operatorov-iz-golosovoy-svyazi.html> (дата обращения 27.02.2021).
12. Рыжикова Т. Н. Анализ деятельности конкурентов: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 267 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/959409> (дата обращения 25.02.2021).
13. Официальный сайт «МТС Контент» — мобильное приложение для звонков через Интернет. URL: <https://connect.mts.ru/> (дата обращения 24.02.2021).
14. Чем обеспечено лидерство МТС на российском рынке. URL: <https://versia.ru/chem-obespecheno-liderstvo-mts-na-rossijskom-rynke> (дата обращения 20.02.2021).
15. Эксперты подсчитали количество абонентов в России по итогам первого полугодия 2019 // ProTarif.info. URL: <https://www.protarif.info/news/new?id=3991> (дата обращения 27.02.2021).

Сведения об авторах

Дмитриев Константин Вадимович — студент 4-го курса направления «Менеджмент» Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета. Konstntin-dmitriev-2014@mail.ru

Силова Елена Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. metod@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2021. № 6 (452). *Economic Sciences. Iss. 73. Pp. 233—241.*

FEATURES OF CELLULAR INDUSTRY DEVELOPMENT: DIRECTIONS, THREATS AND TRENDS

K. V. Dmitriev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Konstntin-dmitriev-2014@mail.ru

E. S. Silova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. metod@csu.ru

The cellular communication industry is one of the most technologically developed sectors of the Russian economy, its development acts as a kind of locomotive for the development of other industries, a study of the features of its development, its market structure is relevant, as the market continues to grow and develop, there is a constant redistribution of market shares of companies. The purpose of this study is to study the features of the development of the communications industry, identify the main threats and development trends, and assess the concentration in the industry. The study used concentration analysis methods. The results show a moderate concentration and oligopolistic structure of the industry.

Keywords: *“Big Four,” cellular communication, concentration, oligopoly, threats and trends of industry development.*

References

1. Zhuravleva G. P. (2018) *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Moscow, INFRA-M. 415 p. [in Russ.].
2. Zvereva V. P., Nazarov A. V. (2021) *Tekhnicheskie sredstva informatizatsii* [Technical means of informatization]. Moscow, KURS, INFRA-M. 256 p. [in Russ.].
3. Obukhova A. Yu. (2011) *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk*, no. 21-2 [in Russ.].
4. Bel'tov A. G., Zhukov I. Yu., Mihajlov D. M., Starikovskij A. V. (2019) *Tekhnologii mobil'noj svyazi: uslugi i servisy* [Mobile communication technologies: services and services]. Moscow, INFRA-M. 206 p. [in Russ.].
5. Vse mobil'nye operatory Rossii: kto est' kto na rynke sotovoj svyazi [All mobile operators in Russia: who is who in the cellular market]. Available at: <https://mob-mobile-ru.turbopages.org/mob-mobile.ru/s/operators/12720-vse-mobilnye-operatory-rossii-kto-est-kto-na-rynke-sotovoy-svyazi.html>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
6. Istoriya sotovoj svyazi v Rossii [The history of cellular communications in Russia]. Available at: <https://luck-yea77.livejournal.com/1691334.html>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
7. Istoriya sotovoj svyazi v Rossii [The history of cellular communications in Russia]. Available at: <https://ria.ru/20110909/433050639.html>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
8. Itogi razvitiya otrasli svyazi v 2017 godu [The history of cellular communications in Russia]. Available at: <https://www.protarif.info/news/new?id=2988>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
9. Luchshiy mobil'nyy Internet [Best mobile Internet]. Available at: <https://4gconnect.ru/kakoj-mobilnyj-internet-luchshe>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
10. Malkina M. Yu. (2019) *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Moscow, INFRA-M. 95 p. [in Russ.].

11. Messendzhery vytesnyayut sotovyh operatorov iz golosovoy svyazi [Messengers oust cellular operators from voice communication]. Available at: <https://nag.ru/news/newslines/101564/messendjeryi-vyitesnyayut-sotovyih-operatorov-iz-golosovoy-svyazi.html>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
12. Ryzhikova T. N. (2018) Analiz deyatel'nosti konkurentov [Competitor Analysis]. Moscow, INFRA-M. 267 p. [in Russ.].
13. Oficial'nyj sayt "MTS Kontent" — mobil'noe prilozhenie dlya zvonkov cherez internet [Official site "MTS Content" — a mobile application for calls via the Internet]. Available at: <https://connect.mts.ru/>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
14. Chem obespecheno liderstvo MTS na rossijskom rynke [What ensures the leadership of MTS in the Russian market]. Available at: <https://versia.ru/chem-obespecheno-liderstvo-mts-na-rossijskom-rynke>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].
15. Eksperty podschitali kolichestvo abonentov v Rossii po itogam pervogo polugodiya 2019 [Experts have calculated the number of subscribers in Russia at the end of the first half of 2019]. Available at: <https://www.protarif.info/news/new?id=3991>, accessed 25.02.2021 [in Russ.].