



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. Элиопулос**, PhD, главный редактор научного журнала Paragi&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); **А. Ю. Шумаков**, кандидат экономических наук, профессор (Челябинск)

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.

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 14.09.20.
Выход в свет 15.09.20.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 28,1.
Уч.-изд. л. 21,0.
Тираж 500 экз. Заказ 378.
Цена свободная

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



Economic Sciences

Issue 69

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); **A. Yu. Shumakov**, Candidate of Economics, 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 14.09.20.
Date of publication 15.09.20.
Format 60×84^{1/8}. Litho paper.
Font Times.
Conventional print. sh. 28.1.
Ac.-publ. sh. 21.0.
Circulation 500 copies.
Order 378. Open price

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

<i>Бенц Д. С.</i> Экономический рост: о чем сегодня говорят российские экономисты.	7
<i>Одинокова Т. Д.</i> Генезис и экономическая сущность страхования	17
<i>Плетнев Д. А., Козлова Е. В.</i> Оппортунизм как ключевое понятие институциональной экономики	28
<i>Капкаев Ю. Ш., Руденко Д. С.</i> Развитие теории человеческого капитала в современных условиях.	38

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Бархатов В. И.</i> Противоречия в мировой и национальных экономиках в контексте технологических изменений	44
<i>Соколов А. А., Руднева О. С.</i> Перспективы развития альтернативной энергетики в регионах степной зоны России.	49
<i>Ковалев А. Э., Ковалева Н. В.</i> Экспорт электроэнергии в страны Евросоюза как инструмент развития возобновляемой энергетики в России	56
<i>Абилова Е. В., Головихин С. А.</i> Организационно-экономические проблемы развития человеческого капитала в АПК Челябинской области.	66

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>Орехова С. В., Мисюра А. В.</i> Трансформация бизнес-модели и возрастающая отдача высокотехнологичного предприятия	75
<i>Санникова К. А., Торосян Е. К.</i> Инвестиционная деятельность как ключевой фактор оценки стоимости компании	86
<i>Каверин А. В., Мохначев С. А., Якушев Н. М.</i> Стандарт и методы управления инновационно-инвестиционными процессами малого строительного предприятия	94
<i>Галкин Д. Г.</i> Основы стратегии развития производства экологически чистого продовольствия.	103
<i>Родайкина М. А.</i> Инновационная деятельность современных предприятий инвестиционно-строительной сферы.	110
<i>Анохов И. В.</i> Оптимизация управления промышленным предприятием с помощью перехода от количественной информации к качественной	117
<i>Симченко О. Л., Чазов Е. Л., Сунцов А. С., Губкина А. Д.</i> Мониторинг системы типового проектирования компании	127
<i>Ямилов Р. М.</i> Теоретические принципы построения и использования матриц в стратегическом анализе	134
<i>Казадаев М. С., Банников С. А.</i> Стратегия управления персоналом в условиях пандемии. . .	144

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Минат В. Н., Ченик А. Г.* Вторая мировая война как главная антикризисная мера развития американской промышленности (1939—1945) 151
- Драчук П. Э., Сорокин Д. А.* Кластерный подход в исследовании эволюции экономических отношений 161
- Хакимов Р. Ш.* «Кулацкий колхоз» как экономический парадокс сталинской колхозной системы 169

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Шумилина Т. В., Пятова О. Ф.* Междисциплинарный подход в условиях модульного обучения 178
- Егорова А. А., Ужегов А. О.* Проблемы эффективности доставки международных грузов во внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия 187

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ

- Силова Е. С.* Мир корпораций: рецензия на монографию «Корпорация как институциональная система» 200
- Николаева Е. В., Плетнев Д. А., Саид Мирвахеди.* Практика оценки трансакционных издержек: кейс ПАО «Северсталь» 204

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

- Осипова К. И.* Особенности новой методики государственного контроля закупочной деятельности МВД России. 212
- Петкова Т. А.* Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития предприятий 218
- Лунев В. Д.* Ретроспективный анализ стратегического планирования на производственных предприятиях России. 225
- Бычкова А. А.* Риски и роль железнодорожного транспорта в экономической безопасности страны 232
- Цемошевич О. С.* Эффективность внутренних институтов фирмы 238

CONTENTS

THEORY AND METHODOLOGY

<i>Benz D. S.</i> Economic Growth: What Russian Economists are Talking about	7
<i>Odinokova T. D.</i> Genesis and Economic Essence of Insurance	17
<i>Pletnev D. A., Kozlova E. V.</i> Opportunism As a Key Term of Institutional Economics	28
<i>Kapkaev Yu. Sh., Rudenko D. S.</i> Development of the Theory of Human Capital in Modern Conditions	38

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

<i>Barkhatov V. I.</i> Contradictions in the World and National Economies in the Context of Technological Changes	44
<i>Sokolov A. A., Rudneva O. S.</i> Prospects of Alternative Energy Development in the Regions of the Russian Steppe Zone.	49
<i>Kovalev A. E., Kovaleva N. V.</i> Electricity Export to the European Union As a Tool for Renewable Energy Development in Russia.	56
<i>Golovikhin S. A., Abilova E. V.</i> Socio-Economic Transformations in the Rural Territory of the Chelyabinsk Region	66

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

<i>Orekhova S. V., Misyura A. V.</i> Business Model's Transformation and Increasing Results of a High-Tech Company	75
<i>Sannikova K. A., Torosyan E. K.</i> Investment Activity As a Key Factor for Evaluating a Company's Value	86
<i>Kaverin A. V., Mokhnachev S. A., Yakushev N. M.</i> Development of the Standard and Methods of Management of Innovation-Investment Processes of Small Construction Enterprise	94
<i>Galkin D. G.</i> Bases of the Productivity Development Strategy for Ecologically Friendly Food . .	103
<i>Rodaykina M. A.</i> Innovative Activity of Modern Enterprises of the Investment and Construction Sphere	110
<i>Anokhov I. V.</i> Optimization for Industrial Enterprise Management by Moving From Quantitative to Qualitative Information	126
<i>Simchenko O. L., Chazov E. L., Suntsov A. S., Gubkina A. D.</i> Competitiveness of Trade and Entertainment Centers of the Region	127
<i>Yamilov R. M.</i> Theoretical Principles of Matrix Construction and Use in Strategic Analysis. . .	134
<i>Kazadayev M. S., Bannikov S. A.</i> Pandemic Personnel Management Strategy	144

INTERDISCIPLINARY RESEARCH

- Minat V. N., Chepik A. G.*** World War II As the Main Anti-Crisis Measure for the Development of American Industry (1939—1945) 151
- Drachuk P. E., Sorokin D. A.*** Cluster Approach in the Study of the Evolution of Economic Relations 161
- Khakimov R. Sh.*** «Kulak Collective Farm» As an Economic Paradox of the Stalinist Collective Farm System 169

ECONOMIC EDUCATION

- Shumilina T. V., Pyatova O. F.*** Interdisciplinary Communications in Modular Training 178
- Egorova A. A., Uzhegov A. O.*** Problems of Efficiency of Delivery of International Cargoes in the Foreign Economic Activity of the Industrial Enterprise 187

REVIEWS AND DISCUSSIONS

- Silova E. S.*** World of Corporations Review of the Monograph «Corporation As an Institutional System». 200
- Nikolaeva E. V., Pletnev D. A., Said Mirwahedi.*** Transaction Costs Measurement in Practice: the Case of Severstal. 204

A FRESH VIEW

- Osipova K. I.*** Main Features of Using the Author's Methodology of State Control of Procurement Activities of the Ministry of Internal Affairs of Russia 212
- Petkova T. A.*** Human Capital As the Main Factor of Innovative Development of Enterprises . . . 218
- Lunev V. D.*** Retrospective Analysis of Strategic Planning in the Production Enterprises of Russia 225
- Bychkova A. A.*** Risks and role of railway transport in the country's economic security. 232
- Tsemoshevich O. S.*** Effectiveness of Firm's Internal Institutions. 238

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 7—16.

УДК 330.35
ББК 65.012.332

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10601

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: О ЧЕМ СЕГОДНЯ ГОВОРЯТ РОССИЙСКИЕ ЭКОНОМИСТЫ

Д. С. Бенц

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Пожалуйста, найдите мне одноглазого экономиста. А то я только и слышу: «Если посмотреть с одной стороны...», «Если посмотреть с другой стороны...»

Герберт Гувер (1874—1964), президент США

Статья посвящена обзору публикаций экономистов — представителей науки (академиков РАН) и власти, — изданных за последние два-три года и посвященных проблеме экономического роста. Резюмированы положения, изложенные в трудах ученых, а также в некоторых докладах представителей власти. Установлено единство мнений в отношении значимости инвестиционной и инновационной активности для целей экономического роста. Кроме того, большинство экономистов сходятся во мнении по вопросу необходимости модернизации (лишь направления производств могут различаться) и переходу на новый технологический уровень развития, без которого в долгосрочной перспективе путь к процветанию однозначно закрыт.

Ключевые слова: *экономический рост, стагнация, инвестиции, инновации, человеческий капитал, макроэкономическая политика, денежно-кредитная политика, потенциал экономического роста.*

А. Г. Аганбегян
***О текущей ситуации,
причинах стагнации
и первичных драйверах экономического роста***

Оценивая социально-экономическую ситуацию страны, академик А. Г. Аганбегян говорит о затянувшейся стагнации. С 2013 г. налицо все тенденции, характеризующие стагнирующую экономику России. За шесть лет, в период с 2013 по 2018 г., на фоне крайне низкого прироста ВВП, на 2,6% за весь период, и столь же незначительного роста промышленности, на 3,6%, ужасающе выглядит падение реальных доходов населения на 6,9%, в то время как уровень потребительских цен вырос на 50,3%. Если же оценивать ВВП, доходы и сбережения населения по рыночному курсу доллара, то все эти показатели упали аж вдвое. В этом смысле Россия на мировой арене сильно теряет свои позиции [1].

В качестве фундаментальных драйверов академик называет два ключевых фактора: конечно, это инвестиции в основной и человеческий капитал, главным образом в сферу «экономика знаний».

По доле этих величин в объеме ВВП Россия на фоне других стран выглядит далеко не лучшим образом: в России суммарно эти вложения составляют около 34% ВВП против 56% в развитых странах, примерно 65% — в развивающихся. Для Китая, например, эта сумма составляет 67%. И если вложения в основные фонды еще можно сопоставить (20% в России, 21% в развитых странах, 30% в развивающихся), то вложения в человеческий капитал для российской экономики можно считать существенно меньшими (14%) в сравнении с другими странами (35% — в развитых; 20% — в развивающихся). Отсюда академик делает вполне обоснованный вывод: стагнация для России закономерна. Если и считать, что в 2015—2016 гг. экономика отыграла некоторые позиции, то вовсе не по причине ускоренных капитальных вложений или вложений в человеческий капитал, а лишь по причине благоприятной мировой конъюнктуры, как то цены на нефть. Поэтому в эти два года можно говорить о рецессии [1].

При очень неплохой динамике 2010—2012 гг. резко начиная с 2013 г., причем сразу с первого

квартала, экономика России начинает стремительно падать. И в качестве причины академик называет сокращающиеся объемы ввода основных фондов. Но в таком случае можно было бы ожидать снижения темпов роста, если бы не одновременное падение и инвестиций, — в итоге совместное действие двух факторов быстро дало столь негативный эффект. Анализ структуры инвестиций выявил рост лишь по показателю «частные инвестиции» (за период 2013—2015 гг. рост на 10%). Все остальные составляющие — и государственные инвестиции, инвестиции крупных государственных корпораций, и инвестиции в консолидированном бюджете, и инвестиционный кредит — сократились, притом существенно (падение составило 22—30% в зависимости от конкретной составляющей). Здесь академик не видит никакого злого умысла — никто не планировал осознанного сокращения инвестиций, однако одновременное падение, притом резкое, сделало свое дело.

Относительно инвестиций в человеческий капитал — здесь А. Г. Аганбегян говорит о главной негативной тенденции, причем таковая имеет место с 2008 г., — это сокращение расходов на образование. И такая тенденция продолжается, став уже трендом, а потому нереально даже думать об экономическом росте, когда главным его драйвером и должны служить вложения в образование. Продолжая идею социальной сферы, академик говорит и о катастрофически низком уровне затрат на сферу здравоохранения. И, как следствие, мы видим невысокую продолжительность жизни, во всяком случае в сравнении с развитыми странами. Если бы для сегодняшней России была характерна стадия кризиса, а он длится куда меньший срок, нежели стагнация, то преодолеть его было бы легче. И те тренды, которые тянут страну вниз, вовсе не позволяют выйти на траекторию экономического роста. И здесь академик обращается к проблеме оттока капитала, который стал уже постоянной тенденцией — с 2008 г.

Падение реальных доходов населения логичным образом приводит к падению платежеспособного спроса — и такая тенденция характерна для нашей страны уже шесть лет (речь идет о периоде 2013—2018 гг.). И, как следствие падает розничный оборот и ввод жилья (2016—2018). Но не только экономические, и демографические показатели также негативно отражаются на экономическом росте — точнее, проявляются в его отсутствии. Падение рождаемости приводит к нехватке рабочей силы.

О новых источниках экономического роста

Говоря о путях преодоления стагнации, академик обращается к опыту президента Р. Рейгана, который благодаря снижению налогов, даже для богатого населения, создал тем самым благоприятные условия для инвестирования. Здесь А. Г. Аганбегян говорит о том, что российская налоговая система формировалась во времена высоких цен на энергоресурсы. Сейчас же действующая налоговая система не является адекватной новым реалиям. Поднять же реальные доходы населения можно путем перехода к дефицитному бюджету — на уровне 2—3% ВВП, что вполне безопасно, по европейским меркам. Причем дефицит бюджета вполне выгоден стране — и не только по причине того, что таковой может выступать источником дополнительного финансирования. Также это и эмиссия долгосрочных ценных бумаг, которые так нужны для формирования неспекулятивной природы российского рынка ценных бумаг. И, кроме того, долгосрочные государственные ценные бумаги могут стать источником низкопроцентных банковских инвестиционных фондов [1; 2].

Ключевым источником инвестиций академик называет банковские финансы. Мы недооцениваем роль банковского сектора с точки зрения высокой консолидации в нем финансовых ресурсов. На долю инвестиционного кредита из всей величины банковских активов приходится лишь 1,6%. В принципе на долю инвестиционного кредита в основной капитал в России приходится лишь 8% среди всех инвестиций, когда в странах Запада и Америки такая цифра находится на уровне 40—50%. Направлять деньги банков нужно в первую очередь на вложения в высокотехнологичные сферы. Кроме того, средства банков очень нужны для инвестирования в образование. Низкопроцентные кредиты позволят задать хороший импульс в сторону роста стимулов населения к своему образованию. А это и есть не что иное, как реализация указа президента в отношении создания высокопроизводительных и высокообразовательных рабочих мест [Там же].

Вторым источником инвестиционного роста академик называет золотовалютные резервы. Из 500 млрд руб. таковых можно по меньшей мере 200 млрд руб. направить на технологическое обновление действующих производств, тогда оставшихся средств будет вполне достаточно для обеспечения безопасности страны.

Средства предприятий — еще один источник инвестиционного роста. Сегодня около половины инвестиций происходит из прибыли, в то время как таковая еще и облагается немалым налогом. Здесь академик предлагает отказаться от налогообложения части прибыли, направляемой на технологическое перевооружение. Четвертым источником академик называет средства от приватизации крупных государственных корпораций. И здесь он акцентирует внимание на опыте Москвы, когда приватизация аэропорта Внуково и Банка Москвы дали хорошую выгоду. Пятым источником являются средства населения. Здесь можно сформировать взаимовыгодное партнерство государства и населения — например, в сфере жилищного строительства и производства легковых автомобилей.

И еще одним источником — можно сказать, источником особой значимости — академик называет внешний государственный долг. Сейчас внешний долг составляет 33 % ВВП, когда в странах Европы он находится на уровне 80 % ВВП, а в Китае и Японии вовсе 200—250 %.

О направлениях инвестирования

Теперь речь пойдет о том, куда направлять изысканные средства с тем, чтобы достичь этого самого экономического роста. Для перехода на качественно новую технологическую ступень нужно направлять средства в первую очередь на техническое перевооружение энергетики, машиностроения, химической, легкой промышленности, сельского хозяйства, сферы ЖКХ, здравоохранения. Производительность труда нужно повышать не просто воздействуя на качество человеческого капитала, но и на производительность основных фондов. Во-вторых, нужно в разы (сначала в два, затем и в три) увеличивать долю высокотехнологичных отраслей в ВВП. В-третьих, нужно радикально совершенствовать транспортно-логистическую инфраструктуру. В-четвертых, наращивать объемы жилищного строительства — и наращивать его в сторону и комфорта. Конечно, нужно финансировать сферу «экономики знаний».

С. Ю. Глазьев

Академик РАН С. Ю. Глазьев открыто винит Центральный Банк в создании условий, в явном виде препятствующих экономическому росту. Повышение ключевой ставки на уровень выше рентабельности многих производств загнало страну в стагфляционную ловушку [3]. С. Ю. Глазьев говорит о том, что для достижения задач, поставленных президентом, нужно выходить на путь но-

вой индустриализации, модернизации. Для перехода на новый технологический уклад необходима качественная, скоординированная система мер по макроэкономической стабилизации. И здесь следует учитывать систему длинных волн, характерных для мировой экономики. В момент глобальных изменений, в периоды перехода экономик на новый технологический уклад становится возможным тот самый опережающий прорыв, которого так требует президент.

Критикуя отношение монетаристов к возможностям экономического роста, академик показывает свой вполне оптимистичный настрой: достичь темпов экономического роста на уровне выше среднемировых вполне можно. Резервы, что есть у страны, вполне могут быть ориентированы на это. Здесь академик акцентирует внимание на имеющемся у страны производственном, человеческом и научно-технологическом потенциале, который совершенно точно может дать как минимум 8 % ежегодного экономического роста. И, как и А. Г. Аганбегян, С. Ю. Глазьев опять же обращается к инвестициям: заявленный 8%-ный рост возможен при росте инвестиционных вложений в освоение новых технологий на уровне не менее 15 %.

Академик совершенно не предлагает забывать о таргетировании инфляции, но в очередной раз критикуя действия ЦБ, он говорит о необходимой расстановке приоритетов, ключевым из которых должен стать экономический рост. А сдерживать инфляцию нужно научиться не просто силами решений ЦБ, но и формированием целого комплекса мер по ценообразованию, валютному и банковскому регулированию, мер по развитию конкурентной среды и сдерживанию власти монополий. А сдерживание инфляции в конечном итоге должно быть обеспечено естественным путем — путем снижения издержек, ставшего результатом научно-технического прогресса [3].

Сегодня наступило то время, когда нужно прийти к системному стратегическому планированию социально-экономического роста. Требуются индикативные планы — оценка деятельности правительства, министерств, крупных государственных корпораций должна даваться по критерию роста инвестиций в подведомственные им отрасли. Необходимы эффективно функционирующие механизмы частно-государственного партнерства. Банковская система должна быть заточена под кредитование инвестиционных проектов по модернизации ключевых отраслей экономики. На государственные банки нужно обратить особое

внимание — и оценку их деятельности опять же давать с позиции реализации блага в виде доступного инвестиционного кредита. И, что самое важное, это координация. Деятельность всех упомянутых субъектов должна быть приведена в соответствие с задачами по подъему инвестиционной и инновационной активности [3].

Сравнивая темпы экономического роста России и Китая, академик в явной форме высмеивает доклады правительства о проделанной работе. Правительство должно знакомить нас с достижениями, согласованными с целями президента, — а вместо этого правительство рапортует о некой «новой реальности», вследствие которой достичь этих целей не представляется возможным [4]. Академик С. Ю. Глазьев считает это явным оправданием — не больше. Если проводить сравнительный анализ экономик стран, то подъем таковых в XX в. был достигнут резким ростом внутренних инвестиций. А задача по достижению в нашей стране нормы накопления в 27% так и не выполнена. В Китае же — для сравнения — эта величина находится на уровне 45% [Там же].

Закон о стратегическом планировании принят — и это положительный сдвиг. Однако реализация такового станет эффективной, только если в стране «заработает» кредит. Нужно создавать целевые механизмы кредитования, которые должны строго соотноситься с задачами экономического роста. Однако наш ЦБ не то что не дает деньги экономике, он только сам занимает их.

В. В. Ивантер

Академик РАН В. В. Ивантер согласен и с двумя выше упомянутыми академиками в вопросе того, что Россия вошла в период стагнации. Та стабилизация, которая была достигнута — низкие темпы инфляции, накопление золотовалютных резервов, сокращение внешнего государственного долга, достижение бездефицитного бюджета — эти, казалось бы, положительные, результаты оказались в некотором противоречии с экономическим ростом [6]. Продолжение такого сценария достаточно скоро приведет к отставанию России по части среднелюдского номинального ВВП от Китая, Индии и Турции.

Относительно значимости инвестиций для экономического роста — здесь все академики солидарны друг с другом. В. В. Ивантер же акцентирует внимание на том, что в стране уже есть колоссальный потенциал производственных мощностей, но они попросту не используются. Загруженность

производственных мощностей сегодня находится на уровне 75—85% — и такая цифра является максимальной — она характерна лишь для топливной промышленности. Для прочих отраслей национальной экономики загруженность и вовсе ниже 65% [6].

В качестве второго источника экономического роста В. В. Ивантер называет потенциал роста интенсивности использования человеческих ресурсов. Около 20% занятых трудоустроены не на полный рабочий день; примерно 25% заняты низкоквалифицированным трудом. Эти ресурсы легко можно высвободить по результатам модернизации основного капитала [6; 8].

Третьим источником экономического роста являются финансовые ресурсы, резервы которых также не исчерпаны. Академик дает следующую оценку: по состоянию на 2018 г. в финансовой системе накоплено около 10% избыточных финансовых ресурсов. Избыточных — не в смысле, что они не нужны, а именно в том смысле, что они не используются для достижения экономического роста.

В. В. Ивантер говорит и о нереализованном потребительском спросе. В отношении товаров длительного пользования объем нереализованного спроса сопоставим с 2—3 годовыми объемами выпуска таких товаров. Этот нереализованный спрос и не запускает механизм полной загрузки мощностей. Называя факторы сдерживания экономического роста, академик помимо конечного спроса указывает и на технологическую отсталость производств, которая характерна далеко не для отдельных отраслей, а именно для массы. Здесь академик явно критикует бюджетную политику государства, указывая на невозможность полностью задействовать потенциал экономического роста в условиях расходования бюджетных средств под национальные проекты. Изменение структуры бюджетных расходов не сопровождалось ростом таковых — именно в этом проблема. Бюджетные инвестиции в рамках национальных проектов дадут лишь 0,3—0,4 процентных пункта к экономическому росту [6]. Поэтому раз бизнес не готов вкладывать средства в стагнирующую экономику и нет у нас нормы накопления в 25—27% ВВП, то инициатива по достижению экономического роста должна лечь на плечи государства, которое должно инвестировать средства в модернизацию инфраструктуры. Говоря о факторах роста со стороны спроса и со стороны предложения, академик дает следующую оценку. Со стороны факторов спроса 2,6% — валовое накопление, 1,1% — по-

требление домашних хозяйств, 0,8% чистый экспорт, 0,3% государственные расходы. Со стороны факторов предложения: 1,5% экономическая инерция, 1,0% развитие инфраструктуры, по 0,8% ввод жилья и модернизация машиностроения и 0,7% эффективность экспорта [7]. Общая сумма экономического роста составит 4,8% — а это вполне соотносится с поставленными президентом задачами — в 1,5 раза к 2024—2025 гг. увеличить ВВП.

В. В. Ивантер говорит о том, что если денежно-кредитная политика и финансовая политика у нас вполне определены, то экономическая политика является размытой. Тем временем и монетарная, и финансовая политика не являются самостоятельными — они должны быть согласованы с целями экономической политики. А потому для достижения цели экономического роста должна быть сформулирована целенаправленная экономическая политика, сейчас же она, скорее, латентная [9]. В связи с этим академик выдвигает следующие требования к экономической политике. Во-первых, это соответствие принципу цельности, системности: цели развития, ресурсы, программы развития, сектора экономики и региональные аспекты — все должно быть синхронизировано и согласовано. Во-вторых, нельзя забывать о принципе учета ресурсно-технологической неоднородности российской экономики. В-третьих, должен быть реализован принцип приоритетности — выбор конкретных точек роста позволит сосредоточить ресурсы, а не распылять их. И, наконец, все виды политики — будь то денежно-финансовая, фискальная, политика институциональных преобразований — должны быть включены в единый контур экономической политики, нацеленной на экономический рост и научно-технологическую модернизацию [8].

**А. Л. Кудрин, Г. И. Идрисов, В. Н. Княгинин,
Е. С. Рожкова, А. Ю. Кнобель**

С необходимостью выйти на новый технологический уровень солидарен и авторский коллектив в лице А. Л. Кудрина, Г. И. Идрисова, В. Н. Княгинина, Е. С. Рожковой. Говоря о снижении темпов роста производительности труда и основного капитала, авторы делают акцент на особенностях российской экономики в отношении производительности. Рост производительности труда для России нужен не только с целью достижения экономического роста как такового, а и для цели ликвидации отставания страны от ряда других стран, и уже последующего опережения [5]. Авторы говорят о низком уровне инновационного потен-

циала, недостаточной результативности научно-технологической деятельности, невысоких результатах в области цифровизации и платформизации.

Если говорить о создании нормативно-правового поля, здесь Россия уже лет десять идет по пути формирования системы регулирования инновационной, научно-технологической деятельности. Была создана система финансирования инновационных проектов под эгидой государственных и федеральных целевых программ. Технологической перезагрузке страны помогают и программы инновационного развития, в которых принимают участие государственные корпорации и корпорации с государственным участием. В 2016 г. расходы по реализации таких программ достигли значения 1,35 трлн руб, что составляло около 1,7% ВВП [5]. По оценкам авторского коллектива, затраты на технологические инновации промышленности за период 2010—2015 гг. выросли в 26 раз. Эти государственные меры создали некое «окно возможностей» для страны — возможностей занять лидирующие позиции по ряду технологических направлений на мировой арене. Однако вопрос эффективности реализованных мер остается открытым. И здесь авторы говорят о высокой зависимости инициатив от бюджетного финансирования. Быстрая коммерциализация решений — вот чего сегодня требует любая инициатива. А в условиях ограниченности средств и ненацеленности бюджетных институтов на технологическое развитие эффективность применяемых инструментов становится ограниченной.

Авторы констатируют запоздание вовлечения России в новую технологическую революцию. Они дают следующую оценку: для достижения к 2024 году темпов экономического роста на уровне 4% нужно добавить в экономику порядка 4,6 млн занятых и 40 трлн руб. инвестиций в основной капитал сверх инерционного сценария развития. России следует инициировать собственную технологическую революцию к 2024 г. А для этого нужно запустить в реализацию систему мер, включающую модернизацию традиционных секторов, форсировать масштаб передовых высокотехнологичных отраслей и рынков — чтобы достичь уровня в 10% ВВП (сегодня это 1%), приоритетным сделать направление цифровизации, сформировать эффективно действующие институты развития и поддержки технологического предпринимательства, сохранять и совершенствовать научную базу [Там же].

Отдельное исследование А. Л. Кудрина и А. Ю. Кнобеля посвящено влиянию бюджетной политики на экономический рост [10]. Экономисты

исследуют влияние структуры государственных расходов на возможный экономический рост страны. В структуре расходов бюджета расширенного правительства авторы выделяют производительные расходы и непроизводительные. К первой категории отнесены расходы на инвестиции в человеческий капитал, как то: расходы на образование, здравоохранение и спорт, дорожную инфраструктуру и транспорт. Ко второй категории относятся так называемые «силовые статьи бюджета» — расходы на национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность. Математический расчет в отношении оценки мультипликаторов бюджетных расходов дал результат: силовая категория расходов имеет меньший мультипликативный эффект для темпов экономического роста [10].

**В. В. Кулешов, А. В. Алексеев,
М. А. Ягольницер**

Научный труд академика РАН В. В. Кулешова и его соавторов посвящен когнитивному моделированию с выделением двух ключевых блоков российской экономики — сырьевого и аграрного. Как и все выше рассмотренные экономисты, В. В. Кулешов, А. В. Алексеев, М. А. Ягольницер солидарны с тем, что сегодня российская экономика находится в стадии стагнации, а также с тем, что сложившаяся денежно-кредитная политика никак не нацелена на экономический рост.

Авторы разработали матрицу сценариев развития социально-экономической системы. Результатом имитационного моделирования стали пять сценариев [11]. Для Сценария 1 характерен относительно устойчивый — в 1,5% — рост добывающей промышленности. Валютный курс в этом сценарии стабилен. Монетарная политика не направлена на инновационный рост и активизацию промышленной политики. Темп роста аграрного сектора составляет 2,5%. Обрабатывающая промышленность растет лишь на 0,3%, сектор услуг — на 0,7%. По результатам реализации Сценария 1 экономический рост будет достигнут на уровне 1,5%.

Согласно Сценарию 2 сырьевой сектор растет вдвое быстрее — доходы удваиваются в сравнении с первым сценарием. Цены на нефть растут на 10%. Слабеет поддержка других секторов экономики. Тогда экономический рост составит около 2%.

Согласно Сценарию 3 сырьевой сектор развивается в неблагоприятных условиях: цены на нефть падают на 10%, тогда и темпы роста экономики падают на треть.

Сценарий 4 является оптимистичным — причем несырьевым. Несмотря на падение нефтяных цен растет инновационная активность обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и сектора услуг. Монетарная политика является стимулирующей — ключевая ставка падает на 0,5%, эмиссия денег растет на 0,5%. Экономический рост в этом случае превысит 3,5% в год. Но такой рост становится возможным лишь в условиях активизации промышленной политики, проведения институциональных реформ, роста качества человеческого капитала, инфраструктурных преобразований в экономике.

И, наконец, Сценарий 5 — согласно нему все отрасли экономики растут. Это самый оптимистичный сценарий. Ко всем оптимистичным тенденциям Сценария 4 вдобавок растут и цены на нефть. И тогда экономический рост составит 5% в год.

Д. А. Медведев

На выступлении на X Гайдаровском форуме «Россия и мир: национальные цели развития и глобальные тренды» Д. А. Медведев произнес речь, которая впоследствии была опубликована [12]. Особой концепции развития России, концепции достижения экономического роста, озвучено не было. Председатель правительства, коим Д. А. Медведев был на тот момент, точно озвучил вызовы, глобальные изменения и некоторые национальные тенденции и проблемы. Он озвучил и высокий уровень неопределенности, характерный сегодня для всех сторон общественной жизни, и ускорение и рост масштабов цифровизации, которая несет в себе не только возможности, но и риски, и необходимость постоянной модернизации инфраструктуры ввиду этой самой цифровизации. Не забыл отметить, что цифровизация и модернизация — это дорого, но нужно. Несколько особняком задел экологические проблемы. Упомянул и о социальном неравенстве. В качестве вызовов определил и несправедливость распределения выгод от развития глобальной экономики и расширения международной торговли, и диспропорцию между растущим весом развивающихся стран и их участием в определении правил международной торговли. Озвучил тупиковое состояние статистики, указав на вопрос нужности или ненужности подсчета ВВП. И, конечно, затронул проблему регуляторов. Напомнил, что российская стратегия на среднесрочную перспективу сформулирована в Указе Президента от 7 мая 2018 г., а тактические

меры — в Основных направлениях деятельности Правительства, принятые на шестилетний период.

Д. А. Медведев указал на то, что нужно ставить конкретные целевые ориентиры, использовать проектный подход, ориентироваться на кадровое и ресурсное обеспечение. Отрапортовал, что правительство «четко структурирует работу по достижению национальных целей развития, стремится не только использовать свои традиционные преимущества, но и трансформировать глобальные вызовы в новые источники роста» [12].

Говоря о вызовах, он называет необходимость развития инфраструктуры. И здесь он сосредоточивает свое внимание на развитии магистральной инфраструктуры: на реализацию этого проекта до конца 2024 г. запланированы расходы в объеме 6 трлн руб. И это в том числе и внебюджетные инвестиции. Он сделал акцент на активизации частных инвестиций, однако, как мы видим по оценкам академиков, только частные инвестиции сегодня не могут дать сильного эффекта для экономического роста. Далее, развивая начатую мысль, он переходит к необходимости пересмотра нормативных актов, разработанных еще в советские времена и сегодня не отвечающих требованиям действительности. В этом плане нужно снизить регулятивную и надзорную нагрузку на предпринимательский сектор с целью активизации частных инвестиций.

Вторым вызовом Д. А. Медведев определяет промышленную революцию и развитие цифровых технологий. И здесь он говорит о том, что, с одной стороны, мы неплохо смотримся на фоне ряда стран, но с другой — «цифровой разрыв» велик, особенно в отношении развития по отраслям и регионам.

Отдельной проблемой Д. А. Медведев назвал дефицит компетенций в государственном аппарате. Третий вызов — кардинальная трансформация рынка труда и риски в отношении роста безработицы занятых низкоквалифицированным трудом.

Вопреки трудам академиков, оперирующих статистическими показателями и фактами, Д. А. Медведев отмечает, что к 2017—2018 гг. экономика страны вошла в положительную фазу делового цикла и произошла некая адаптация к возникшим ранее шокам [13]. Все те результаты, которые академики не ставят в достижения, Д. А. Медведев назвал таковыми: это и макроэкономическая стабилизация, смягчение финансовых проблем, недопущение роста долговой зависимости, избежание кризиса банковской системы. Особо он выделил достижение устойчивости государственных ин-

ститутов, благодаря которому страна избежала политического кризиса.

Д. А. Некипелов

Академик РАН Д. А. Некипелов поддерживает позицию А. Г. Аганбегяна в отношении излишнего объема золотовалютных резервов, часть которого смело можно было использовать на нужды экономического роста. Анализируя тренды доходов бюджета, академик ссылается на 2011—2014 гг., когда отклонения были максимальны и составляли 130 млрд долл. А значит, оставить резервы на уровне 200—250 млрд долл. — это вполне рациональное решение. Вторую же половину или даже большую часть накопленных резервов можно и нужно использовать [14]. С другой стороны, Д. А. Некипелов находится в некоторой оппозиции по отношению к высказываниям С. Ю. Глазьева о низком уровне монетизации экономики. Д. А. Некипелов констатирует, что уровень монетизации экономики в нашей стране постоянно растет. Во-вторых, рост монетизации не должен быть искусственным, а должен стать исключительно итогом рыночных взаимодействий, а именно результатом роста спроса экономических агентов на ликвидность. И, в-третьих, не будет эффективным решение о смягчении денежной политики в условиях, когда существует профицит ликвидности в банковском секторе и когда в реальном секторе экономики накоплены существенные денежные средства, которые экономические агенты не стремятся трансформировать в инвестиции. И такое поведение является вполне рациональным — ввиду того, что крайне сложно сегодня найти такие сферы инвестирования, которые относительно быстро дали бы процент, выше среднего рыночного безрискового.

Б. Н. Порфирьев

Академик РАН Б. Н. Порфирьев также солидарен с вышеупомянутыми академиками и определяет состояние нашей страны как затянувшуюся стагнацию. Б. Н. Порфирьев, как и А. Г. Аганбегян, указывает на невозможность легкого и быстрого выхода экономики из состояния стагнации. Стагнация не кризис, и выйти из нее куда сложнее. По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, при сохранении сложившихся трендов — а именно при тех же вложениях в основной и человеческий капитал — экономический рост ограничен 2 % в год [15]. При таком сценарии Россия к 2024 г. займет лишь седьмое место в списке ведущих экономик мира, пропустив вперед Индонезию.

В то же время, как и В. В. Ивантер, Б. Н. Порфирьев говорит о наличии неплохого потенциала роста в период 2019—2025 гг. Он приводит цифру на уровне 4%. И такой рост вполне отвечает и задачам, поставленным президентом РФ, и, более того, перестанут быть актуальными финансовые санкции против России. Говоря об инвестициях в технологическое перевооружение производств как о резерве экономического роста, академик называет два направления инвестирования. Первое — это модернизация обрабатывающих производств, что, в свою очередь, повысит производительность труда. В обрабатывающей промышленности около 22% занятых — это работники низкой квалификации, низкоинтенсивного труда и, как следствие, низкооплачиваемые. И второе направление — модернизация топливно-энергетического комплекса. Именно этот комплекс выступает потребителем высокотехнологичной продукции. И не стоит забывать о нем как об источнике доходов от экспорта углеводородов, спрос на которые не будет падать в течение ближайших 10 или даже 15 лет. Кроме того, Б. Н. Порфирьев называет ТЭК ключевым источником финансирования проектов в области импортозамещения.

Как и многие вышеупомянутые экономисты, Б. Н. Порфирьев указывает на невозможность технологического перевооружения без инвес-

тиций в фундаментальную и прикладную науку. И, наконец, поддерживая С. Ю. Глазьева, Б. Н. Порфирьев также подчеркивает необходимость удешевления стоимости кредита, для чего предлагает снизить ключевую ставку до уровня в 4%. Он также предлагает как можно шире использовать институт проектного финансирования. Эти инвестиционные проекты и должны стать частью национальных проектов. Он акцентирует внимание и на вкладе регионов в экономический рост, говоря о невозможности превысить 2%-ный темп без формирования точек роста в традиционных промышленных регионах — на Урале, в Поволжье, Сибири.

Обзор трудов, опубликованных в последние три года, дал понимание настроения экономистов в отношении потенциала экономического роста. С одной стороны, мы видим некое единство мнений по поводу невозможности достижения экономического роста в среднесрочной и уж тем более в долгосрочной перспективе, без запуска нормального, качественного, эффективно действующего инвестиционного и инновационного механизма. С другой стороны, инструменты, при помощи которых следует добиваться этого роста, могут различаться.

Список литературы

1. Аганбегян А. Г. О драйверах социально-экономического роста // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 218, № 4. С. 180—209.
2. Аганбегян А. Г. О неотложных мерах по возобновлению социально-экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2019. № 1 (172). С. 3—15.
3. Глазьев С. Ю. О приведении макроэкономической политики в соответствие с целями развития страны, поставленными президентом России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. Т. 221, № 1. С. 69—78.
4. Глазьев С. Ю. Методология опережающего развития экономики: как решить поставленную президентом России задачу рывка в экономическом развитии // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 218, № 4. С. 124—132.
5. Идрисов Г. И., Княгинин В. Н., Кудрин А. Л., Рожкова Е. С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5—25.
6. Ивантер В. В. Возможности ускорения темпов экономического роста в России // Общество и экономика. 2019. № 7. С. 5—11.
7. Ивантер В. В. Потенциал экономического роста в России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 218, № 4. С. 70—80.
8. Ивантер В. В., Говтвань О. Дж., Гусев М. С., Ксенофонтов М. Ю., Кувалин Д. Б., Моисеев А. К., Порфирьев Б. Н., Семикашев В. В., Узяков М. Н., Широков А. А. Система мер по восстановлению экономического роста в России // Проблемы прогнозирования. 2018. № 1 (166). С. 3—9.

9. Ивантер В. В. Странности российского экономического развития и способы повышения темпов экономического роста // Научные труды Вольного экономического общества России. 2018. Т. 214, № 6. С. 234—248.

10. Кудрин А. Л., Кнобель А. Ю. Бюджетная политика как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2017. № 10. С. 5—26.

11. Кулешов В. В., Алексеев А. В., Ягольницер М. А. Оценка роли природных ресурсов в обеспечении экономического роста страны: когнитивный анализ и принятие решений // Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2018. Т. 1, № 3. С. 297—307.

12. Медведев Д. А. Выступление на пленарной дискуссии X Гайдаровского форума «Россия и мир: национальные цели развития и глобальные тренды» // Государственная служба. 2019. Т. 21, № 1 (117). С. 6—9.

13. Медведев Д. А. Россия-2024: стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5—28.

14. Некипелов А. Д. Некоторые соображения о возможностях ускорения роста российской экономики // Научные труды Вольного экономического общества России. 2018. Т. 214, № 6. С. 370—379.

15. Порфирьев Б. Н. Перспективы экономического роста России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. Т. 221, № 1. С. 83—91.

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.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 7—16.

ECONOMIC GROWTH: WHAT RUSSIAN ECONOMISTS ARE TALKING ABOUT

D. S. Benz

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

In the article, the author shows the views of economists, published during the last two-three years and devoted to the economic growth problem. The author summarizes the provisions stated in works of scientists and authorities. The author shows unity of opinions concerning the importance of investment and innovative activity for economic growth. Besides, most of economists agree in opinion on a question of modernization (only the directions of productions can differ) and to transition to the new technological level of development without which the way to prosperity is closed in the long term.

Keywords: *economic growth, stagnation, investment, innovation, human capital, macroeconomic policy, monetary policy, and economic growth potential.*

References

1. Aganbegian A. G. (2019) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 218, no. 4, pp. 180—209 [in Russ.].
2. Aganbegian A. G. (2019) *Problemy prognozirovaniya*, no. 1 (172), pp. 3—15 [in Russ.].
3. Glazyev S. Y. (2020) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 221, no. 1, pp. 67—78 [in Russ.].
4. Glazyev S. Y. (2019) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 218, no. 4, pp. 124—132 [in Russ.].
5. Idrisov G. I., Knyaginina V. N. [et al.]. (2018) *Voprosy Ekonomiki*, no. 4, pp. 5—25 [in Russ.].

6. Ivanter V. V. (2019) *Obschestvo i ekonomika*, no. 7, pp. 5—11 [in Russ.].
7. Ivanter V. V. (2019) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 218, no. 4, pp. 70—80 [in Russ.].
8. Ivanter V. V., Govtvan O. D. [et al.]. (2018) *Problemy prognozirovaniya*, no. 1 (166), pp. 3—9 [in Russ.].
9. Ivanter V. V. (2019) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 214, no. 6, pp. 234—248 [in Russ.].
10. Kudrin A. L., Knobel A. Y. (2017) *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 5—26 [in Russ.].
11. Kuleshov V. V., Alekseev A. A. (2018) *Interjekspo Geo-Sibir'*, vol. 1, no. 3, pp. 297—307 [in Russ.].
12. Medvedev D. A. (2019) *Gosudarstvennaja sluzhba*, vol. 1, no. 1 (117), pp. 6—9 [in Russ.].
13. Medvedev D. A. (2018) *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 5—28 [in Russ.].
14. Nekipelov A. D. (2018) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 214, no. 6, pp. 370—379 [in Russ.].
15. Porfiriev B. N. (2020) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 221, no. 1, pp. 83—91 (In Russ.).

ГЕНЕЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ

Т. Д. Одинокова

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Страхование является одной из древнейших экономических категорий, которая прошла не один этап эволюции и, несмотря на столь продолжительный период истории своего развития, до сих не имеет единой точки зрения на понимание ее экономической сущности. А присутствие в теории множества разных подходов не дает возможности четкого понимания практического применения страхования в регулировании экономических процессов и использовании всего потенциала данного инструмента, что говорит об актуальности этого вопроса на современном этапе развития страховой науки и практики. В связи с этим целью статьи является определение этапов развития и раскрытие экономической сущности данной категории с учетом периодов ее эволюции на основе изучения предпосылок и причин генезиса¹ страхования. Достижение автором поставленной цели позволит проследить эволюцию, современные тренды и определить перспективу развития страхования.

Ключевые слова: *страхование, история страхования, эволюция страхования, экономическая сущность страхования, перспективы развития страхования.*

Возрастание роли страхования в экономической и социальной жизни страны требует теоретического осмысления его места в системе рыночных отношений с целью эффективного практического применения. В связи с этим особую актуальность приобретают знания, которые направлены на определение понятийного аппарата и целевого назначения инструментов данной экономической категории. Для определения или уточнения трактовок основных понятий, связанных с практическим применением страхования необходимо рассмотреть эволюцию его развития, чтобы увидеть специфические характеристики, присущие данной категории, прошедшие проверку временем и адаптацию. Однако, как показывает анализ существующих научных подходов к изучению экономической сущности страхования, не все подходы учитывают специфику генезиса данной категории. В связи с этим целью статьи является определение этапов развития и раскрытие экономической сущности данной категории с учетом периодов ее эволюции на основе изучения предпосылок и причин генезиса.

В настоящее время по теме статьи накоплен достаточно обширный перечень научных трудов. Во-первых, к ним относятся работы В. Эренберга [1], А. Манэса [14], В. К. Райхера [16], В. П. Крюкова [11], посвященные стремлению синтезировать взгляды и определить периоды генезиса страхо-

вания. Во-вторых, необходимо отметить исследования Е. В. Коломина [10], К. Г. Воблого [6], П. А. Никольского [15] и других, посвященные изучению специфики страхования в социалистическом государстве. В-третьих, выделяется значительное число работ, раскрывающих страхование с позиции теоретических подходов, среди которых хочется выделить труды У. Гобби [2], А. Вагнера [3], В. Б. Гомелли [7], А. И. Худякова [21], В. В. Шахова [22] — каждый из данных авторов раскрывал сущность страхования с позиции критического осмысления.

Каждый из перечисленных (или даже не упомянутых) авторов внес большой вклад в понимание, уточнение и совершенствование страхования, заложив мощный научный фундамент для его развития. Так, многие ученые прошлого особое внимание уделяли исследованию сущности страхования, эволюции и периодизации его развития и взаимосвязи со смежными экономическими категориями (финансы и кредит). Современные ученые, например С. В. Куликов [12], С. В. Землячев и И. В. Россихина [9], в основном делают акцент на исследовании сущности и роли страхования в экономике, при этом стараясь не вступать в дискуссию по вопросу взаимосвязи с другими категориями, в том числе с финансами. Как показал анализ научной литературы по исследуемой теме, большинство авторов ограничиваются определением своей точки зрения в учебной литературе, основываясь на общих теоретических положениях

¹ Под генезисом (греч. *génésis*) понимается зарождение и последующий процесс развития, приведший к определенному состоянию, виду, явлению [5].

либо опираясь на действующие законодательные акты, и мало кто из современных исследователей решает привнести что-то новое в раскрытие сущности самой категории, зачастую ограничиваясь исследованием отрасли или вида страхования.

Нельзя не согласиться с мнением профессора В. Б. Гомелли [7] в том, что если ученые прошлого и настоящего в чем-то ошибались и ошибаются, то это естественно. Все исследователи работают как могут, как позволяют их способности и фактическая база исследования. По нашему мнению, в исследовательских работах важен не только результат, но и сам процесс конкретного исследования и какие были использованы инструменты и методы познания, что позволяет рассмотреть с разных сторон и учесть многообразие форм и видов страхования, раскрыть специфику и определить перспективу его применения. В целом, положительно оценивая вклад ученых в определение и раскрытие генезиса страхования, следует отметить, что на современном этапе рассматриваемой нами проблеме мало кто уделял внимание и, если кто-то и понимал вопрос, то периодизацию и отслеживание тенденции воззрений в рамках выделенных этапов не рассматривали.

Актуальность поднятого вопроса в рамках данной статьи позволяет сформулировать проблему нашего исследования, которая заключается в устранении теоретического разрыва между существующими научными подходами к определению экономической сущности страхования и необходимости их соотнесения с происходящими преобразованиями, определившими изменения в понимании роли страхования как инструмента управления социально-экономическими процессами страны.

Методология: для решения сформулированной в данном исследовании проблемы автор использовал общенаучные методы, такие как анализ, синтез, обобщение и индукция.

Человечество всегда сталкивалось, сталкивается и будет сталкиваться с определенными трудностями, многие из которых обусловлены реализацией различных видов рисков. По мере развития цивилизации увеличивается частота потерь от реализации рисков, что привело к появлению идеи и концепции объединения людей по совместному покрытию ущерба. Именно наличие рисков в экономике и потребность нахождения источника финансирования неблагоприятных последствий в случае их (рисков) реализации повлияли на становление и развитие самозащиты и взаимопомощи, а в дальнейшем и такой экономической отрасли, как страхование.

Но не только эти факторы явились предпосылками, их было немало, и лишь их совокупность могла повлиять на проявление причин, обусловивших зарождение страхования. Немногие ученые этому вопросу уделяли внимание, однако для понимания эволюции сущности и значимости страхования это имеет существенное значение. Так, В. Ю. Абрамов [4. С. 1—2] выделяет следующие предпосылки:

— наличие опасностей, способных причинить имущественный либо иной материальный вред, наступление которых невозможно предотвратить (объективный фактор);

— появление у людей опасения за сохранность и сбережение материальных и личных нематериальных благ (субъективный фактор);

— необходимость, а также желание и стремление людей бороться доступными методами и способами с теми опасностями, которые вызывают у них известный страх и опасение от наступления вредоносных последствий (совмещение объективного и субъективного факторов).

С первой выделенной В. Ю. Абрамовым предпосылкой мы согласимся, однако с некоторой оговоркой, а именно речь идет о наступлении не просто опасностей, а опасностей, которые могут причинить индивиду значительный ущерб, в случае наступления которого у индивида может и не быть источника финансирования или от него потребуются существенные финансовые вложения. Следует отметить также, что не просто «виртуальность» опасности устрашает людей, а ее реальное воплощение «пока гром не грянет, мужик не перекрестится!».

Помимо этого, по мнению профессора В. Б. Гомелли [7. С. 74], к объективным предпосылкам следует добавить переход от натуральной к товарной экономике, который «породил товар особого рода — деньги — как эквивалент стоимости любых иных товаров», поскольку именно эти отношения определяют возможности обмена благами, а экономическая категория страхования — товар особого рода — возникает именно на стадии обмена.

Немаловажное значение при определении предпосылок развития страхования играют субъективные факторы, к которым следует отнести страх и осознание его влияния на те ценности, которые могут быть потеряны, а также стремление с ним бороться. При этом осознание ценности жизни, здоровья и среды обитания должно прийти не только к самому индивиду, но и к общности, к которой он относится (караван, союз, коллегия, гильдия, артель, предприятие, социум и др.), а также важно стремление данной общности к решению пробле-

мы борьбы с опасностями (поскольку от мнения и решения одного человека страховой фонд сам по себе не образуется). Именно способ солидарной замкнутой раскладки ущерба лег в основу становления и развития страхования. Также следует отметить, что люди боятся не самой опасности, а тех последствий, к которым она (опасность) может привести. К таким последствиям могут быть отнесены и благоприятные (шанс), и неблагоприятные (риск) события. И риски больше пугают людей именно своей непредсказуемостью нанесения вреда. А соединение таких (субъективного и объективного) факторов, как необходимость и стремление борьбы с последствиями этих страхов, определяют перспективы принятия решений об управлении рисками.

Подводя итоги вопроса о предпосылках появления (зарождения) страхования, предлагаем выделить следующие основные объективные и субъективные предпосылки:

1) наличие опасностей, причины наступления которых невозможно определить, и их неблагоприятное воздействие (объективный фактор);

2) наличие большого количества объектов, подверженных риску и неопределенность в отношении суммы ущерба для индивида и среды его обитания (объективный фактор);

3) переход от натуральной экономики к товарной (объективный фактор);

4) появление денег как универсального эквивалента стоимости и средства обмена (объективный фактор);

5) страх перед последствиями наступления опасностей (субъективный фактор);

6) осознание общностью ценности жизни, здоровья и среды обитания людей (субъективный фактор);

7) необходимость и стремление людей бороться с последствиями наступления опасных событий (совмещение объективного и субъективного факторов).

Как верно подмечено В. Ю. Абрамовым [4. С. 2], «пока будет существовать субъективный — человеческий — фактор, будет существовать и страхование. Другими словами, страхование будет сопровождать человечество столько, сколько будет существовать мысль о том, как выжить в сложных и опасных ситуациях». По мнению А. И. Худякова [21. С. 8], «в этом смысле страхование возникло вместе с самим человеком и является неотъемлемым свойством его природы, как и природы всего живого на земле». Таким образом, следует отличать предпосылки от причин становления страхования. Так, предпосылки могли создать необходимые ус-

ловия, но не все из них могли стать причиной зарождения и становления страхования. По нашему мнению, причинами могли стать:

1) всеобщий характер развития товарно-денежных отношений;

2) ограниченность возможности самозащиты (то есть ресурсов, которые находятся в распоряжении индивида и за счет использования которых может быть уменьшен ущерб в случае наступления неблагоприятного события) и низкая (из-за нехватки ресурсов) эффективность взаимопомощи;

3) подверженность риску (то есть выявление размера ущерба, который может получить индивид в случае реализации риска) и чувствительность к риску (то есть готовность в случае наступления опасных событий к самостоятельному одномоментному покрытию ущерба);

4) наличие групповых интересов в поиске источников покрытия (компенсации) ущерба;

5) возможность объединения многих рисков потерь, однородных и независимых по своей природе, в классы. Объединение рисков потерь и снижение риска отклонения от ожидаемого результата является одной из причин, по которой страховые компании могут оформить страховку, контракты с физическими лицами, неспособными диверсифицировать сами риски. Другая причина — разве что страховые компании могут диверсифицировать остаточный риск каждого класса убытков, воздействие путем объединения нескольких классов бизнеса в один портфель;

6) способность индивидов осуществлять плату за предоставление услуг защиты, то есть речь идет о наличии свободных денежных средств, от которых сможет отказаться индивид, в части вносимых в качестве взносов в формирование страхового фонда. Если у индивида не будет хватать денежных средств на удовлетворение текущих потребностей (еда, жилье — первый уровень пирамиды Маслоу), то о потребности в обеспечении своей безопасности (второй уровень пирамиды) он вынужден «забыть» на неопределенное время.

Страхование имеет продолжительную историю развития. Однако в страховой доктрине отсутствует единая точка зрения представителей разных теоретических школ по вопросу определения даты зарождения страхования. Определение периодизации эволюции развития страхования позволит нам определить те специфические признаки, которые присущи только данной категории.

Так, в работе В. Ю. Абрамова [4] отмечено, что, по мнению профессора В. Р. Идельсона,

«страхование зародилось на этапе возникновения цивилизации и образования первых признаков государственности, который полагал, что именно в этот период возникла идея распределения известных потерь отдельных людей среди целых групп. Подобной точки зрения придерживались А. Манес, французские юристы Эренберг, Эмар и Гаген, бельгийский юрист Эк, известный российский правовед профессор Г. Ф. Шершеневич». При этом А. Манес добавлял, что «подлинная история» страхования, сменившая его предысторию, начинается лишь с середины XIV в. [16. С. 30]. Исследователи-правоведы, такие как Эренберг, Эмар и Эку заявляли, что история страхования начинается лишь со времени возникновения коммерческого страхования [Там же. С. 31].

Для определения периодизации развития страхования нужно понять цель, которая была положена теоретиками в его основу:

- получение прибыли от осуществления страховой деятельности как от любой другой предпринимательской деятельности;

- защита экономических интересов от определенных известных рисков, имеющих случайный и вероятный характер проявления, на основе последующей раскладки ущерба среди лиц, заключивших такое соглашение;

- защита экономических интересов от определенных известных рисков, имеющих случайный и вероятный характер проявления, за счет использования страхового фонда для покрытия ущерба у лиц, участвующих в его предварительном формировании.

Получение прибыли (выгоды) как разница между полученными доходами и произведенными расходами является возможным результатом любой деятельности, однако она не всегда приоритетна (главная) по отношению к другим, не менее важным целям — например, выполнения своих обязательств. Потребность в получении прибыли как основной цели свойственно в первую очередь коммерческой деятельности. И, если рассматривать данный термин применительно к нашему вопросу, то это присуще к коммерческому страхованию, которое получило свое развитие в XVI—XVII вв. в связи с потребностью в расширенном воспроизводстве. Однако в 1908 г. А. Манэс [14. С. 30] отмечает, что «мотив, воодушевляющий основателей страхового предприятия, при обеих формах страхования преимущественно следующий: получение дохода». С точкой зрения А. Манэса согласен и академик К. Г. Воблый [6. С. 11—12], который в 1925 г.

написал, что «страхование, созданное людьми, имеет не только свои светлые стороны, но также и «темные». Это — желание получать прибыль за счет другого». В случае получения прибыли в некоммерческом страховании она направляется на исполнение уставных целей путем увеличения страхового (резервного) фонда денежных средств, дабы, по мнению профессора И. Л. Логвиновой [13. С. 19], «наиболее полно удовлетворить потребности членов общества в страховой защите» или, как отмечает А. П. Згонников [8. С. 145], путем «снижения будущих сумм страховых взносов для тех страхователей, кто избежал убытков». Следует согласиться с обоснованной точкой зрения профессора В. Б. Гомелли [7. С. 69], который, исследуя экономическую сущность страхования, получение и извлечение прибыли определил как базисную цель, «важную *только для страховщиков*» (здесь и далее — курсив В. Г. Гомелли), а генеральную — «*общую* для страхователя и страховщика» — определил как «защита интересов страхователей от опасных случайностей».

И здесь возникает вопрос: если защита интересов от определенных известных рисков является основной (генеральной) целью, то при каких параметрах считать страхование состоявшимся экономическим явлением? Ответ на данный вопрос кроется в тех специфических критериях, которые определяют саму сущность страхования и совокупность которых, пройдя свое эволюционное развитие, сохраняется вне зависимости от изменений как в содержании самих страховых продуктах в частности, так и выполняемым функционалом в экономике в целом. В связи с этим если считать, что защита экономических интересов от определенных известных рисков строится на основе последующей раскладки ущерба, то страхование насчитывает более 6000 лет и связано с введением и действием в Шумере (область в Месопотамии — Двуречье, ныне Южный Ирак, где в 4—3 тыс. до н. э. сформировались первые классовые государства Ур, Урук и Лагаш) «договоренности торговцев», согласно которой «ущерб, полученный одним из торговцев в результате порчи его товара, раскладывался на всех торговцев поровну» [18. С. 21, 178]. По нашему мнению, данный период нельзя считать началом исчисления, поскольку речь идет о таком явлении, как взаимопомощь, но никак не о страховании, для которого характерны двухсторонние обменные отношения на основе платы за товар.

Если же отталкиваться от целевого назначения — защиты экономических интересов от определенных

известных рисков, имеющих случайный и вероятный характер проявления, за счет использования страхового фонда для покрытия ущерба у лиц, участвующих в его предварительном формировании, то отправной точкой будет являться создание касс взаимопомощи в Древнем Риме (5 в. до н. э. — 5 в. н. э.), формирование которых осуществлялось не только за счет единовременных при вступлении нового члена в коллегия (военную, религиозную, погребальную, ланувийскую, а также для вспоможения (помощи)), но и за счет его ежемесячных взносов. Фонд кассы взаимопомощи использовался только на цели, указанные в Уставе коллегии: на достойную организацию погребения члена данного союза в случае его смерти; поддержку вдов и сирот и др. Помимо этого, как отмечено в работе Ю. Б. Фогельсона [19. С. 14], «коллегия от своего имени помещала его в рост под проценты, и в случае смерти каждого из членов коллегии не его семья, а коллегия оплачивала похороны. Эти объединения похожи на существующие сейчас общества взаимного страхования (ОВС)».

Отношения, которые применяются в данном периоде, уже больше соответствуют признакам, свойственным страхованию тем, что, во-первых, представлены в товарно-денежной форме (взносы как плата за будущую возможную компенсацию в виде достойной организации погребения); во-вторых, прослеживается регулярность взаимоотношений сторон в рамках заключенного соглашения; в-третьих, происходит предварительное формирование фонда денежных средств; в-четвертых, как отмечено в работе Н. С. Суворова [17], «имущество погребальных коллегий обособлялось от имущества ее членов, и в результате появились первые юридические лица».

Однако в рассматриваемый период отсутствует такое явление, как определение ответственности организации за виды и объемы принятых обязательств, то есть речь идет о специально созданной организации как стороны договора, к деятельности которой предъявляются определенные требования с целью обеспечения ее устойчивости и выполнения принятых обязательств перед членами данного союза, или о специально созданном обеспечении по выполнению принятых обязательств. Как явление оно появляется в Средние века, в середине XIV в., в Европе при развитии гильдийско-цехового страхования путем организации специальных касс, которые формировались за счет регулярных взносов членов данных братств. Интересен и тот факт, что в определенных случаях (например, ку-

пец, являющийся членом гильдии, в случае его изгнания из города, вызова на поединок, лишения своего имущества будет защищен братством, а «расходы покрываются гильдийским имуществом» [20. С. 349]. Таким образом, гильдия начинает выступать с позиции субъекта страхования, который отвечает за формирование страхового фонда и распоряжение этим фондом. По нашему мнению, этот момент следует считать началом развития страхования, поскольку именно в этот период сформировались основные его признаки как особой экономической категории в первоначальной его форме — взаимное страхование.

В табл. 1 представлена авторская позиция относительно предпосылок и причин генезиса страхования. Как нами было рассмотрено, многие теоретики выделяют два этапа эволюции страхования, однако ими не были учтены ускорение социально-экономического развития и влияние научно-технического прогресса, которые привели к третьему этапу — периоду совершенствования коммерческого и некоммерческого типов страхования в условиях институционализации деятельности — и его окончании. В настоящее время мы находимся в процессе перехода к новому, четвертому этапу — периоду преобразования бизнес-процессов в страховании.

По нашему мнению, признаки должны быть сформированы на основе всеобщности постоянства их действия, то есть вне временных параметров и характеристик, а это значит такие признаки, которые независимо от трансформации (изменения) продуктов, услуг или даже самой экономической системы не поменяют сущность страхования как самостоятельной экономической категории, отражающие его уникальность по отношению к другим категориям:

- 1) страховые отношения, которые обусловлены:
 - наличием риска, обладающего признаками объективной случайности и вероятности страхового события;
 - эквивалентностью обменных товарно-денежных отношений между страхователем и страховщиком в процессе перераспределения чистого национального дохода (ЧНД);
 - замкнутостью этих отношений между страхователями и страховщиком, объединенными страховым интересом, заключающимся в желании получить страховую защиту (сохранить условия существования в случае реализации определенных известных рисков, то есть наступления страховых событий) за счет резервных фондов страховщика,

Таблица 1

Предпосылки и причины генезиса страхования на каждом этапе его эволюции

<i>Этапы и периодизация развития страхования</i>			
I этап — период зарождения страхования по некоммерческому типу (Древний мир — середина XV в. н. э.)	II этап — период развития страхования, в том числе в части ее коммерческого типа (середина XV — конец XIX в.)	III этап — период совершенствования коммерческого и некоммерческого типа страхования в условиях институционализации деятельности (конец XIX — начало XXI в.)	IV этап — период преобразования бизнес-процессов в страховании (начало XXI в. — настоящее время)
<i>Предпосылки</i>			
<ol style="list-style-type: none"> 1) наличие опасностей, причины наступления которых невозможно определить, и их неблагоприятное воздействие; 2) наличие большого количества объектов, подверженных риску и неопределенности в отношении нанесения суммы ущерба индивиду и среде его обитания; 3) переход от натуральной экономики к товарной; 4) появление денег как универсального эквивалента стоимости и средства обмена; 5) страх перед последствиями наступления опасностей; 6) осознание общностью ценности жизни, здоровья и среды обитания людей; 7) необходимость и стремление людей бороться с последствиями наступления опасных событий 	<ol style="list-style-type: none"> 1) переход от простого товарного производства к расширенному, требующему накопления капитала и повышения конкурентоспособности; 2) зарождение капиталистического уклада хозяйства и его бурное развитие; 3) потребность в поиске новых источников финансирования ущерба и/или направления инвестирования капитала 	<p>Ускорение социально-экономического развития и научно-технический прогресс обусловили:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) увеличение количества рисков в экономике, в том числе в результате проведения военных действий; 2) осознание ценности человеческого капитала как основного ресурса экономики; 3) усиление активного участия правительств в регулировании экономики страны; 4) страховое мощничество; 5) укрупнение страхового бизнеса и усиление его роли в качестве институциональных инвесторов 	<ol style="list-style-type: none"> 1) роботизация и автоматизация процессов; 2) расширение практики действия международного страхового права; 3) расширение деятельности транснациональных компаний; 4) усиление роли кэптивных страховых компаний, образованных финансовыми и финансово-промышленными группами и холдингами
<i>Причины</i>			
<ol style="list-style-type: none"> 1) всеобщий характер развития товарно-денежных отношений; 2) ограниченность возможности самозащиты и низкая эффективность взаимопомощи; 3) подверженность риску и чувствительность к риску; 4) наличие групповых интересов в поиске источников покрытия (компенсации) ущерба; 5) возможность объединения многих рисков потерь, однородных и независимых по своей природе, в классы; 6) возможность индивидов осуществлять плату за предоставление услуг защиты 	<ol style="list-style-type: none"> 1) увеличение количества рисков и мультипликативное накопление ущерба; 2) направленность на получение (извлечение и присвоение) прибыли; 3) необходимость обеспечения защиты достигнутого положения и накопленного капитала; 4) устойчивая потребность в компенсации ущерба 	<ol style="list-style-type: none"> 1) желание бороться с последствиями наступления опасных событий путем профилактики (мер предупредительного характера); 2) интенсивное регулирование и развитие государственно-частного партнерства (ГЧП); 3) интеграция национальных страховых рынков в международное страховое пространство 	<ol style="list-style-type: none"> 1) глобализация страхования; 2) развитие цифровых технологий и применения их в страховании (InsurTech); 3) агрегирование финансовых институтов

сформированных из взносов страхователей и иных средств страховщика;

2) страховое покрытие, которое представляет собой совокупность условий страхования (объекты страхования, страховые риски и исключения, застрахованные убытки, сроки и время страхования, территорию, на которой действует страховая защита, права и обязанности сторон) и отражает пределы ответственности страховщика (страховые суммы, предельно допустимая страховая сумма в отношении соответствующего риска, принятого на страхование, сроки исковой давности, франшиза и т. п.).

На каждой ступени своей эволюции, сохраняя свою экономическую природу защитной формы, страхование по-новому раскрывает содержание и функционал своего проявления, то есть каждое «новое содержание» страхования — включение новых подфункций, новые их сочетания, следовательно, новые, особые формы и виды страхования. Если в период рабовладельческого и феодального строя можно было говорить только о финансах, ростовщическом кредите, самозащите и взаимопомощи, то с развитием товарно-денежных отношений усиливается роль финансов и все большую роль начинают играть кредитные отношения, при этом страхование рассматривалось как их специфическая составляющая.

Страхование всегда было самостоятельной экономической категорией, однако признание его в качестве таковой пришло не сразу. Это обусловлено было тем, что страхование в своей эволюции прошло этап огосударствления (национализации) в рамках планово-административной экономики, что не могло не повлиять на теоретическое переосмысление роли и сущности страхования. Однако здесь следует подчеркнуть, что какие бы ни происходили изменения или катаклизмы в экономике, они не должны отразиться на признаках страхования. В табл. 2 представлена авторская позиция в отношении сущности страхования с учетом изучения его эволюции развития и теоретического обоснования.

Страхование, представляющее собой эквивалентные обменные товарно-денежные отношения, выступая частью финансового сектора экономики, естественно в него встроено своей эволюцией и полностью подчиняется порядку системы. Но часть особая, со своими устоями, что и позволяет из системы ее выделить.

В настоящее время инструменты финансового рынка не просто развиваются самостоятельно, но и находят точки соприкосновения друг с другом, что приводит к усложнению связей и размыванию границ между этими категориями. Так, например, на стыке соприкосновения «финансы» и «кредит» возникают такие взаимоотношения, как «государственный кредит»; на стыке «финансы» и «страхование» — социальное страхование; на стыке «инвестиции» и «страхование» — инвестиционное страхование жизни», хеджирование и др. Более того, это ведет к поглощению одним продуктом другого, и в настоящее время уже появились такие финансовые продукты (структурированные), в состав которых входит несколько продуктов, соотношение между которыми определяет сам потребитель данной услуги.

Таким образом, мы уже видим частичную потерю самостоятельности категорий друг от друга, в том числе благодаря законодательному ограничению деятельности финансовых институтов и применению различных мер по стимулированию спроса на финансовые продукты.

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что страхование — уникальный инструмент управления социально-экономическими процессами, прошедший длительный период становления и развития и имеющий высокий потенциал в силу своей гибкости, возможности совместить стандартные и индивидуальные потребности страхователей с учетом их возможностей.


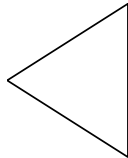
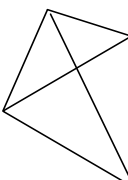
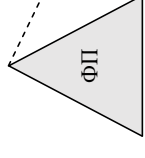
Таким образом, нами была рассмотрена эволюция взглядов ученых на генезис страхования, определены этапы его развития и показаны взаимосвязи и взаимообусловленность с другими смежными экономическими категориями, такими как финансы, кредит и инвестиции. Следует отметить, что для полного понимания эволюционного развития страхования немаловажное значение имеет осмысление места и роли обоснования его экономической сущности с позиции существующих общих экономических теорий и категориальных теорий (теорий страхования и страхового дела); рассмотрение и изучение с позиции генезиса данной категории позволит определить актуальность данных теорий в условиях клиентоориентированной экономики. Статья дополняет существующие теоретические аспекты и может служить отправной точкой для последующих исследований в области страхования.

Таблица 2

Эволюция развития страхования как экономической категории

<i>Этапы и периодизация развития страхования</i>	
1	2
3	4
<p>I этап — период зарождения страхования по некоммерческому типу (Древний мир — середина XV в. н. э.)</p>	<p>II этап — период развития страхования, в том числе в части ее коммерческого типа (середина XV — конец XIX в.)</p>
<p>III этап — период совершенствования коммерческого и некоммерческого типа страхования в условиях институционализации деятельности (конец XIX — начало XXI в.)</p>	<p>IV этап — период преобразования бизнес-процессов в страховании (начало XXI в. — настоящее время)</p>
<i>Особенности организации страхования</i>	
<p>Случайность, беспорядочность и разрозненность отношений:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) нет еще регулярности вносимых в общую кассу платежей; 2) организация страхового фонда вырождалась в обязанности возмещать убытки в порядке последующей раскладки [16. С. 31]. 3) профессиональные коллегии, возникшие как союзы, объединенные религиозными, культурными, товарищескими целями и работающие на основах взаимопомощи; 4) страховая взаимопомощь, осуществляемая в форме соглашений в области путевой, странствующей торговли: сухопутной и морской [1]. 	<p>Обособление страхования от других потоков:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Услуга по страхованию превратилась в предмет купли-продажи, то есть в товар, приносящий прибыль продавцу. 2. Страховая деятельность становится особой отраслью возникающего рыночного хозяйства. 3. Начинается создание гражданского правового сопровождения страховых сделок (договор, полис, Венецианский кодекс). 4. Возникновение страховых акционерных обществ; 5. Интернационализация страхования. 6. Становление регулярного перестрахования [1]. 7. Зарождение страховой науки
<p>— Имущественное страхование, заложенное в страховой защите купцов и транспортных средств купцов-транзитников;</p> <p>— личное страхование, начавшееся со страхования на случай смерти, перемещения военных по служебной лестнице или в другой местности и т. д.</p>	<p>1) Развитие страховой науки.</p> <p>2. Совершенствование механизма взаимоотношений в процессе страхования (франшиза, лимит ответственности, актуарные расчеты и др.) путем: — адаптации страховых продуктов под требования потребителей; — создания продуктов-симбиозов; — повышения контроля за сделками; — развития страховой инфраструктуры.</p> <p>3. Стабильность страхования и устойчивость его форм как объективной экономической категории</p>
<p>Использование цифровых технологий;</p> <ol style="list-style-type: none"> 2) расширение деятельности кэптивных страховых компаний; 3) создание структурированных финансовых продуктов; 4) развитие сегмента (из офлайн- в онлайн-продажи) электронного страхования; 5) интеграция национальных страховых систем в мировое страховое пространство, которая ведет к глобализации экономических отношений 	<p>Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), долевое страхование жизни (ДСЖ), страхование информационных рисков (киберстрахование), ветеринарное страхование, страхование с телематикой («умное» страхование), комплексное страхование рисков банков (ВВВ)</p>
<i>Виды страхования, получившие свое развитие</i>	
<p>Середина XV — конец XVII в. — лидирует морское страхование.</p> <p>Конец XVII — начало XIX в. — морское страхование, страхование от падежа скота, страхование недвижимости от огня, страхование движимости (с середины XVIII в.), рисковое страхование жизни (на рубеже XVII и XVIII вв.).</p> <p>XIX — середина XX в. — развитие видов страхования по всем трем отраслям: личному (накопительное страхование жизни, социальное), имущественному, ответственности. Зарождение перестрахования (середина XIX в.) [1]</p>	<p>Совершенствование и расширение видов коммерческого страхования по всем трем отраслям: личному — накопительное (инвестиционное, долевое) страхование жизни, рисковое страхование жизни; имущественному — расширение видов имущества, подпадающих под страхование (например, авиационное, космическое страхование, страхование интеллектуальной собственности и др.); ответственности.</p> <p>Расширение границ социального страхования, взаимного страхования</p>

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
<i>Признаки страхования</i>			
<p>1) страховые (особые денежные) отношения, обусловленные интересом страхователей в страховой защите на возмездной основе);</p> <p>2) замкнутый характер распределения убытка;</p> <p>3) стремление к самоокупаемости деятельности, при этом преследуется одна цель — удовлетворение потребности страхователей в страховой защите</p>	<p>1) страховые (особые обменные товарно-денежные или денежные) отношения, обусловленные интересом страхователей в страховой защите и страховщиками в предоставлении таких услуг;</p> <p>2) формирование страхового фонда за счет регулярных платежей страхователями;</p> <p>3) управление данным фондом специально созданной организацией (страховщиком);</p> <p>4) целевое назначение использования страхового фонда, обусловленного наступлением заранее оговоренных случайных событий (страховых рисков) объективного характера;</p> <p>5) замкнутый характер распределения убытка;</p> <p>6) самоокупаемость деятельности, при этом для коммерческого типа страхования — единство двух базисных целей: удовлетворение потребности страхователей в страховой защите и получение страховщиком прибыли от предпринимательской деятельности</p>	<p>1) страховые (эквивалентные товарно-денежные) отношения;</p> <p>2) формирование страховых фондов страховыми компаниями (страхового капитала), осуществляемого как за счет взносов страхователей, так и за счет иных источников финансирования, наличие, состав и управление которыми обуславливает финансовую устойчивость страховой компании и выполнение ею принятых страховых обязательств (страховое покрытие);</p> <p>3) целевое назначение деятельности страховой компании, определяемой характером деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> — некоммерческая — удовлетворение потребностей страхователей в страховой защите (объективная или генеральная цель, самоокупаемость деятельности страховщика (субъективная или локальная цель); — коммерческая — удовлетворение потребностей страхователей в страховой защите с одновременной возможностью получения прибыли (объективно-субъективная цель или субъективно-объективная цель) 	<p>1) страховые отношения, которые обусловлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> — наличием страхового риска; — эквивалентностью обменных товарно-денежных отношений между страхователем и страховщиком; — замкнутостью этих отношений, объединенных страховым интересом, заключающимся в желании получить страховую защиту за счет резервных фондов страховщика; <p>2) страховое покрытие, которое представляет собой совокупность условий страхования и отражающих пределы ответственности страховщика</p>
<i>Изменение статуса «страхования» как экономической категории по мере развития экономики</i>			
<p>Страхование является частью финансовых и кредитных отношений в двухэлементной модели «финансы — кредит»</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p>Страхование является правовой и самостоятельной экономической категорией в трехэлементной модели «финансы — кредит — страхование»</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p>Страхование является правовой и самостоятельной экономической категорией в четырехэлементной модели «финансы — кредит — страхование — инвестиции» в форме тетраэдра</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p>Страхование как часть единого (агрегированного или комплексного) структурированного финансового продукта (ФП)</p> <div style="text-align: center;">  </div>

Список литературы

1. Ehrenberg V. Versicherungsrecht. Leipzig, 1893 XII. 536 p.
2. Gobbi U. Lassicurazione in generale. Milano, 1898. 307 p.
3. Wagner A. Der Staat und das Versicherungswesen: socialökonomische und socialrechtliche Studie. H. Laupp Tubingen, 1881. 72 p.
4. Абрамов В. Ю. Страхование: теория и практика. М.: Волтерс Клувер, 2007. 512 с.
5. Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров, чл. гл. ред.: Н. К. Байбаков [и др.]. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1970—1978. [Т.] 6: Газлифт — Гоголево, 1971. 624 с.
6. Воблый К. Г. Основы экономии страхования. М.: Анкил, 1995. 228 с.
7. Гомелля В. Б. Генезис страхования. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2016. 480 с.
8. Згонников А. П. Понятие, сущность и принципы взаимного страхования // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Право». 2010. № 1. С. 139—158.
9. Землячев С. В., Россихина И. В. Сущность личного страхования // Science Time. 2016. № 5 (29). С. 208—213.
10. Коломин Е. В. Раздумья о страховании. М.: Страхование Ревю, 2006. 384 с.
11. Крюков В. П. Исторический очерк развития страхования. Систематическое изложение истории, организации и практики всех главнейших форм страхования. Псков: Тип. т-ва Р. Р. Боос и К°, 1915. 144 с.
12. Куликов С. В. Экономическая сущность страхования в контексте современных финансов / С. В. Куликов // Научные труды Новосибирского государственного университета экономики и управления «Проблемы экономической науки и практики»: сб. науч. ст. Новосибирск: НИИХ, 2016. С. 85—92.
13. Логвинова И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции. М.: Финансы и статистика, 2014. 176 с.
14. Манэс А. Основы страхового дела / пер. с нем. под ред. и с доп. М. И. Ушакова, лектора Страховой экономии на С.-Петерб. Высших коммерческих курсах. Санкт-Петербург: Изд. М. В. Кечеджи-Шаповалова, 1909. 304 с.
15. Никольский П. А. Основные вопросы страхования. М.: Книга по требованию, 2015. 420 с.
16. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования. Акад. наук СССР. Ин-т права. Репр. воспр. с изд. 1947 г. М.: ЮКИС, 1992. 282 с.
17. Суворов Н. С. Об юридических лицах по римскому праву. М.: Статут, 2000. 300 с.
18. Финансово-кредитный словарь. 2-е изд., стер. Т. 3 / гл. ред. В. Ф. Гарбузов. М.: Финансы и статистика, 1994.
19. Фогельсон Ю. Б. Страхование: теоретические основы и практика применения: монография. М.: Норма: ИНФРА М, 2019. 576 с.
20. Хрестоматия по истории средних веков / под ред. Н. П. Грацианского и С. Д. Сказкина. Т. 1. М.: Учпедгиз, 1949.
21. Худяков А. И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. 656 с.
22. Шахов В. В. Вопросы страхования // Вестник ФА. 1998. № 1. С. 20—29.

Сведения об авторе

Одинокова Татьяна Дмитриевна — кандидат экономических наук, доцент, докторант, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ), Екатеринбург, Россия. tdo17@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 17—27.*

GENESIS AND ECONOMIC ESSENCE OF INSURANCE

T. D. Odínokova

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia. tdo17@yandex.ru

Insurance is one of the oldest economic categories, which has passed more than one stage of evolution and, despite such a long period of history of its development, still does not have a single point of view on understanding its economic essence. The presence of many different approaches in the theory does not allow mold-

ing a clear understanding of the practical application of insurance in regulating economic processes and using the full potential of this tool. In this regard, the purpose of this article is to determine, based on the study of the prerequisites and causes of the Genesis of insurance, the stages of development and disclosure of the economic essence of this category, taking into account its periods of evolution. Achieving this goal will allow the author to trace the evolution, current trends and determine the future of insurance development.

Keywords: *insurance, history of insurance, evolution of insurance, economic essence of insurance, prospects of insurance development.*

References

1. Ehrenberg V. (1893) *Versicherungsrecht*. Leipzig, XII. 536 p.
2. Gobbi U. (1898) *Lassicurazione in generale*. Milano. 307 p.
3. Wagner A. (1881) *Der Staat und das Versicherungswesen: socialökonomische und socialrechtliche Studie*. Laupp Tubingen. 72 p.
4. Abramov V.YU. (2007) *Strakhovaniye: teoriya i praktika* [Insurance: theory and practice]. Moscow, Volters Kluvers, 512 p. [in Russ.].
5. Prokhorov A. M., Baibakov N. K. (1970—1978) *Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya* [v 30 t.] 3-ye izd. [The Great Soviet Encyclopedia [in 30 volumes]]. Moscow, GAZLIFT-GOGOLEVO, 1971. 624 p. [in Russ.].
6. Voblyy K. G. (1995) *Osnovy ekonomii strakhovaniya* [Fundamentals of insurance savings]. Moscow, Ankil. 228 p.
7. Gomel'ya V. B. (2016) *Genezis strakhovaniya* [Genesis of insurance]. Moscow, Moskovskiy finansovo-promyshlennyy universitet «Sinergiya». 480 p. [in Russ.].
8. Zgonnikov A. P. (2010) *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Pravo»*, no. 1, pp. 139—158 [in Russ.].
9. Zemlyachev S. V., Rossikhina I. V. (2016) *Science Time*, no. 5 (29), pp. 208—213 [in Russ.].
10. Kolomin Ye. V. (2006) *Razdum'ya o strakhovanii* [Thoughts on insurance]. Moscow, Izdatel'skiy dom «strakhovoye Revyu». 384 p. [in Russ.].
11. Kryukov V. P. (1915) *Istoricheskiy ocherk razvitiya strakhovaniya. Sistematischeskoye izlozheniye istorii, organizatsii i praktiki vsekh glavneyshikh form strakhovaniya* [Historical overview of the development of insurance. A systematic presentation of the history, organization and practice of all the most important forms of insurance]. Pokrovsk, Tip. t-va R. R. Boos i K^o, 144 p. [in Russ.].
12. Kulikov S. V. (2016) *Nauchnyye trudy Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i upravleniya "Problemy ekonomicheskoy nauki i praktiki"*, pp. 85—92 [in Russ.].
13. Logvinova I. L. (2014) *Vzaimnoye strakhovaniye v Rossii: osobennosti evolyutsii* [Mutual insurance in Russia: features of evolution]. Moscow, Finansy i statistika. 176 p. [in Russ.].
14. Manes A. (1909) *Osnovy strakhovogo dela* [Fundamentals of insurance]. Sankt-Peterburg, Izd. M. B. Kechedzhi-Shapovalova. 304 p. [in Russ.].
15. Nikol'skiy P. A. (2015) *Osnovnyye voprosy strakhovaniya* [Basic insurance issues]. Moscow, Kniga po Trebovaniyu. 420 p. [in Russ.].
16. Raykher V. K. (1992) *Obshchestvenno-istoricheskiye tipy strakhovaniya* [Socio-historical types of insurance]. Moscow, YUKIS. 282 p. [in Russ.].
17. Suvorov N. S. (2000) *Ob yuridicheskikh litsakh po rimskomu pravu* [About legal entities under Roman law]. Moscow, Statut God. 300 p. [in Russ.].
18. Garbuzov V. F. (1994) *Finansovo-kreditnyy slovar'. 2-ye izd. stereotip. T. 3* [Financial and credit dictionary. 2nd ed. stereotype. Vol. 3]. Moscow, Finansy i statistika [in Russ.].
19. Fogel'son Yu. B. (2019) *Strakhovoye pravo: teoreticheskiye osnovy i praktika primeneniya: monografiya* [Insurance law: theoretical foundations and application practice: monograph]. Moscow, Norma, INFRA M. 576 p. [in Russ.].
20. Graziansky N. P., Skazkina S. D. (1949) *Khrestomatiya po istorii srednikh vekov. T. 1* [A reader on the history of the Middle Ages. Vol. 1]. Moscow, Uchpedgiz [in Russ.].
21. Khudyakov A. I. (2010) *Teoriya strakhovaniya* [Theory of insurance]. Moscow, Statut. 656 p. [in Russ.].
22. Shakhov V. V. (1998) *Vestnik FA*, no. 1, pp. 20—29 [in Russ.].

ОПОРТУНИЗМ КАК КЛЮЧЕВОЕ ПОНЯТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. А. Плетнев, Е. В. Козлова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00653.

Смысл и значение широко используемых терминов и понятий в экономической науке часто по мере их укоренения размываются, и разные исследователи не всегда одинаково трактуют даже базовые понятия предметных областей. Для институциональной экономической теорией такими «сложными» понятиями являются «институт», «транзакционные издержки», «оппортунизм». В статье приведены результаты анализа современных словарных трактовок и контекстов использования термина «оппортунизм». Проводится наукометрическое исследование частоты и контекстов использования этого понятия в названиях, аннотациях и ключевых словах публикаций, индексированных в базах данных Scopus и РИНЦ. Особое внимание уделено анализу контекстов и проблемных областей, в которых используется понятие «оппортунизм», в наиболее цитируемых публикациях в Scopus.

Ключевые слова: *оппортунизм, институты, институциональная теория фирмы, корпорация, терминология экономической науки, наукометрия.*

Как известно, в начале любой дискуссии необходимо договориться о понятиях, и тогда есть шанс на плодотворное ее завершение. Безусловно, это же относится и к научной дискуссии, одной из форм которой являются научные публикации. Использование терминов без четкого и однозначного их определения способствует эрозии знания и обесценению проводимых прикладных научных работ в этой области. В неоинституциональной экономической теории одним из таких центральных понятий является «оппортунизм» (или, как часто уточняют, чтобы отличать от других известных контекстов использования этого термина, «поведенческий оппортунизм»). Несмотря на значительное число работ в этой сфере, до настоящего времени не сформировалось устойчивого и принимаемого всеми единого определения оппортунизма.

«Первооткрыватель» этого термина в неоинституциональной теории О. Уильямсон под оппортунизмом понимает «преследование личных интересов с использованием коварства» и считает, что именно оппортунизм — единственная причина существования фирм в экономике [43; 44]. Уильямсон рассматривает оппортунизм как одну из основных концепций для объяснения природы и дисфункций фирмы. Ходжсон дискутирует с Уильямсоном, полагая, что оппортунизм — явление более узкого порядка, и по этой причине не может лежать в основе объяснения природы фирмы [19]. Кратко аргумент Ходжсона может звучать так: «Не стоит объяснять подлостью то, что можно объяснить глупостью». Проблемы неэффективности

любой фирмы не ограничиваются оппортунизмом, но включают в себя также проблемы коммуникации, познания и интерпретации. Причем все эти проблемы тесно связаны между собой. Также можно встретить дальнейшее развитие этого термина [26].

Ранее мы предлагали рассматривать оппортунизм в более широком контексте, как эгоистическое поведение, в отличие от сотрудничества и принуждения, как альтернативный двигатель человеческого поведения [3; 35; 36]. Е. В. Попов и Е. В. Ерш отмечают, что «в трудовых отношениях оппортунизм означает преднамеренное действие работника и/или работодателя, которое явно или неявно нарушает условия соглашения с целью получения дополнительной выгоды и наносит ущерб другой стороне» [37].

Наряду с понятием оппортунизма неоднозначно трактуется даже сам термин «оппортунизм». Он образован от прилагательного *opportune* (уместный, своевременный, удобный) и происходит от старофранцузского *opportune* и непосредственно латинского *opportunus*, что означает «пригодный, удобный, подходящий, выгодный», от фразы *ob portum veniens* (приближаться к порту) [31]. В дискурсах нового времени оппортунизм звучал в 1870 г. как «политика принятия действий к обстоятельствам с оставлением целей неизменными», как слово в континентальной политике Великобритании. Постепенно это слово появилось в политологии [8], медицине [22; 23], философии (этика) [40], психологии [45], социологии [27], менеджменте [7] и экономике [12].

Широкое распространение термин «оппортунизм» получил в политологии, которая определяет его как противопоставление своих взглядов большинству или отказ от политических принципов [33]. Особая трактовка оппортунизма связана с политическим республиканским объединением, основанным во Франции Л. Гамбеттой. Противники называли проводимую им политику приспособления к изменяющимся условиям оппортунистской, то есть удобной. В марксизме под оппортунизмом понимают подчинение рабочего класса интересам буржуазии. Происходит деление оппортунизма на правый (отказ от интересов рабочего класса, от революционных методов борьбы, сотрудничество противоборствующих классов) и левый (революционное насилие, отказ от компромиссов, игнорирование этапов общественно-экономического развития).

Психологи отмечают, что снижение энергозатрат за счет остальных участников взаимодействия и склонность к присвоению ресурсов в ущерб другим приводит к закреплению паттерна нарушения прав индивидов. Выбор варианта действия сводится к оценке выгод (или издержек) от участия в конфликте интересов. Происходит оценка сравнительных преимуществ добросовестного поведения и личного выигрыша при нарушении договоренностей. Отказ от оппортунистического поведения расценивается индивидом как действие в ущерб своим интересам в пользу общественных. Нежелание подчиняться общественным интересам снижает эффективность взаимодействий и повышает издержки. Тем не менее в некоторых случаях отмечается осознанная готовность индивидов нести потери, вызванные отказом от поиска лучшего исхода. Выбор варианта поведения нередко основан не на знании правил, а на повторе наиболее успешных моделей поведения, использованных ранее. Среда взаимодействия, связанная с негативными ожиданиями от поведения контрагента, стимулирует проявление оппортунизма [32]. В. В. Мельников характеризует оппортунизм как «эвристический адаптационный алгоритм, используемый вследствие явной или латентной агрессии по причине возникновения конфликтной ситуации или когнитивного диссонанса» [2]. И. В. Василенко, Н. Ю. Богданова рассматривают оппортунизм как «систему латентных социальных действий и взаимодействий индивидов, возникающих в рамках трудовых контрактов, как ответ на несбывшиеся ожидания и неудовлетворенные потребности, побуждаемых индивидуалистическими и эгоистическими интересами, основанных на различных формах обмана, лжи, воровства и мошенничества, наносящих экономический и со-

циальный вред другим индивидам, коллективам, организации [1].

По мнению социологов, взаимодействия, возникающие между людьми, так или иначе оказывают воздействие на поведение других людей или являются его следствием. Любое действие, направленное на другого индивида, так или иначе сопровождается реакцией на него и ответное действие. Возникающие социальные отношения являются результатом прошлых действий, но способны видоизменяться под влиянием на них различных факторов. В случае постоянного успешного взаимодействия между участниками устанавливается определенный уровень доверия, выступающий сдерживающим фактором оппортунизма [38]. Отсутствие сформировавшихся норм поведения или нарушение установленных приводит к возникновению оппортунизма.

В современных словарях подчеркивается единственное значение, заложенное в концепцию «оппортунизма» как «использование возможностей» (табл. 1).

Таблица 1

Определения термина «оппортунизм» в словарях

Источ-ник	Opportunism
Dictionary by Merriam-Webster [29]	Мастерство, линия поведения или практика использования возможностей или обстоятельств, зачастую без учета правил или последствий
The Free Dictionary [41]	1) Линия поведения или деятельность в политике или бизнесе по адаптации действий и решений к эффективности или выгоды без учета правил и последствий; 2) осознанная линия поведения и практика использования эгоистичного преимущества в обстоятельствах с небольшим вниманием к правилам; 3) использование возможностей без учета последствий для других; 4) ситуация, в которой одна сторона договора может воспользоваться преимуществами другой стороны или сторон договора; 5) в рабочем движении теория и практика, которые противоречат реальным интересам рабочего класса и толкают рабочее движение на путь, выгодный буржуазии
Cambridge Dictionary [10]	Поведение, в котором используется каждая ситуация, чтобы попытаться получить власть или преимущество
Современный экономический словарь [4]	1) Стремление одной из договаривающихся сторон при заключении соглашения сформулировать условия соглашения таким образом, чтобы достичь преимуществ в отношении партнера, с которым заключается соглашение, переложить на него большую часть затрат; 2) приспособленчество, беспринципность

Активное использование термина «оппортунизм» в экономике началось в 1996 г. после публикации статьи [13], и с 2010 г. интерес к этой проблеме в общественных науках остается на высоком уровне как в России, так и за рубежом (рис. 1). Сравнительный анализ частоты использования термина «оппортунизм» в библиографических базах Scopus и РИНЦ показал возникновение относительного интереса к его изучению в России лишь в 2005 г. С этого момента отмечается уверенный рост количества публикаций до 2017 г. Стоит отметить, что основная доля публикаций в Scopus, содержащих термин «оппортунизм», приходится на экономические науки.

По результатам анализа контекста использования термина «оппортунизм» в системе Scopus, которая индексирует лучшие издания и публикации со всего мира, основными направлениями его изучения являются: внутрифирменный оппортунизм — оппортунизм, проявляющийся в отношениях между работником и менеджером [14], менеджером и владельцем [16]; оппортунизм в цепочке поставок, проявляющийся в межфирменных взаимодействиях [28; 39], а также в оппортунизме инсайдерской торговли, который происходит на финансовых торговых площадках [5]. Новыми направлениями, изучаемыми зарубежными авторами в контексте оппортунизма, являются управленческий оппортунизм (во взаимосвязи с аудиторскими действиями [9]), оппортунизм в новых видах отношений (проблема аутсорсинга [12]). Классический конфликт между агентами — когда ведут себя оппортунистически менеджеры, которые не всегда работают в интересах владельцев. Для мотивации менеджеров предлагаются различные механизмы, включая стимулирование (оплату) и контроль [30]. Исследование [16]

показывает, что «низкий уровень управленческого оппортунизма приводит к тому, что фирмы получают более низкие затраты на корпоративные облигации и более высокие кредитные рейтинги». В отношениях покупателя и продавца «суть оппортунизма заключается в обмане, и он может проявляться в нескольких формах, таких как преувеличение трудностей, минимизация усилий, искажение правды и даже откровенная ложь» [24].

Сравнение словарных определений и использования оппортунизма в академическом дискурсе выявляет противоречие: в первом случае акцент делается на использовании возможностей или обстоятельств, а это просто линия поведения, свойство личности (оппортунист). В научных работах (прежде всего в экономических и управленческих) оппортунизм является характеристикой взаимодействия субъектов, противостоящих в экономических взаимодействиях (сотрудник — менеджер, владелец — менеджер, продавец — покупатель и т. д.). Это противоречие усложняет дальнейшее развитие теории оппортунистического поведения, ограничивая ее неинституциональным анализом.

Широкое распространение термина «оппортунизм» в общественных науках привело к множественности его определений и трактовок. Сфера его применения не ограничивается экономикой и менеджментом, на сегодняшний день он активно используется в статьях, посвященных финансам, промышленности, истории, праву, политологии и др. Анализ научных статей показал, что наиболее часто термин «оппортунизм» используется в работах, изучающих проблемы транзакционных издержек, агентских отношений, теории контрактов, фирмы, институтов, поведения. При проведении анализа были выбраны статьи из различных

отраслей науки с целью оценки частоты использования термина в современной научной лексике, выборка производилась при помощи уточняющих слов (результаты представлены в табл. 2).

Анализ выявил, что термин «оппортунизм» чаще всего используется в статьях из областей экономики, социологии, политологии и психологии. На рис. 2 показаны термины, связанные с концепцией оппортунизма в современной научной литературе.

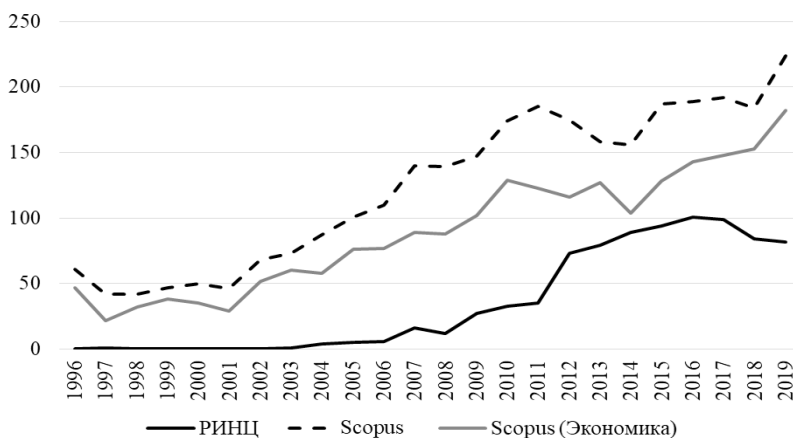


Рис. 1. Частота использования термина «оппортунизм» в работах, индексируемых в базах данных Scopus и РИНЦ

Таблица 2

Частота упоминаний терминов, связанных с «опportunизмом», в названии, аннотации и ключевых словах (в процентах от общего числа упоминаний)

Уточняющий термин	База Social Science Research Network	Scopus	РИНЦ
Agency (агентский, агент)	10,3	23,3	15,7
Corporate (корпоративный)	21,6	27,3	7,2
Firm (фирма)	22,3	45,9	7,2
Performance (производительность)	15,1	45,1	1,1
Contract (контракт)	13,8	32,5	14,1
Trust (доверие)	8,3	3,8	5,3
Transaction costs (транзакционные издержки)	7,7	31,5	18,0
Uncertainty (неопределенность)	7,2	22,8	2,9
Competition (конкуренция)	5,3	24,1	2,5
Behavioral (поведенческий, поведение)	3,7	22,2	41,5
Human (человек)	3,6	31,2	3,8
Politics (политика)	2,8	21,9	6,5
Election (выборы)	1,4	4,0	3,8
Institution (институт)	1,3	35,6	20,6
Psychology (психология)	1,1	21,0	0,7
Planning (планирование)	1,4	16,3	1,3
Outsourcing (аутсорсинг)	1,4	8,9	0,5
Project management (управление проектом)	0,2	3,8	1,7
Electronic Commerce (электронная коммерция)	0,1	2,9	0,1

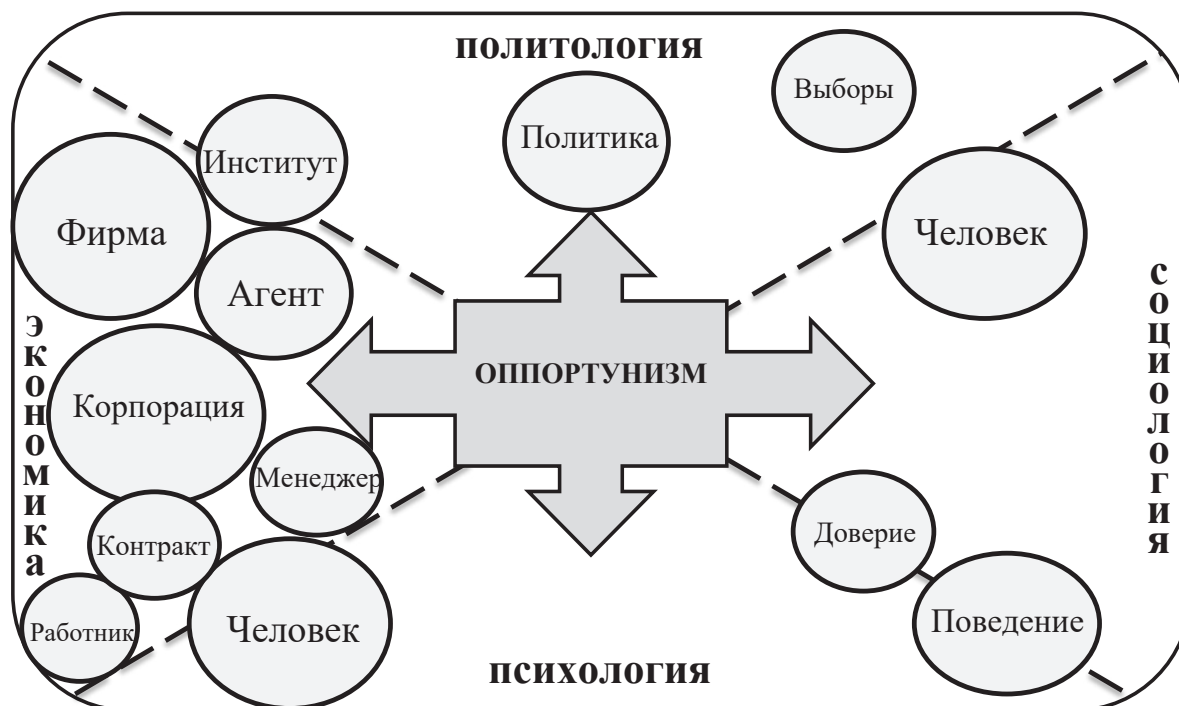


Рис. 2. Междисциплинарное использование термина «опportunизм»

Такая междисциплинарность вызвана высоким интересом к проблемам оппортунизма как в рамках разового взаимодействия индивидов, так и на государственном уровне. Наиболее подробно проблема оппортунизма исследуется в связи с изучением транзакционных издержек [17; 34; 42] и контрактных отношений [6; 12]. Высокие транзакционные издержки, вызванные оппортунизмом контрагента, приводят к необходимости их оценки и учета не только на начальных этапах контрактных отношений, но и на протяжении всего взаимодействия сторон. То есть оппортунизм также является одной из основных проблем теории агентских отношений [15; 25]. Психологические основы оппортунистического поведения [21] исследуются в тесной взаимосвязи с понятиями «доверие» [11; 20], «человек» [18] и «поведение» [24]. Изучение поведенческих мотивов индивида является актуальным вопросом в условиях неопределенности и обуславливает необходимость изучения предпосылок его возникновения. Влияние институциональной среды и социальных процессов, протекающих в обществе, на поведение человека приводит к трансформации оппортунизма в базовую предпосылку поведения субъектов.

С другой стороны, если посмотреть на наиболее авторитетные источники, то в них «оппортунизм» используется с большей определенностью, в традиционной уильямсоновской трактовке, либо на уровне межфирменных взаимодействий, либо на внутрифирменном уровне (рис. 3). Получается, что среди «элитных» публикаций сложилось «индуктивное», поверхностное определение оппортунизма как поведения, ориентированного на личный интерес в ущерб общему. Иными словами, оппортунизм рассматривается как один из исходов игры, построенной по принципу «дилеммы заключенного». Такая трактовка несколько упрощает реальное положение дел и не раскрывает позитивный аспект следования личному интересу, пусть даже и в ущерб другим. А ведь именно на этом и основан капитализм как социально-экономическая система — предпринимательский дух, созидающий и разрушающий одновременно, немислим без следования личному интересу в том числе с использованием «коварства».

В результате исследования установлено, что многозначный термин «оппортунизм» в академическом дискурсе приобретает значение, отличное

от повседневного использования. Ярлык «коварство», который к нему прикрепили неоинституционалисты, по всей видимости, будет на нем еще долго. И это будет затруднять более глубокие исследования форм поведения человека в условиях общественного производства, когда он стремится преследовать свои интересы. Таким образом, оппортунистическое поведение, поведенческий оппортунизм, управленческий оппортунизм, оппортунизм работников — разные названия для одного и того же явления, определяемого исключительно субъективно, без опоры на вещественную сторону нашего мира: когда один субъект нарушает определенные заранее договоренности и извлекает из этого выгоду для себя, это и называется оппортунизмом. Но о каких договоренностях идет речь и как определяется нарушение? Если ограничиться юридической трактовкой, то оппортунизм может признаваться только решением суда и наказываться по закону. В иных случаях соглашения и договоренности часто носят неявный характер, и работник, как и менеджер, могут заявить своим принципалам, что «ваши ожидания — это ваши проблемы», и будет во многом прав. Субъективная сторона оппортунизма могла бы быть преодолена через отказ от «коварства», но в этом направлении уже велик «эффект колее», и, скорее всего, в прикладных исследованиях продолжится поиск «нарушителей» соглашений вместо идентификации действительно важного — мотивов человеческой деятельности, среди которых использование возможностей — один из важнейших.

Таким образом, проведенный в статье анализ показывает, что оппортунизм как термин и как понятие не имеет до настоящего времени устоявшейся трактовки, что связано, во-первых, с практикой его использования в различных предметных областях и даже разных науках в схожих смыслах; во-вторых, с заложенной в изначальную трактовку размытостью смысла. Перед новыми исследователями оппортунизма всегда будет маячить дилемма — использовать устоявшуюся нечеткую и неполную трактовку или попытаться уточнить ее, идя против течения. Вместе с тем наиболее часто и в наиболее авторитетных научных работах используется традиционное определение оппортунизма как «следования личному интересу с использованием коварства», что упрощает дилемму для всех начинающих исследователей.

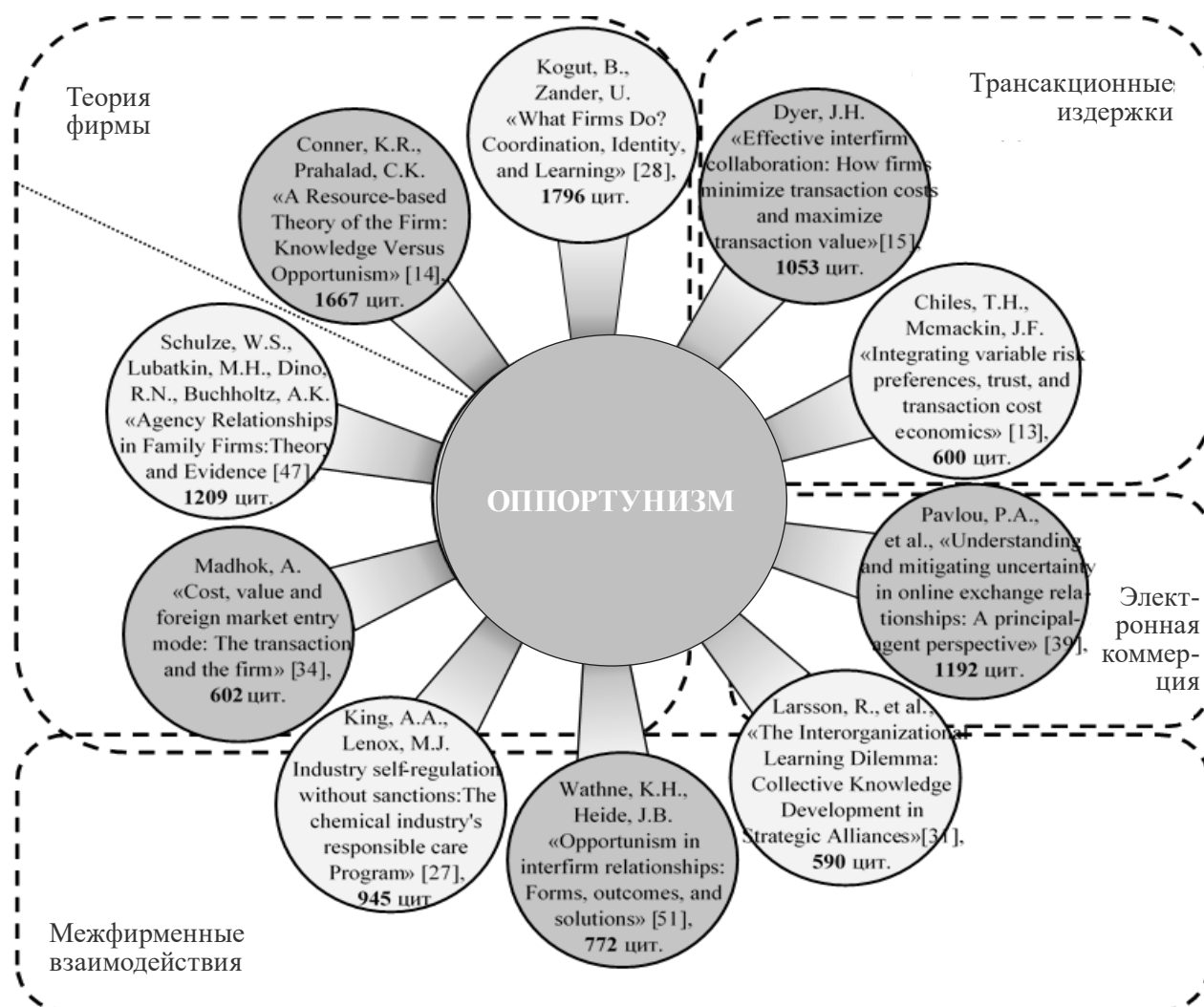


Рис. 3. Распределение десяти наиболее цитируемых в базе данных Scopus публикаций, связанных с понятием опportunизма, по проблемным областям (май 2020 г.)

Список литературы

1. Василенко И. В., Богданова Н. Ю. Формирование социологических подходов к пониманию опportunистического поведения // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 7. Филос. 2010. № 2 (12). С. 77—83.
2. Мельников В. В. Происхождение опportunизма: психологические основы экономического поведения // Terra Economicus. 2014. Т. 12, № 4. С. 91—104.
3. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Паттерны института опportunизма в современных российских корпорациях // Вестник Челябинского гос. ун-та. 2015. № 18 (373). С. 114—124.
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг. М.: ИНФРА-М, 2011.
5. Ali U., Hirshleifer D. Opportunism as a firm and managerial trait: Predicting insider trading profits and misconduct // Journal of Financial Economics. 2017. № 126 (3). P. 490—515.
6. Benaroch M., Lichtenstein Y., Fink L. Contract design choices and the balance of ex ante and ex post transaction costs in software development outsourcing // MIS Quarterly: Management Information Systems. 2016. № 40 (1). P. 57—82.

7. Barr-Pulliam D. The effect of continuous auditing and role duality on the incidence and likelihood of reporting management opportunism // *Management Accounting Research*. 2018. Vol. 44. P. 44—56.
8. Barth E., Finseraas H., Moene K. Political Reinforcement: How Rising Inequality Curbs Manifested Welfare Generosity // *American Journal of Political Science*. 2015. Vol. 59, № 3. P. 565—577.
9. Buchanan J., Commerford B. P. Auditor Actions and the Deterrence of Manager Opportunism: The Importance of Communication to the Board and Consistency with Peer Behavior. Wang. 2019. URL: <https://ssrn.com/abstract=3490659>.
10. Cambridge Dictionary. English Dictionary, Translations & Thesaurus. Retrieved May 30, 2020. Cambridge.org. URL: <https://dictionary.cambridge.org/>.
11. Capaldo A., Giannoccaro I. Interdependence and network-level trust in supply chain networks: A computational study // *Industrial Marketing Management*. 2015. № 44. P. 180—195.
12. Carson S. J., Madhok A., Tao W. Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting // *Academy of Management Journal*. 2006. Vol. 49, № 5. P. 1058—1077.
13. Conner K. R., Prahalad C. K. A Resource-based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism // *Organization Science*. 1996. Vol. 7, № 5. P. 477—501.
14. Ekman S. Is the high-involvement worker precarious or opportunistic? hierarchical ambiguities in late capitalism // *Organization*. 2014. Vol. 21, № 2. P. 141—158.
15. Gianiodis P. T., Markman G. D., Panagopoulos A. Entrepreneurial universities and overt opportunism // *Small Business Economics*. 2016. Vol. 47, № 3. P. 609—631.
16. Ghouma H. How does managerial opportunism affect the cost of debt financing? // *Research in International Business and Finance*. 2017. № 39. P. 13—29.
17. Gulbrandsen B., Jay Lambe C., Sandvik K. Firm boundaries and transaction costs: The complementary role of capabilities // *Journal of Business Research*. 2017. № 78. P. 193—203.
18. Handley S. M., Angst C. M. The impact of culture on the relationship between governance and opportunism in outsourcing relationships // *Strategic Management Journal*. 2015. Vol. 36, № 9. P. 1412—1434.
19. Hodgson G. M. Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy // *Industrial and Corporate Change*. 2004. Vol. 13, № 2. P. 401—418.
20. Huurne M., Ronteltap A., Corten R., Buskens V. Antecedents of trust in the sharing economy: A systematic review // *Journal of Consumer Behaviour*. 2017. Vol. 16, № 6. P. 485—498.
21. Huo B., Wang Z., Tian Y. The impact of justice on collaborative and opportunistic behaviors in supply chain relationships // *International Journal of Production Economics*. 2016. № 177. P. 12—23.
22. Ill-timed social opportunism // *The Lancet*. 1942. Vol. 240(6210). P. 293—294.
23. Johnson J. R., Thuras P., Johnston B. D., Weissman S. J., PLimaye A., Riddell K., Sokurenko E. The pandemic H30 subclone of escherichia coli sequence type 131 is associated with persistent infections and adverse outcomes independent from its multidrug resistance and associations with compromised hosts // *Clinical Infectious Diseases*. 2016. Vol. 62, № 12. P. 1529—1536.
24. Kang B., Jindal R. P. Opportunism in buyer-seller relationships: Some unexplored antecedents // *Journal of Business Research*. 2015. Vol. 68, № 3. P. 735—742.
25. Kostova T., Nell P. C., Hoenen A. K. Understanding agency problems in headquarters-subsidary relationships in multinational corporations: A contextualized model // *Journal of Management*. 2018. Vol. 44, № 7. P. 2611—2637.
26. Lavolette P. A Matter of «Co-opportunism»: (In)Alienability in London Social Housing. *City & Society*. 2008. № 20(1). P. 130—149.
27. Lowry P. B., Zhang J., Moody G. D., Chatterjee S., Wang C., Wu T. An Integrative Theory Addressing Cyberharassment in Light of Technology-Based Opportunism // *Journal of Management Information Systems (JMIS)*. 2019. № 36 (4). P. 1142—1178.
28. Lumineau F., Oliveira N. Reinvigorating the study of opportunism in supply chain management // *Journal of Supply Chain Management*. 2020. Vol. 56, № 1. P. 73—87.
29. Merriam-Webster. Merriam-Webster.com dictionary. Retrieved May 30, 2020. URL: <https://www.merriam-webster.com/>.
30. Ntim C. G., Lindop S., Thomas D. A., Abdou H., Opong K. K. Executive pay and performance: The moderating effect of CEO power and governance structure // *International Journal of Human Resource Management*. 2019. Vol. 30, № 6. P. 921—963.

31. Online Etymology Dictionary. Retrieved May 29, 2020. URL: <https://www.etymonline.com/>.
32. Pate J. Temptation and cheating behavior: Experimental evidence // *Journal of Economic Psychology*. 2018. № 67. P. 135—148.
33. Perri G. Opportunistic decision-making in government: Concept formation, variety and explanation // *International Review of Administrative Sciences*. — 2017. Vol. 83, № 4. P. 636—657.
34. Ping Ho S., Levitt R., Tsui C., Hsu Y. Opportunism-focused transaction cost analysis of public-private partnerships // *Journal of Management in Engineering*. 2015. Vol. 31. № 6.
35. Pletnev D. A., Kozlova E. V. Managerial opportunism in modern Russian corporations // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. 2018. Vol. 238. P. 381—387.
36. Pletnev D. A. New Methodological Approach to the Study of the Institutional Structure of Corporations // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Vol. 6, № 5. P. 571—578.
37. Popov E., Ersh E. Institutions for Decreasing of Employee Opportunism // *Montenegrin Journal of Economics*. 2016. Vol. 12 (2). P. 131—146.
38. Raub W., Buskens V., Frey V. Strategic tie formation for long-term exchange relations // *Rationality and Society*. 2019. Vol. 31, № 4. P. 490—510.
39. Rindfleisch A., Antia K., Bercovitz J., Brown J. R., Cannon J., Carson S. J., Wathne K. H. Transaction costs, opportunism, and governance: Contextual considerations and future research opportunities // *Marketing Letters*. 2010. Vol. 21 (3). P. 211—222.
40. Smith T. Opportunism // *International Journal of Ethics*. 1935. Vol. 45 (2). P. 235—239.
41. The Free Dictionary. In *Dictionary, Encyclopedia and Thesaurus — The Free Dictionary*. Retrieved May 29, 2020. URL: <http://www.thefreedictionary.com/>.
42. Wacker J. G., Yang C., Sheu C. A transaction cost economics model for estimating performance effectiveness of relational and contractual governance: Theory and statistical results // *International Journal of Operations and Production Management*. 2016. № 36 (11). P. 1551—1575.
43. Williamson O. E. *Markets and hierarchies*. New York: Free Press, 1975.
44. Williamson O. E. Opportunism and its critics // *Managerial and Decision Economics*. 1993. Vol. 14. P. 97—107.
45. Zhou Y., Zhang X., Zhuang G., Zhou N. Relational norms and collaborative activities: Roles in reducing opportunism in marketing channels // *Industrial Marketing Management*. 2015. № 46. P. 147—159.

Сведения об авторах

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

Козлова Елена Викторовна — старший преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kozlova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences*. Iss. 69. Pp. 28—37.

OPPORTUNISM AS A KEY TERM OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

D. A. Pletnev

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

E. V. Kozlova

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

The reported study was funded by RFBR, project number № 20-010-00653.

The meaning of the widely used terms and concepts in economic science is often eroded as they take root. Different researchers do not always interpret the basic concepts of subject areas in the same way. Such «complex» concepts are institutions, transaction costs, and opportunism for an institutional economic theory.

The article presents an analysis of modern vocabulary interpretations and contexts of using the term «opportunism». A scientometric study of the frequency and contexts of using this concept in the titles, abstracts and keywords of publications indexed in the Scopus and RSCI databases is carried out. Particular attention is paid to the analysis of contexts and problem areas in which the concept of «opportunism» is used in the most cited publications in Scopus.

Keywords: *opportunism, institutions, institutional theory of a firm, corporation, terminology of economic science, scientometrics.*

References

1. Vasilenko I. V., Bogdanova N. Yu. (2010) *Bulletin of the Volgograd State University. Ser. 7. Philosophy*, no. 2 (12), pp. 77—83 [in Russ.].
2. Melnikov V. V. (2014) *Terra Economicus*, vol. 12, no. 4, pp. 91—104 [in Russ.].
3. Pletnev D. A., Kozlova E. V. (2015) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universitetata*, no. 18 (373), pp. 114—124 [in Russ.].
4. Rayzberg B. A., Lozovskiy L. Sh., Starodubtseva E. B. (2011) *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar* [Modern economic dictionary]. Moscow, INFRA-M [in Russ.].
5. Ali U., Hirshleifer D. (2017) *Journal of Financial Economics*, no. 126 (3), pp. 490—515.
6. Benaroch M., Lichtenstein Y., Fink L. (2016) *MIS Quarterly: Management Information Systems*, no. 40 (1), pp. 57—82.
7. Barr-Pulliam D. (2018) *Management Accounting Research*, vol. 44, pp. 44—56.
8. Barth E., Finseraas H., Moene K. (2015) *American Journal of Political Science*, vol. 59, no. 3, pp. 565—577.
9. Buchanan J., Commerford B. P., Wang E. (2019) Auditor Actions and the Deterrence of Manager Opportunism: The Importance of Communication to the Board and Consistency with Peer Behavior, available at: <https://ssrn.com/abstract=3490659>.
10. Cambridge Dictionary. English Dictionary, Translations & Thesaurus. Retrieved May 30, 2020. Cambridge.org, available at: <https://dictionary.cambridge.org/>.
11. Capaldo A., Giannoccaro I. (2015) *Industrial Marketing Management*, no. 44, pp. 180—195.
12. Carson S. J., Madhok A., Tao W. (2006) *Academy of Management Journal*, vol. 49, no. 5, pp. 1058—1077.
13. Conner K. R., Prahalad C. K. (1996) *Organization Science*, vol. 7, no. 5, pp. 477—501.
14. Ekman S. (2014) *Organization*, vol. 21, no. 2, pp. 141—158.
15. Gianiodis P. T., Markman G. D., Panagopoulos A. (2016) *Small Business Economics*, vol. 47, no. 3, pp. 609—631.
16. Ghouma H. (2017) *Research in International Business and Finance*, no. 39, pp.13—29.
17. Gulbrandsen B., Jay Lambe C., Sandvik K. (2017) *Journal of Business Research*, no. 78, pp. 193—203.
18. Handley S. M., Angst C. M. (2015) *Strategic Management Journal*, vol. 36, no. 9, pp. 1412—1434.
19. Hodgson G. M. (2004) *Industrial and Corporate Change*, vol. 13, no. 2, pp. 401—418.
20. Huurne M., Ronteltap A., Corten R., Buskens V. (2017) *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 16, no. 6, pp. 485—498.
21. Huo B., Wang Z., Tian Y. (2016) *International Journal of Production Economics*, no. 177, pp. 12—23.
22. The Lancet (1942) «Ill-timed social opportunism», vol. 240 (6210), pp. 293—294.
23. Johnson J. R., Thuras P., Johnston B. D., Weissman S. J., Limaye A. P., Riddell K., Sokurenko E. (2016) *Clinical Infectious Diseases*, vol. 62, no. 12, pp. 1529—1536.
24. Kang B., Jindal R. P. (2015) *Journal of Business Research*, vol. 68, no. 3, pp. 735—742.
25. Kostova T., Nell P. C., Hoenen A. K. (2018) *Journal of Management*, vol. 44, no. 7, pp. 2611—2637.
26. Laviolette P. (2008) *City & Society*, no. 20 (1), pp. 130—149.
27. Lowry P. B., Zhang J., Moody G. D., Chatterjee S., Wang C., Wu T. (2019) *Journal of Management Information Systems (JMIS)*, no. 36 (4), pp. 1142—1178.
28. Lumineau F., Oliveira N. (2020) *Journal of Supply Chain Management*, vol. 56, no. 1, pp. 73—87.
29. Merriam-Webster. Merriam-Webster.com dictionary. Retrieved May 30, 2020, available at: <https://www.merriam-webster.com/>.

30. Ntim C. G., Lindop S., Thomas D. A., Abdou H., Opong K. K. (2019) *International Journal of Human Resource Management*, vol. 30, no. 6, pp. 921—963.
31. Online Etymology Dictionary. Retrieved May 29, 2020, available at: <https://www.etymonline.com/>.
32. Pate J. (2018) *Journal of Economic Psychology*, no. 67, pp. 135—148.
33. Perri (2017) *International Review of Administrative Sciences*, vol. 83, no. 4, pp. 636—657.
34. Ping Ho S., Levitt R., Tsui C., Hsu Y. (2015) *Journal of Management in Engineering*, vol. 31, no. 6.
35. Pletnev D. A., Kozlova E. V. (2018) *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, vol. 238, pp. 381—387.
36. Pletnev D. A. (2015) *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, no. 5, pp. 571—578.
37. Popov E., Ersh E. (2016) *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 12 (2), pp. 131—146.
38. Raub W., Buskens V., Frey V. (2019) *Rationality and Society*, vol. 31, no. 4, pp. 490—510.
39. Rindfleisch A., Antia K., Bercovitz J., Brown J. R., Cannon J., Carson S. J., Wathne K. H. (2010) *Marketing Letters*, vol. 21 (3), pp. 211—222.
40. Smith T. (1935) *International Journal of Ethics*, vol. 45 (2), pp. 235—239.
41. The Free Dictionary. In Dictionary, Encyclopedia and Thesaurus — The Free Dictionary. Retrieved May 29, 2020, available at: <http://www.thefreedictionary.com/>.
42. Wacker J. G., Yang C., Sheu C. (2016) *International Journal of Operations and Production Management*, no. 36 (11), pp. 1551—1575.
43. Williamson O. E. (1975) *Markets and hierarchies*. New York: Free Press.
44. Williamson O. E. (1993) *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, pp. 97—107.
45. Zhou Y., Zhang X., Zhuang G., Zhou N. (2015) *Industrial Marketing Management*, no. 46, pp. 147—159.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ю. Ш. Капкаев, Д. С. Руденко

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Статья посвящена изучению теории человеческого капитала. Актуальность исследования человеческого капитала выражена в глобализационных процессах, переходе к цифровому обществу, которое требует особого внимания к управлению человеческими ресурсами. Цель статьи — провести ретроспективный анализ представлений исследователей-экономистов, позволяющий сформировать современный подход к категории «человеческий капитал». Проанализированы исследования, позволяющие связать исторические представления ученых о рабочей силе и современное понимание человеческого капитала. Выявлено, что в современном мире необходимо развивать и инвестировать в человеческие ресурсы, так как они являются активом любой компании. Эффективность человеческого капитала определяется уровнем квалификации, умений и навыков, трудолюбием, а также физическим здоровьем.

Ключевые слова: *человеческий капитал, человеческие ресурсы, цифровая экономика.*

В век цифровых технологий изменения претерпевают все стороны жизни общества. В сфере экономики все нарастает конкуренция на рынке. Быстроменяющиеся, неопределенные условия требуют больше внимания к главному звену в компаниях, а именно к человеческому капиталу. Очевидно, что переход к информационному обществу создает новые требования к профессионализму сотрудников. Изменяются качество и эффективность труда, появляются новые формы занятости, с каждым днем увеличиваются риски работодателей и усложняется поиск высококвалифицированных сотрудников. В современных условиях участие работника в производстве является не только техническим, но и сложным социально-экономическим процессом. Поэтому изучение человеческого капитала с различных позиций и ракурсов сохраняет свою актуальность [1].

Современное общественное производство — это процесс взаимодействия личностного и материально-вещественного факторов, в этом процессе важнейшая роль принадлежит живому труду. В настоящее время развитие современных технологий, распространение информационной и компьютерной техники предполагают новую интеллектуальную, творческую, креативную роль человека при принятии решений. Новые условия на рынке труда предъявляют современные требования к человеческому капиталу. Поэтому теория человеческого капитала становится актуальной и активно применяется при исследовании факторов развития организаций в современных условиях [2].

Теория человеческого капитала актуальна с XVIII в. Для того чтобы управлять человеческими ресурсами, следует знать теорию, так как именно она рассматривает людей как значимое звено, в которое необходимо постоянно инвестировать. Первоначальное рассмотрение человеческого капитала началось с английских ученых в XVII—XVIII вв. Одним из представителей и первым разработчиком теории трудовой стоимости считается В. Петти. По его мнению, затраты на работника составляют основу цены любого продукта. Также В. Петти определил, что богатство государства зависит не только от численности населения, но и от способности и трудолюбия. А низкий уровень заработной платы может побудить интенсивнее трудиться рабочего [3]. В современной экономике данная теория применяется по обратной схеме. Работники готовы трудиться больше и упорнее за повышенную заработную плату. При этом способности имеются не у всех, что говорить и о трудолюбии. Трудолюбивые люди понимают смысл своего труда, готовы вкладывать силы и энергию, лишь бы приносить пользу людям. Во главе стоит сам процесс любимого дела, финансовая сторона вопроса мало касается трудолюбивых людей, она уходит на второй план. На фоне внедрения цифровой среды у большинства людей способности повысились в трудовом плане. Но также осталась немалая часть населения, которая не готова к новым условиям, поэтому их способности оставляют желать лучшего. Поэтому в России в современных условиях значительное внимание работодателей направлено на обучение и переподготовку персонала [4].

Именно способность заработной платы стимулировать рабочих к росту производительности труда отмечал в своих работах А. Смит, который выделил такой важный фактор повышения эффективности, как разделение труда. А. Смит писал, что необходимо учитывать уровень квалификации работников и степень тяжести труда. Таким образом, если для производства требуются особые знания и навыки, то в заработную плату должна быть включена надбавка за квалификацию, возмещавшая расходы на обучение [5]. В современной экономике уровень квалификации учитывается в системе заработной платы. Также стоит отметить, что чем выше уровень квалификации, тем больше возможностей продвижения по карьерной лестнице, а также увеличивается и финансовое состояние.

Исследование способностей человека к труду вел и экономист промышленного переворота Д. Рикардо. Он считал, что увеличение заработной платы приведет к росту рождаемости, а следовательно, предложение рабочей силы будет больше, чем спрос на нее, что приведет к снижению уровня дохода. Особое внимание Д. Рикардо уделял такому фактору развития государства, как образование, для любого слоя населения. Увеличению капитала быстрыми темпами способствует уровень образования [6]. Современная теория также указывает на приращение человеческого капитала, с помощью инвестиций в образование [7].

Первый этап исследования человеческого капитала основывался на численности населения отдельных стран с учетом способностей и желания работать и рассмотрением влияния заработной платы и образования. Однако в качестве капитала этот фактор не рассматривался.

Исследования трудовой теории стоимости, сформулированной А. Смитом и Д. Рикардо, легли в основу учения К. Маркса. Введя в оборот понятие «рабочая сила» и указав на то, что работник вкладывает в экономические процессы «способность к труду», он предложил усреднять уровень квалификации и интенсивность труда для учета общественно необходимых затрат труда. К. Маркс установил взаимосвязь между рабочим временем и производительностью труда, которая зависит от квалификации рабочего, эффективности средств производства, научно-технического прогресса и т. д. Он разделил понятия «труд» и «рабочая сила», выделив простой и сложный труд. Основная идея заключается в том, что навыки, знания, способности рабочей силы реализуются в более сложном труде, который производит больше стоимости в расчете на единицу времени [8].

Несмотря на то что К. Маркс не обозначал рабочую силу в качестве капитала, он ставил эти категории на один уровень. При этом многозначительность описания капитала как совокупности денежных средств, финансовых вложений, материальных ценностей, затрат на приобретение прав и привилегий, нематериальных элементов позволяет на современном этапе исследовать и человеческий капитал.

В XIX—XX вв. развитие теории человеческого капитала продолжались в исследованиях ученых неоклассического направления, среди которых можно выделить И. Фишера, Г. Маклеода, Л. Вальраса, Н. Сениора, А. Маршала. Швейцарский экономист Л. Вальрас, являясь родоначальником теории предельной полезности, учитывал в качестве капитала любого человека независимо от того, полезен он или нет [9]. Новым развитием теории человеческого капитала были исследования А. Маршала, который использовал новый термин «персональный капитал». Жизненные средства для обеспечения жизни и труда, а именно жилье, пища, одежда, отдых, свобода, являются основой формирования богатства. Он указывает, что здоровье, моральная и умственная сила человека являются основой производительности труда [См.: 10].

На сегодняшний день данная теория подтверждается. Действительно, если нет одежды, места жительства и нет возможности обеспечить себя даже едой, то теряется социальный статус, и, как следствие, формируется новый слой населения — «без определенного места жительства». Все больше компаний проявляют особый интерес вопросам здоровья своих сотрудников, вводят расширенные дополнительные медицинские полисы, поддерживают сотрудников морально, прибегая к услугам психологов и другим видам помощи, а также повышают коммуникации между сотрудниками различными совместными мероприятиями. Как правило, работники в таких компаниях чувствуют себя защищенно, возникает меньше конфликтов между сотрудниками и уровень текучести кадров остается на низких показателях [11].

Для получения дохода основой выступает капитал, как любая экономическая величина, утверждал Г. Маклеод [12]. К основным величинам он относил материальные ценности, права, человеческие способности, только те, которые могут приносить доход. Не считал нужным включать в экономический анализ умения человека, если он не приносит выгоды.

Научно-техническая революция, огромный интерес к сфере труда, недостаток высококвалифицированных

кадров в 1950—60-х гг. сформировали новые теории развития человеческого капитала. Появляются новые труды ученых, а именно Б. Вейсборда, Э. Дениссона, Т. Шульца, Г. Беккера, И. Фишера, Дж. Минцера. Важность государственных вложений в сферы образования и здравоохранения показал в своих трудах Б. Вейсборда [См.: 13]. Образование, по его мнению, является основой производительности труда, так как качество рабочей силы улучшается. Дж. Минцер разработал уравнение заработной платы, которое включало в себя опыт на рынке, стаж работы, продолжительность и уровень обучения, однако расчет не учитывал такого показателя, как здоровье [14]. Если физическое состояние сотрудника в норме, то и производительность у него больше, нежели у больного человека. Чтобы эффективность работоспособности человека росла, необходимо учитывать такой важный показатель, как здоровье, и также инвестировать в него. Человек нуждается в поддержании своего здоровья и смене обстановки для восполнения своих сил. В современных крупных организациях уделяют этому вопросу особое внимание и заботятся о своих сотрудниках. Многие компании предоставляют расширенный пакет медицинских услуг, посещение в фитнес-клуба и бассейна, в некоторых организациях предусмотрено ежегодное посещение санатория либо отдых на море. Такие «бонусы», к сожалению, предусмотрены не во всех компаниях.

Большой вклад в теорию человеческого капитала внесли ученые Т. Шульц и Г. Беккер. Ключевым фактором повышения производительности труда является вложение в дополнительное образование. Развивать способности человека можно с помощью инвестирования в образование на всем жизненном пути, начиная со школы, университета, постоянного обучения на рабочем месте, отмечал Т. Шульц [См.: 15]. Для повышения благосостояния развивающихся стран особое внимание стоит обратить на применение знаний молодого поколения, имеющих высшее образование. Продолжая теорию Т. Шульца, Г. Беккер делал акцент на поведении личности. Основной момент в его исследовании отводится анализу вложений в человеческий капитал и их влияния на распределение получаемых доходов. Поскольку с возрастом способности, память, умения, навыки ухудшаются, то предельные доходы также будут уменьшаться [16].

Российские экономисты также исследовали теорию человеческого капитала, среди них Л. Абалкин, В. Ефимов, Ю. Корчагин, В. Радаев, М. Критский, Л. Тульчинский. Общий тезис указывает на многообразный и сложный механизм изучения

новых форм и свойств значения человеческого капитала. В. Радаев утверждал, что, под влиянием собственных целей и мотивов вступая в любые хозяйственные или экономические отношения, человек располагает имеющимися у него ресурсами [17]. Важная особенность, которая содержится в человеке, — это ликвидность, которая трансформируется в доход. А, следовательно, доход — это движимая категория и говорит о том, что человеческий капитал также изменяется и подстраивается под изменения и потребности рынка труда.

М. Критский утверждал, что человеческий капитал способствует движению человеческого общества. Также это производственный и социальный фактор, который постоянно необходимо инвестировать в знания, воспитание, искусство, культуру, свободу, интеллектуальные способности. Т. Шульц трактовал, что каждый индивид обладает набором человеческих ресурсов, которые могут быть врожденными или приобретенными. Врожденный потенциал изменить нельзя, а вот приобретенный может быть усилен различными вложениями в процессе социализации, которые конвертируются в человеческий капитал. Л. Абалкин выделяет важные показатели в структуре человеческого капитала, которые расширяют возможности получения дохода, а именно образование, способности к творчеству, здоровье, мотивацию и врожденные способности [18].

Ю. Корчагин утверждает, что человеческий капитал — это социальный фактор. Эффективность и качество жизни населения напрямую зависят от вложенных инвестиций. Ученый утверждает, что под влиянием инвестиций приумножаются интеллектуальная собственность, экономическая свобода, информационное оборудование труда и быта, предпринимательский климат и безопасность [19]. В. Ефимов в своих трудах рассматривает человеческий капитал как самостоятельный процесс производства, который создает дополнительную стоимость продукта. Он разделяет человеческий капитал на три составляющие: биологическую, которая сохраняет человеческий капитал; социальную, которая способствует развитию человеческого капитала; и экономическую, способствующую капитализации человеческого капитала [См.: 15].

Таким образом, в узком смысле авторы рассматривают «человеческий капитал» как совокупность навыков, знаний и умений человека, а также как форму интеллектуальных способностей, приобретенных благодаря формальному обучению. В широком смысле — как сумму факторов, обеспечива-

ющих возможность приносить доход, приобретенный профессиональный опыт и физическое здоровье. Авторы определяют широкий диапазон для обозначения человеческого капитала [18]. Человеческий капитал состоит из совокупности врожденных и приобретенных в течение всей жизни навыков и знаний, используемых в производстве товаров и услуг.

Исследования такого важного экономического фактора, как труд, в процессе своего развития опирались на важнейшую его роль в процессе создания любого продукта. При этом разносторонне анализировался уровень заработной платы и ее роль в стимулировании производительности. Особое внимание уделялось трудолюбию и степени тяжести труда. Принимались во внимание расходы на обучение возмещение которых должно находить отражение в надбавке, основанной на оценке уровня квалификации. С другой стороны, уровень квалификации отмечался как основа возможностей карьерного роста и повышения финансового благосостояния. Общим для большинства ученых является понимание того, что производительность существенно зависит от инвестиций в человеческий капитал, а также то, что такие вложения обеспечивают воспроизводство рабочей силы.

Современные исследования часто обращены именно к качеству человеческих ресурсов, которые воплощают в себе возможность приносить доход. Упор делался на значении здоровья, материального

благополучия, эмоционального состояния и прочих факторов [19].

На сегодняшний день в быстроменяющемся мире необходимо наращивать человеческий капитал с помощью постоянного развития человеческого потенциала, включая профессиональные умения и навыки. Ведь человеческий капитал рассматривается как актив, который требует инвестиций. Для успешного решения задач по формированию «экономического человека» на уровне государства предусмотрены различные программы в области образования, которые сосредоточены на умениях, навыках и компетенциях человека, необходимых для инновационной деятельности. Внедрение новых технологий стимулировало проведение мониторинга новых алгоритмов, новых обстоятельств, ценностей, способствующих формированию нового человеческого капитала [20]. Непрерывное образование в течении всей жизни формирует систему нового человека в зависимости от разных факторов, а именно возраста, социального статуса, дохода, профессионального опыта и т. д. Реализация человеческого капитала будет эффективна тогда, когда в своей профессии работник будет применять не только опыт, знания, умения, а также профессиональные компетенции, деловые качества, soft-skills, работу в команде. Человеческому капиталу необходимо уделять пристальное внимание, так как от человеческих ресурсов напрямую зависит прибыль компании и развитие экономики в целом.

Список литературы

1. Barkhatov V. Actual situation and future perspectives about smes's human capital in Russia and other countries // *European journal of business and economics*. 2016. Vol. 2. P. 1—4.
2. 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.
3. Иванов М. И. Основные положения теории человеческого капитала и их развитие // *Вестник Чеченского государственного университета*. 2019. Т. 36, № 4. С. 92—97.
4. 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 национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2018. С. 379—384.
5. Абдельмаджид Фатхи Э. Ю. Теоретический обзор роли человеческого капитала в экономическом росте // *Креативная экономика*. 2019. Т. 13, № 4. С. 651—660.
6. Рикардо, Д. Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. 539 с.
7. Алексеева Ю. С., Левченко А. С., Рудычева А. А., Кузнецова И. А. Модель управления человеческим капиталом с целью повышения конкурентоспособности предприятия // *Казанский экономический вестник*. 2019. № 4 (42). С. 107—114.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. В 3 т. Т. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983. 592 с.

9. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. 448 с.
10. Коберник Е. Г., Рудаков Д. В. От человеческого капитала к интеллектуальному: теоретические аспекты // Двадцать пятые апрельские экономические чтения: материалы междунар. науч.-практ. конф. 2019. С. 84—89.
11. Kuznetsova I. G. Problems and prospects of human capital development in modern Russia // *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Vol. 7, № 2. P. 164—175.
12. Macleod H. D. *The Elements of Economics*. New York: D. Appleton and Co. 1881.
13. Дадашев А. З. Человеческий капитал: сущность, структура, продуктивность // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2018. № 1. С. 4—7.
14. Кондаурова И. А. Конкурентоспособность рабочей силы как характеристика человеческого капитала в условиях формирования экономики знаний // *Фотинские чтения*. 2018. № 1 (9). С. 174—183.
15. Брюхина Н. Г. Основные концепции человеческого капитала в научных исследованиях // *Управление устойчивым развитием*. 2020. № 2 (27). С. 11—19.
16. Becker G. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: The University of Chicago. 1994. 412 p.
17. Радаев В. В. *Экономическая социология: учеб. для вузов / Гос. ун-т — Высшая школа экономики*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. 603 с.
18. Абалкин Л. И. Парадоксы измерения человеческого капитала // *Вопросы экономики*. 2009. № 9. С. 51—70.
19. Корчагин Ю. А. *Человеческий капитал и процессы развития на макро и микроуровнях*. Воронеж: ЦИРЭ, 2004.
20. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р., Пуляев В. Т. *Краткая экономическая энциклопедия*. СПб.: Петрополис, 1998.
21. 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.
22. Самородов А. А., Афанасьева Н. В. Роль и значение рынка человеческого капитала в развитии современной экономики // *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2018. Т. 212, № 4. С. 112—123.

Сведения об авторах

Капкаев Юнер Шамильевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. zam@csu.ru

Руденко Дарья Сергеевна — аспирантка кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. eds@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 38—43.*

DEVELOPMENT OF THE THEORY OF HUMAN CAPITAL IN MODERN CONDITIONS

Yu. Sh. Kapkaev

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

D. S. Rudenko

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

The paper demonstrates the study of the theory of human capital. The relevance of the study of human capital is expressed in globalization processes, the transition to a digital society, which requires special attention to human resource management. The purpose of the paper is to conduct a retrospective analysis of the views of researchers and economists, allowing to formulate a modern approach to the category of «human capital». Studies that allow to relate the historical ideas of scientists about labor and a modern understanding of human

capital were analysed. In the modern world it is necessary to develop and invest in human resources, since they are an asset of any company. The effectiveness of human capital is determined by the level of qualifications, skills, hard work, and also physical health.

Keywords: *human capital, human resources, digital economy.*

References

1. Barkhatov V. (2016) *European journal of business and economics*, vol. 2, pp. 1—4.
2. Rokov A. I., Bakina E. S., Ledovskaya K. A. (2020) *Strategii biznesa*, vol. 8, no. 1 (69), pp. 27—30 [in Russ.].
3. Ivanov M. I. (2019) *Vestnik Chechenskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 36, no. 4, pp. 92—97 [in Russ.].
4. Kapkaev Yu. Sh., Emelyanova D. S. (2018) *Kompleksnoe razvitie territorial'nyh sistem i povyshenie effektivnosti regional'nogo upravleniya v usloviyah cifrovizacii ekonomiki Materialy nacional'noj (vserossijskoj) nauchno-prakticheskoy konferencii*, pp. 379—384 [in Russ.].
5. Abdelmajid Fathi E. Yu. (2019) *Kreativnaya ekonomika*, vol. 13, no. 4, pp. 651—660 [In Russ.].
6. Ricardo D. (1955) *Sochineniya. T. 1. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [The beginning of political economy and taxation]. Moscow, Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury. 539 p.
7. Alekseeva Yu. S., Levchenko A. S., Rudycheva A. A., Kuznetsova I. A. (2019) *Kazanskij ekonomicheskij vestnik*, no. 4 (42), pp. 107—114 [in Russ.].
8. Marx K. (1983) *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomiki. V 3 t. T. 1. Process proizvodstva kapitala* [Capital. Criticism of the political economy. In 3 vol. Vol. 1. The process of capital production]. Moscow, Politizdat. 592 p.
9. Walras L. (2000) *Elementy chistoj politicheskoy ekonomii* [Elements of pure political economy]. Moscow, Izograf. 448 p.
10. Kobernik E. G., Rudakov D. V. (2019) *Dvadcat' pyatye aprel'skie ekonomicheskie chteniya Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*, pp. 84—89 [in Russ.].
11. Kuznetsova I. G. (2019) *International Journal of Economics and Business Administration*, vol. 7, no. 2, pp. 164—175 [in Russ.].
12. Macleod H. D. (1881) *The Elements of Economics*. New York, D. Appleton and Co. 415 p.
13. Dadashev A. Z. (2018) *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no. 1, pp. 4—7 [in Russ.].
14. Kondaurova I. A. (2018) *Fotinskie chteniya*, no. 1 (9), pp. 174—183 [in Russ.].
15. Bruhin N. G. (2020) *Upravlenie ustojchivym razvitiem*, no. 2 (27), pp. 11—19 [in Russ.].
16. Becker G. (1994) *Chelovecheskij kapital: teoreticheskij i empiricheskij analiz s osobym akcentom na obrazovanie* [Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education]. Chicago: The University of Chicago. 412 p.
17. Radaev V. V. (2005) *Ekonomicheskaya sociologiya: uchebnik dlya vuzov. Gos. un-t — Vysshaya shkola ekonomiki* [Economic sociology. Higher School of Economics]. Moscow, GU VSHE. 603 p. [in Russ.].
18. Abalkin L. I. (2009) *Voprosy ekonomiki*, no. 9, pp. 51—70 [in Russ.].
19. Korchagin Yu. A., Vechkanova G. R., Pulaev V. T. (2004) *Chelovecheskij kapital i processy razvitiya na makro i mikrourovnyah* [Human capital and development processes at the macro and micro levels]. Voronezh, CIRE. 106 p. [in Russ.].
20. Vechkanov G. S., Vechkanova G. R., Pulaev V. T. (1998) *Kratkaya ekonomicheskaya enciklopediya* [Brief Economic Encyclopedia]. St. Petersburg, Petropolis. 197 p. [in Russ.].
21. Kapkaev Yu. Sh., Nurmyhametov I. A. (2019) *Vestnik CHelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 7 (429), pp. 91—101 [in Russ.].
22. Samorodov A. A., Afanasieva N.V. (2018) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 212, no. 4, pp. 112—123 [in Russ.].

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 44—48.

УДК 339.982
ББК 65.5

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10605

ПРОТИВОРЕЧИЯ В МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКАХ В КОНТЕКСТЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

В. И. Бархатов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Высокая скорость технологических изменений в современном мире обостряет складывавшиеся десятилетиями противоречия субъектов современной экономики. Цель статьи — идентифицировать и охарактеризовать эти противоречия, присутствующие как на уровне мировой экономики, так и на национальном уровне. В статье выделяются особенности современного этапа развития экономики, обуславливающие обострение противоречий, а также определяются основные ограничения развития национальной экономики России в условиях действия этих противоречий. Особое внимание уделяется обоснованию необходимости развития фундаментальной и прикладной науки в России, формированию в ней интеллектуальных котлов для обеспечения последующего сглаживания выявленных противоречий.

Ключевые слова: *противоречия, национальная экономика, мировая экономика.*

Развитие мировой и национальных экономик на рубеже XXI в. столкнулась с рядом вызовов, которые требуют по-иному взглянуть на экономические процессы, происходящие на протяжении последних 20 лет. В данный момент наблюдаются коренные сдвиги во всей системе экономических отношений. По признанию многих ученых, мир перешел к «новой нормальности» [См.: 1—5], которая представляет собой совокупность изменений при переходе на новый качественный уровень на основе сложившихся технологических укладов, связанных с системой экономических отношений между субъектами этих отношений, их взаимодействие и взаимосвязь. Новая нормальность отрицает сложившиеся модели экономических систем, которые не всегда реагируют на новые проблемы, допуская нарушение экономического равновесия системы. Сложившиеся модели не позволяют сглаживать возникающие турбулентности экономических процессов, что практически приводят к негативным процессам развития и роста; в мировой и национальных экономиках нарастают противоречия между структурированными субъектами, находящимися в процессе перехода от старой парадигмы развития к новой. Возникновение новых противоречий в экономических системах в условиях новой нормальности приобретают новые ка-

чественные черты. Во-первых, эти противоречия связаны с вновь возникающими технологическими процессами, которых не было раньше. Во-вторых, ускоряется время их разрешения от зарождения, последующего развития, неразрешения возникающих противоречий и дальнейшего их перехода в антагонистическое противоречие и, по сути, разрушения системы. В-третьих, возникает не одно и не два противоречия, а целая их совокупность, отражающая различные степени их зрелости, что не может не вызывать у экономических субъектов потребность понимания происходящих экономических процессов. В-четвертых, наблюдается все большая зависимость национальных экономик от возникновения противоречий в мировой экономике и их влияние на развитие турбулентности национальных экономик. В-пятых, особый характер зависимости этих противоречий наблюдается во взаимодействии развитых стран — центров экономического роста, диктующих экономическую волю большинству стран в условиях новой нормальности, и периферийных экономик.

Возникновение и развитие противоречий связано с рядом условий. Происходят сдвиги технологических укладов, ведущие к коренному изменению места человека в новых технологических укладах, его поведения как экономического агента, производи-

теля и потребителя материальных благ, нахождения и перехода экономических агентов при взаимодействии в инновационной сети. В новой реальности индивид не закрепляется в сложившейся консервативной системе, он должен постоянно циркулировать в потоках новой информации и знаний, приобретая навыки и усложняя свою роль в технологическом процессе. Продолжительность нахождения индивидов в сети определяется жизненным циклом продукта, а эффективность сети зависит от ключевых игроков, позволяющих создавать высокоэффективные технологии. Возникновение и развитие сетей, как способа развития новых укладов и эффективного распределения ресурсов, меняют место и роль индивида в технологическом процессе. Новая реальность настоятельно диктует иное поведение человека в системе производства знания [См. подробнее: 6—9]. Эффективный индивид в системе технологических процессов новой реальности, как обладатель профессиональных навыков и знаний, должен быть носителем синергетического эффекта, обладать способностью к созданию и внедрению синергетических инноваций, способен осуществлять так называемый *spillover effect*.

В определенной среде индивидов изменения в развитии технологических укладов происходят в условиях новой нормальности. Это касается противоречий связанных, во-первых, с борьбой за технологическое превосходство с центром миропорядка (прежде всего США), который позволяет диктовать свои условия технологического развития другим странам, осуществлять подавление новых технологий. Появление новых технологий позволяет США в борьбе за мировое господство втягивать другие страны, прежде всего Россию и Китай, в гонку вооружений, отвлекая колоссальные ресурсы от решения социально-экономических задач развития этих стран. Во-вторых, для сдерживания технологического развития других стран США вводят запреты на экспорт новых технологий в них, обозначая их как технологии двойного назначения, тем самым пытаясь решить политические и экономические задачи через технологические ограничения доступа отдельных стран к новым технологиям. В-третьих, с тем чтобы задержать технологический рост ряда стран, против них создается особый занавес в виде санкций, особенно против тех корпораций, которые в той или иной стране могут осуществлять технологический прорыв. Корпорации, поставленные в разряд изгоев в мировой экономике, находятся в ситуации сдерживания их собственного развития, а также раз-

вития национальных экономик. Особый род противоречий возникает в новейших условиях в мире, когда от технологического уровня развития той или иной страны зависит не только ее экономический рост, но и просто выживание нации [См.: 10—12].

С такой проблемой страны столкнулись с возникновением корона-кризиса 2020 г. Последствия пандемии и ее предотвращение возможно приостановить, разработав особый тип вакцины. Технологический уровень развития позволяет сделать эту вакцину ограниченному количеству стран, а пандемия же охватила весь мир, и возникает проблема: насколько страны, получившие этот препарат, готовы им поделиться со странами, которые никогда не смогут его произвести, и от этого зависит благополучие во всем мире: в этом случае либо будет развиваться и усугубляться противоречие стран, имеющих вакцину и монополизировавших право на ее производство и рыночную продажу, и стран, не имеющих таких препаратов. Либо возникнет ситуация, когда препарат как коммерческий продукт будет покупаться с учетом особого спроса, а отдельные мировые национальные корпорации будут наращивать здесь прибыль и претендовать на роль мировых центров превращения вакцины в рыночный товар, и он становится общим достоянием всех, способным остановить критические последствия пандемии.

В мире возникают такие глобальные процессы, когда центр не может преследовать только собственные цели, не решая технологические проблемы периферийных стран, а возникающие угрозы — это угрозы не одной страны, а мира в целом. Время одного центра в мире в лице США истекает. Решение возникающих проблем требует развития нескольких центров технологического развития, позволяющих создавать макроэкономические подсистемы возникновения и развития технологических центров в периферии для выравнивания уровня технологического развития входящих в них стран. В противоречиях центра и периферии должна преобладать не борьба [См.: 13], а снятие и разрешение противоречий научно-технологической революции. Ускорение технологического развития будет стимулировать ряд новых противоречий центра и периферии. Их обострение будет порождать разного рода конфликты и приводить страны к конфронтации, что не будет способствовать рациональному миропорядку и ускоренному социально-экономическому развитию и росту.

Противоречия центра и периферии дополняются развивающимся сырьевым кризисом, который

особенно ярко проявляется на рынках нефти. Борьба за контроль над ресурсами заставляет центр в лице США вести непрерывные войны в периферийных странах, владеющих нефтяными ресурсами. Войны в Ираке, Сирии и Ливии со стороны США не решили политических и экономических проблем этих стран, а создали хаос во всем мире и на многих рынках. Противоречия нефтедобывающих стран возникли и развиваются не только между США и этими странами, но и между странами, входящими в ОПЕК и не входящими в него. Колебания спроса на рынке нефти зависят не столько от стран ОПЕК, сколько от политики США как ведущей экономики в мире, и именно там определяется спрос на нефтяные ресурсы.

Экономическая власть США направлена часто против других участников рынка и предполагает прежде всего достижение собственных интересов путем оказания на эти страны политического, экономического и военного давления, что не может не усугублять противоречия центра в лице США и стран периферии, занимающихся нефтедобычей.

Пандемия приводит к сокращению объемов производства в мире. Она еще более обострила противоречия на рынках сырьевых ресурсов стран, чей рост основывался на экономическом росте и развитии за счет сырьевых ресурсов. Такие страны в наибольшей степени переживают сегодня спад экономик и замедление экономического развития. Ориентация отдельных стран на добычу сырьевых ресурсов не позволяет технологически перевооружать производства в целом, не создает предпосылок технологическому прорыву и ставит их в зависимость от развития технологий центра в лице США. Для центра США эта форма господства — производная от обладания новейшими технологиями, способствует дальнейшему угнетению и зависимости других стран, стремящихся преодолеть технологическую отсталость своего производства.

Происходящие технологические изменения в мире, которые ведут к развитию противоречия между странами, имеющими новые технологии, и странами, не обладающими таковыми, оказывает влияние на технологический прогресс в данной стране. Внутри самой страны в новых условиях возникают и развиваются собственно присущие этой стране противоречия, связанные с технологической революцией. Разрешение противоречий между новыми технологиями и существующими, их пользователями и апологетами зависит от ряда условий. Национальная экономика часто зависит от степени прогрессивности технологий, но вместе

с тем она базируется на добыче и продаже сырьевых ресурсов и эксплуатации по большей части старых технологий или модернизации существующих технологических процессов. Существующая инфраструктура и система экономических взаимоотношений строятся на основе этой «сырьевой» парадигмы, и в такого рода национальных экономиках слабо развиты научные центры, способные воспроизводить новые идеи и новые продукты на базе новых технологий. В национальной экономике существует дефицит научных кадров, несущих новые идеи, в ней отсутствует либо слабо развита технологическая экспериментальная база для научного поиска, фундаментальные исследования не находят реального воплощения в прикладных науках и слабо внедряются в производство. Вся эта совокупность условий создает предпосылки возникновения и развития противоречий, не позволяющих конкурировать на рынке новых технологий, не создает предпосылок для технологического переворота и создания новых факторов экономического роста.

Все названные условия в той или иной мере присущи национальной экономике России. Возникновение нового технологического уклада сопровождается противоречиями разного структурного уровня. Торможение технологического развития России относится к 1990-м гг., к периоду перехода от социалистического способа производства к капитализму. В процессе перехода к рыночным структурам был утрачен значительный научно-технологический потенциал, однако до настоящего времени ряд этих научных разработок не утратили своей ценности, а в ряде отраслей производства они привели к технологическим прорывам. Технологическая отсталость, возникшая в 1990-х гг., была следствием нежелания нарождающейся элиты и их неспособности произвести технологический переворот, который в это же время назревал в мире под воздействием научно-технической революции.

Опора государства на экспорт сырьевых ресурсов, поддерживаемый новыми элитами, тормозит технологическую революцию в России. Возникли и развились противоречия государства и субъектов хозяйствования. Они создают предпосылки изменения технологического уклада на основе новых технологий, повышения конкурентоспособности национальной экономики. Вместе с тем погоня за прибылью и нажива стали целью правящих элит, происходило использование производственной базы на старой технологической основе, что не способствовало

переходу к качественно новому технологическому укладу и влияло на развитие названного противоречия. Произошел отрыв фундаментальной науки от прикладной, когда фундаментальные научные центры оказались в узких рамках финансирования, и произошло старение их собственной материально-технической базы, а прикладные разработчики лишились заказов со стороны хозяйствующих субъектов в условиях перехода к рынку и не сумели к нему приспособиться, а многие прекратили свое существование. Возникли локальные противоречия в научной среде, недофинансирование или его полное прекращение вынудило многих ученых специалистов эмигрировать из страны, но с ними ушли новые идеи и разработанные технологии. Наша промышленность утратила значительный объем новых технологий, которые она могла бы получить, если бы шло эволюционное развитие научно-производственного комплекса, а не его уничтожение. В настоящий момент, когда страны все в большей степени полагаются на технологическое лидерство, разрешение противоречий, связанных с технологическим развитием, приобретает особое значение для России, где сосуществует развитие нескольких технологических укладов. Это особенно актуально с той точки зрения, что возникает необходимость усиления поддержки фундаментальных и прикладных научно-производственных центров для восстановления способности воспроизводить новые идеи и доводить до практического их воплощения на уровне мировых стандартов, которые бы обладали

рыночной ценностью и позволяли менять технологический уклад. Наряду с имеющимися производственными центрами, сложившимися на протяжении десятков лет, необходимо создавать новые центры на основе новых технологий в субъектах Российской Федерации, обеспечивать переход к новому технологическому укладу, повысить конкурентоспособность региона, сформировать научный котел как форму роста научного потенциала и изменения качества жизни региона, прекратить отток с территорий наиболее одаренной молодежи — с периферии в центр; необходимы изменение технологического уклада и разрешение противоречий, связанных с развитием.

Это возможно только в том случае, если на территории сформировался или формируется производственный потенциал и обеспечивающий его развитие научно-кадровый потенциал, не уступающий потенциалу центра. Происходящее распределение новых технологических условий по стране с учетом сложившегося научно-производственного потенциала субъектов РФ не позволяет решить задачу перехода к новому технологическому укладу, а всей стране — конкурировать с мировыми центрами такого развития. Таким образом, переход к новому технологическому укладу настоятельно требует определенных действий от государства и хозяйствующих элит, осознающих, что ресурсное обеспечение субъектов как носителей научно-технического прогресса является формой разрешения противоречий, порожденных научно-технологической революцией.

Список литературы

1. El-Erian M. A. Navigation the new normal in industrial countries. Washington, DC: Per Jacobsson Foundation, 2010.
2. Бодрунов С. Д. Судьба науки в России в условиях «новой нормальности» // Производство, наука и образование России: новые вызовы: сб. материалов III Междунар. конгресса / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. М., 2017. С. 16—26.
3. Рязанов В. Т. Неустойчивый экономический рост как «новая нормальность»? // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2013. № 4. С. 3—34.
4. Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. Т. 12, № 3. С. 714—725.
5. Бархатов В. И. Тренды развития регионов в условиях «новой нормальности» и «новой реальности» // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 9 (431). С. 43—56.
6. Бодрунов С. Д. Нооиндустриальное производство: шаг к неэкономическому развитию // Экономическое возрождение России. 2018. № 1 (55). С. 5—15.
7. Бодрунов С. Д. Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики // Экономическое возрождение России. 2018. № 3 (57). С. 5—12.
8. Бодрунов С. Д. Ноономика, будущее: четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // Экономическое возрождение России. 2018. № 2 (56). С. 5—13.

9. Бодрунов С. Д. От Зоо к Ноо: человек, общество и производство в условиях новой технологической революции // Вопросы философии. 2018. № 7. С. 109—118.

10. 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.

11. Бархатов В. И. К вопросу о возможности и факторах экономического роста в России // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2018. № 3 (413). С. 7—10.

12. Бархатов В. И. Модернизация российской экономики в условиях турбулентности // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 7 (417). С. 7—12.

Сведения об авторе

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 44—48.*

CONTRADICTIONS IN THE WORLD AND NATIONAL ECONOMIES IN THE CONTEXT OF TECHNOLOGICAL CHANGES

V. I. Barkhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ieo-science@csu.ru

The high pace of technological changes in the modern world aggravates the decades-long contradictions of the entities of the modern economy. The purpose of the paper is to identify and characterize these contradictions that are presented both at the level of the world economy and at the national level. The paper contains the features of the current stage of economic development, which aggravate the contradictions, and also defines the main limitations of the development of the national economy of Russia under the conditions of these contradictions. Particular attention is paid to the substantiation of the need to develop fundamental and applied science in Russia, the formation of intelligent boilers in it to ensure the subsequent smoothing of the revealed contradictions.

Keywords: *contradictions, national economy, world economy.*

References

1. El-Erian M. A. (2010) *Navigation the new normal in industrial countries*. Washington, DC, Per Jacobsson Foundation.

2. Bodrunov S. D. (2017) *Sud'ba nauki v Rossii v usloviyakh «novoy normal'nosti»* [The fate of science in Russia in the context of the «new normality»]. *Proizvodstvo, nauka i obrazovaniye Rossii: novyye vyzovy: sb. materialov III Mezhdunar. Kongressa* [Production, science and education of Russia: new challenges: collection of books. materials III International Congress]. Moscow. Pp. 16—26 [in Russ.].

3. Ryazanov V. T. (2013) *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, no. 4, pp. 3—34 [in Russ.].

4. Silin Ya. P., Animitsa E. G., Novikova N. V. (2016) *Ekonomika regiona*, vol. 12, no. 3, pp. 714—725 [in Russ.].

5. Barkhatov V. I. (2019) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 9 (431), pp. 43—56 [in Russ.].

6. Bodrunov S. D. (2018) *Ekonomicheskoye vrozozhdeniye Rossii*, no. 1 (55), pp. 5—15 [in Russ.].

7. Bodrunov S. D. (2018) *Ekonomicheskoye vrozozhdeniye Rossii*, no. 3 (57), pp. 5—12 [in Russ.].

8. Bodrunov S. D. (2018) *Ekonomicheskoye vrozozhdeniye Rossii*, no. 2 (56), pp. 5—13 [in Russ.].

9. Bodrunov S. D. (2018) *Voprosy filosofii*, no. 7, pp. 109—118 [in Russ.].

10. Barkhatov V. I., Pletnev D. A., Kapkaev Yu. S. (2019) *Sotsium i vlast'*, no. 5 (79), pp. 65—83 [in Russ.].

11. Barkhatov V. I. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (413), pp. 7—10 [in Russ.].

12. Barkhatov V. I. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 7 (417), pp. 7—12 [in Russ.].

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РЕГИОНАХ СТЕПНОЙ ЗОНЫ РОССИИ

А. А. Соколов, О. С. Руднева

Институт степи Уральского отделения РАН, Оренбург, Россия

Исследование выполнено в рамках работы по программе Президиума РАН № ГР АААА-А17-117012610022-5.

Одним из наиболее перспективных районов для развития альтернативной энергетики в России является степная зона, протянувшаяся вдоль ее южных границ с запада на восток. Здесь в большинстве регионов имеется по крайней мере один вид возобновляемых ресурсов, а в некоторых — несколько видов. В работе проведен анализ потенциала развития различных видов альтернативной энергетики. Установлено, что наиболее перспективными являются солнечная, ветряная и биоэнергетика и в меньшей — малая гидроэнергетика. Также в исследовании затронуты пространственные аспекты современного состояния отрасли и дан прогноз ее дальнейшего развития. В результате выявлены регионы — лидеры по уровню развития альтернативной энергетики, к которым относится Оренбургская область и Краснодарский край, и определены отстающие регионы, в которых альтернативная энергетика отсутствует и нет планов ее развития: Воронежская, Новосибирская и Челябинская области.

Ключевые слова: *степная зона России, альтернативная энергетика, солнечная энергетика, ветроэнергетика, биоэнергетика, малая гидроэнергетика.*

В последние годы в мире широкое распространение получили альтернативные источники энергии, что способствовало укреплению альтернативной энергетики как отрасли экономики отдельных регионов, так и целых стран. Сам термин «альтернативная» уже утрачивает свой первоначальный смысл, так как зачастую использование этих источников энергии в структуре отрасли иногда даже и превосходит традиционные. К примеру, доля альтернативной энергетики от общей генерирующей мощности в Дании и Германии составляет более 50%, в Великобритании — около 40, в Италии — 30, в Японии — 20, в США — 15%¹.

Современный цивилизационный вызов на угрозу глобального изменения климата и нарушения экобаланса планеты, связанные в том числе с добычей и сжиганием углеводородного топлива, инициировали активное внедрение концепции устойчивого развития и переход мировой экономики на возобновляемые и альтернативные источники энергии, скоординированные экономически развитыми странами (ЕС, США, Япония и пр.). В национальных стратегиях этих стран декларировано поэтапное снижение использования ископаемого топлива в пользу альтернативных источников энергии [10].

В отчете Всемирного экономического форума отмечается высокая степень внедрения альтернативной энергетики, уже в более чем 30 странах и регионах

себестоимость производства энергии от альтернативных источников ниже аналогичного показателя по углеводородному сырью. Наиболее существенная разница достигнута в Германии, Дании, Бразилии, Австралии и Чили. И этот процесс активно идет в других странах; по прогнозам, в ближайшие годы еще около трети стран мира значительно нивелируют разницу в стоимости производства энергии от двух видов источников [6]. Также консалтинговая компания Bloomberg New Energy Finance², оценивающая ситуацию на глобальном энергетическом рынке, выявила высокие темпы падения цен на энергию, полученную из альтернативных источников.

Доля альтернативной генерации в России остается невысокой при наличии значительного потенциала. В отличие от мировой тенденции при мощности энергоустановок на базе альтернативных источников 14% в России только около 1% от всей энергетики генерируется из альтернативных источников³.

Тем не менее в последнее десятилетие была принята система мер, направленных на ускорение развития альтернативной энергетики. В 2014 г. утверждена государственная программа Российской

² Bloomberg New Energy Finance (<https://about.bnef.com/new-energy-outlook/>; дата обращения 13.01.2020).

³ Российский рынок альтернативной энергетики (РБК: https://s.rbk.ru/v4_marketing_media/demo/9/61/115249157243619.pdf; дата обращения 16.01.2020).

¹ The World Factbook (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>; дата обращения 14.01.2020).

Федерации «Развитие энергетики»¹ на 2014—2018 и 2019—2024 гг., в которой существенное место отведено развитию альтернативной энергетики. Одно из приоритетных направлений — стремление к 2024 г. увеличить долю альтернативной энергетики в 11,5 раза от уровня 2017 г. [11].

Однако уже сейчас заметен существенный прогресс — активно развивается солнечная и ветряная энергетика, дан существенный толчок в развитии как биоэнергетики, так и малой гидроэнергетики. Дальнейший прогресс альтернативной энергетики будет тем активнее, чем быстрее государство будет осознавать значимость этой отрасли.

Россия благодаря большим размерам территории и разнообразию природно-ресурсных компонентов обладает широким потенциалом развития альтернативной энергетики. Но это нивелируется неравномерностью распределения источников по регионам. Во многих субъектах страны развитие альтернативной энергетики невозможно ввиду отсутствия источников или нецелесообразности их вовлечения в энергосистему. Степная зона России благодаря своему географическому положению и широтному простираю обладает широким спектром развития этой отрасли. Основные виды альтернативных источников в степной зоне — энергия солнца, ветровые ресурсы, а также отходы сельскохозяйственного комплекса и малые реки. Иногда переход на альтернативную энергетику для ряда регионов степной зоны оказывается выгоднее, чем использование ископаемого топлива [3].

Значительная широтная протяженность степной зоны обеспечивает изменение инсоляции от 3 кВт·ч/м² в день на севере до 5 кВт·ч/м² в день на юге. Также большое значение для использования солнечной энергии имеют сезонные колебания, так как степная зона характеризуется расположением в высоких широтах, то, к примеру на 55° с. ш. солнечная радиация в январе составляет 1,69 кВт·ч/м², а в июле — 11,41 кВт·ч/м² в день. Наиболее приоритетными для развития солнечной энергетики являются Республика Калмыкия, Краснодарский и Ставропольский края, в меньшей степени — Волгоградская, Оренбургская, Саратовская и Ростовская области.

По уровню насыщенности солнечной радиацией территория степной зоны России сопоставима с условиями севера Испании и юга Германии, что определяет широкие возможности активного раз-

вития и использования солнечной энергетики для экономических нужд в широком масштабе.

Еще одним источником альтернативной энергии является энергия ветра. В мировой практике экономически целесообразно (при существующих технологиях) использовать ветрогенераторы, если среднегодовая скорость ветра на территории выше 4 м/с [1]. В степной зоне России среднегодовая скорость ветра по регионам варьируется от 3 до 6 м/с. Только четверть территории степной зоны подходит для активного развития ветроэнергетики.

Наиболее перспективные районы расположены на западе степной зоны России: Краснодарский край, Республика Калмыкия, а также Ростовская, Волгоградская и Саратовская области, где среднегодовая скорость ветра составляет 5—6 м/с, а в некоторых районах достигает 7 м/с. Также к числу перспективных можно отнести часть территорий Алтайского края, Оренбургской, Курганской, Омской и Новосибирской областей, среднегодовая скорость ветра здесь составляет 5 м/с [9].

Степная зона России является наиболее освоенной аграрной частью страны, где сочетание благоприятного рельефа, плодородных почв и климата является определяющим условием для территории сплошного сельскохозяйственного производства. Агропромышленный комплекс степной зоны представлен растениеводством, специализирующимся на производстве зерновых и животноводством мясо-молочного направления. В результате здесь накапливаются большие биомассы растительного происхождения и отходы животноводства, которые могут выступать в качестве сырья для изготовления биотоплива. Значительная часть этого биотоплива может быть использована для выработки энергии. Кроме того, в ряде регионов степной зоны России активно выращивают рапс и другие масличные культуры, продукты переработки которых могут использоваться для производства биотоплива [5].

Гидроэнергетика на малых реках в отличие от традиционной гидроэнергетики в меньшей степени подвергает антропогенной трансформации природную среду. Также в экономическом отношении малая гидроэнергетика менее затратна, монтаж оборудования проводится в более короткий срок, и окупаемость выше.

В то же время важным ограничением распространения малой гидроэнергетики в степной зоне России являются природные условия: равнинный тип местности, засушливость и сезонность распределения осадков. В связи с этим использование малой гидроэнергетики на территории

¹ Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» (<http://minenergo.gov.ru/node/323>; дата обращения: 30.01.2020).

степной зоны России крайне ограничено, в основном это Краснодарский и Ставропольский края и Челябинская область. Также следует отметить, что в последние несколько десятилетий доля вырабатываемой на гидростанциях электроэнергии в общем энергетическом балансе постоянно снижалась и в настоящее время все объекты малой гидроэнергетики выведены из эксплуатации [4].

В степной зоне России с каждым годом доля альтернативных источников энергии становится все более весомой, темпы ее роста растут при увеличивающейся поддержке государства. К 2019 г. доля альтернативной энергетики составила около 1,5% (730 МВт) от всей генерируемой мощности¹. При этом лидером в развитии альтернативной энергетики является Оренбургская область, здесь установлено 318 МВт мощности солнечных и ветряных электростанций (8% от всей генерации в регионе). Более чем в два раза отстает Краснодарский край, мощность генерирующих установок здесь составляет 150 МВт, или 6,6% региональной выработки. В Самарской области располагается крупнейшая в России солнечная электростанция мощностью 75 МВт, однако на ее долю приходится лишь 1,3% всей генерации региона. Отдельно стоит отметить Республику Калмыкия: располагая 60 МВт мощнос-

¹ Обзор развития отрасли альтернативной энергетики в 2014 году. Спецвыпуск. Информационно-аналитическая служба ОАО Корпорация «Развитие» (belgorodinvest.ru/information_items_property_1531; дата обращения 27.01.2020).

ти альтернативной генерации, она имеет долю в общей выработке около 80%. В Ставропольском крае и Самарской области мощность электростанций, использующих альтернативную энергетику, составляет 50 и 40 МВт соответственно. В остальных регионах доля альтернативной энергетики незначительна, а в Воронежской, Челябинской, Курганской, Новосибирской областях и Алтайском крае она отсутствует (рис. 1) [8].

На основе анализа данных отдельно по каждому виду источников альтернативной энергетики выявлено, что наибольший вклад вносит солнечная энергетика. В степной зоне России сейчас действуют 23 солнечные электростанции с установленной мощностью 560 МВт, что составляет 76% всей альтернативной энергетики на данной территории. Больше всего солнечных электростанций установлено в Оренбургской области, здесь их 14 и на них приходится практически вся выработка от альтернативных источников региона. Не меньшее значение развитию солнечной энергетики придается в Самарской области, и хотя здесь работает всего одна солнечная электростанция (СЭС) мощностью 75 МВт, она является крупнейшей в России. Огромное потенциал развития солнечной энергетики имеет Республика Калмыкия, в регионе много солнца и очень мало традиционных источников энергии, республика является энергодефицитной, здесь располагаются две СЭС мощностью 60 МВт, на долю которых приходится 80% всей генерации в регионе. Немного отстают от лидеров

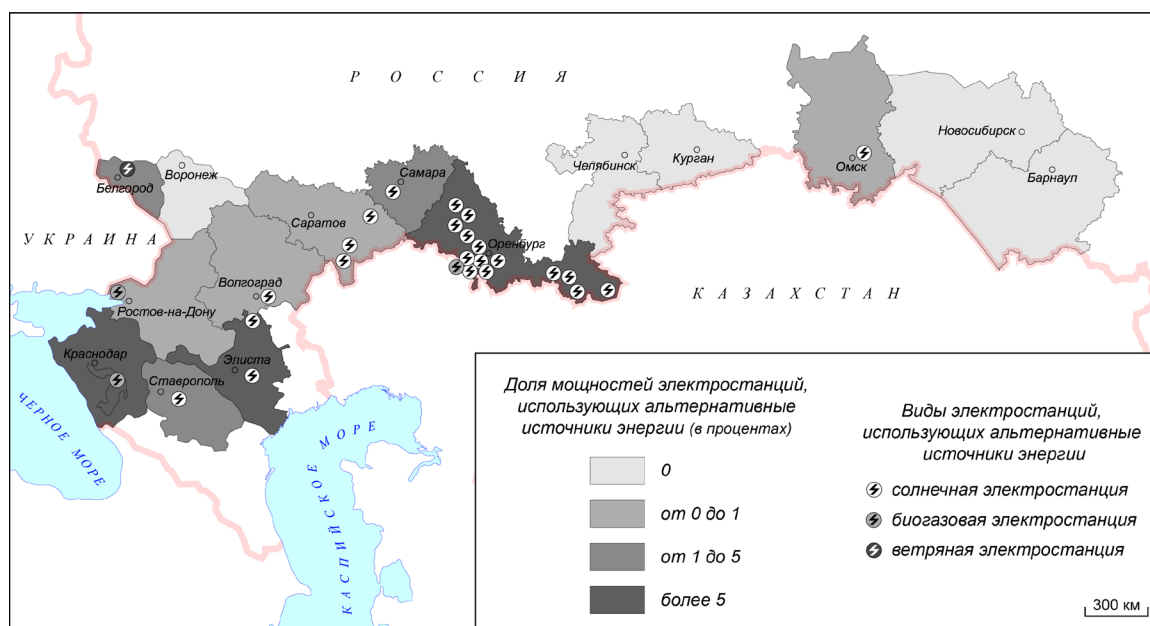


Рис. 1. Структура альтернативной энергетики в степной зоне России

Источник: составлено по расчетам авторов.

Ставропольский край и Саратовская область, располагающие СЭС мощностью 50 и 45 МВт соответственно. В значительной степени недооценена солнечная энергетика в Волгоградской области (10 МВт), Омской области (1,2) и Краснодарском крае (9), в остальных регионах солнечная энергетика не развита.

Доля ветряной энергетики в степной зоне России пока остается невысокой. По состоянию на 2019 г. функционируют всего три ветряные электростанции (ВЭС) с установленной мощностью около 170 МВт. Крупнейший в России ветропарк расположен на территории Республики Адыгея, он снабжает единую энергосистему Краснодарского края и Республики Адыгея. Установленная мощность Адыгейской ВЭС составляет 150 МВт. Остальные ВЭС являются небольшими по мощности и расположены в Ростовский и Оренбургской областях.

Еще одно направление альтернативной энергетике, потенциал которого в степной зоне России пока не оценен в полной мере, является биоэнергетика. В настоящее время в степной зоне России работает всего одна БЭС — в Белгородской области — с установленной мощностью 3,6 МВт. (Белгородский институт альтернативной энергетике). БЭС является пилотным проектом, который направлен на глубокое изучение и апробирование различных возможностей функционирования и применения биогазовых технологий. Помимо получения энергии биогазовые установки решают актуальную проблему утилизации отходов деятельности крупных агрохолдингов.

В степной зоне в настоящее время гидроэнергетика на малых реках не имеет распространения. Но так было не всегда, в конце XX в. здесь работала Зюраткульская МГЭС (5,8 МВт), Порожская МГЭС (1,3), Аргазинская МГЭС (1,3) и Верхнеуральская МГЭС (1 МВт). Однако в связи с устареванием и износом оборудования данные МГЭС были выведены из эксплуатации. На сегодняшний день использование водных ресурсов осуществляется в основном за счет крупнейших гидроузлов.

Из приведенного анализа можно сделать вывод, что в степной зоне России достаточно солнца, ветра и биоресурсов, чтобы строить станции на этих источниках. Но суммарная установленная мощность объектов генерации на основе альтернативной энергетике в настоящее время составляет всего 1,5 % всей энергетике региона. Тем не менее к 2024 г. согласно государственной программе «Развитие энергетике» регионы степной зоны планируют

увеличить установленную мощность объектов генерации на основе альтернативных источников энергии в 11,5 раза к уровню 2017 г. Однако, несмотря на существующие планы, на данный момент утверждена схема на размещение новых объектов энергетике, согласно которой до 2024 г. в регионах степной зоны России должно появиться 46 новых электростанций на основе возобновляемых источников энергии, при этом их суммарная установленная мощность должна вырасти в 6 раз — с 730 до 4285 МВт.

Несмотря на то что, вероятнее всего, так и не удастся достичь целевых показателей в развитии альтернативной энергетике к 2024 г., существенный прогресс в развитии все-таки будет. В некоторых регионах степной зоны России этот план будет практически выполнен. Наибольший вклад в развитие альтернативной энергетике внесет ветрогенерация, ее доля должна вырасти с существующих 0,3 до 5,7 %. Рост генерирующей мощности солнечной энергетике будет менее значительным, она увеличится с 1,1 до 1,8 %. Таким образом, в структуре всей энергетике генерирующая мощность альтернативной энергетике вырастет с 1,5 до 7,6 % (рис. 2) [2; 7].

В региональном разрезе лидером в развитии альтернативной энергетике в степной зоне России должен стать Краснодарский край. Мощность солнечных и ветряных электростанций должна вырасти почти в 10 раз — со 150 до 1495 МВт. При этом подавляющая доля мощности альтернативной энергетике будет приходиться на ветряные электростанции.

Более чем в два раза вырастет генерирующая мощность альтернативной энергетике в Оренбургской области — с 318 до 658 МВт. В регионе планируется построить как солнечные, так и ветряные электростанции.

Многokратный прирост генерирующей мощности запланирован в Республике Калмыкия, Ставропольском крае, Ростовской, Саратовской и Волгоградской областях. Для энергодефицитной Республики Калмыкия, в которой практически отсутствуют даже традиционные генерирующие мощности, ввод в эксплуатацию трех ветряных электростанций и одной солнечной позволит полностью обеспечить нужды региона в потреблении электроэнергии. В Ставропольском крае помимо солнечных и ветряных электростанций будут введены в эксплуатацию первые в степной зоне России МГЭС каскадного типа. В Ростовской и Саратовской областях прирост мощности альтернативной энергетике

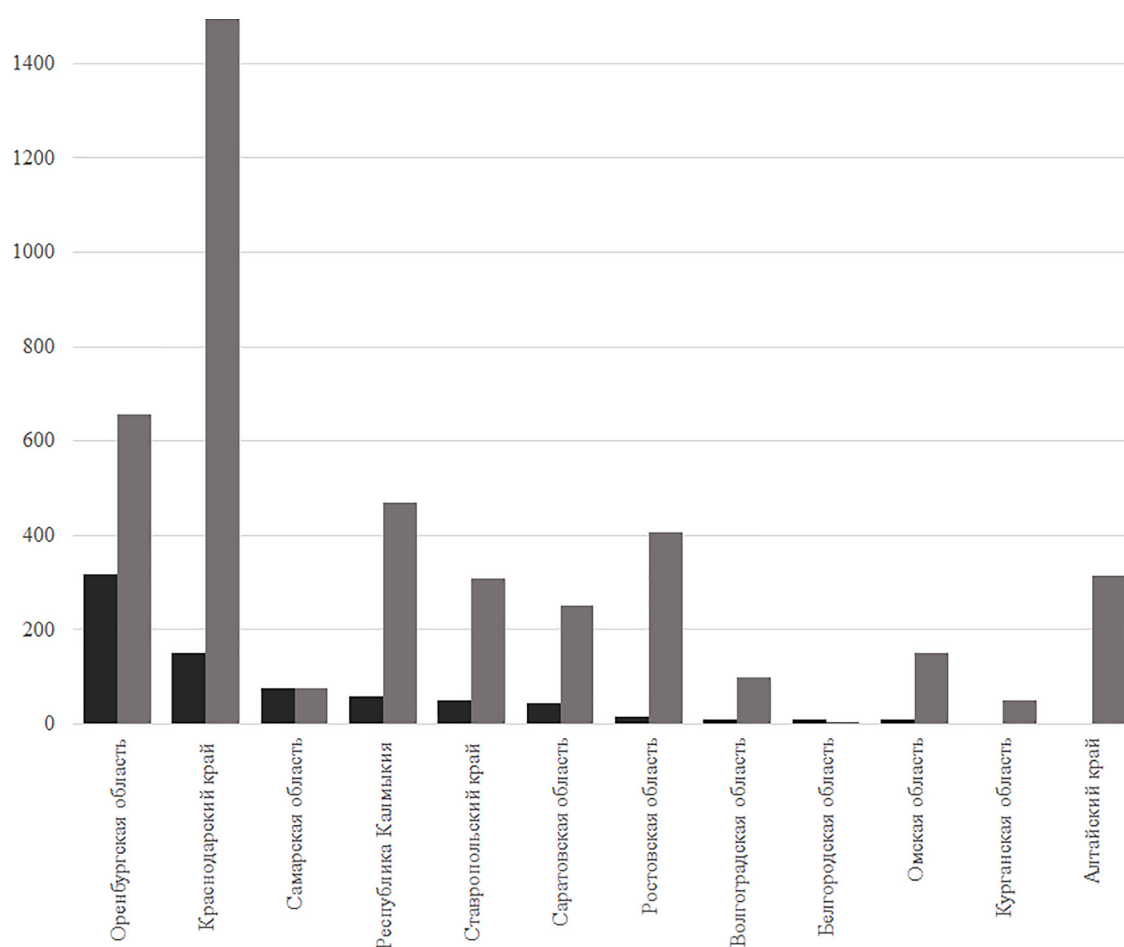


Рис. 2. Современное состояние и прогноз развития альтернативной энергетики в степной зоне России (2019 и 2024 гг.)

Источник: составлено по расчетам авторов.

тики будет осуществлен за счет ввода шести ветряных электростанций, а в Волгоградской области планируется строительство четырех солнечных электростанций.

В Самарской и Белгородской областях объем генерирующей мощности альтернативной энергетики не изменится в ближайшей перспективе, здесь не запланировано строительство новых электростанций. В Белгородской области по-прежнему продолжит действовать единственная в степной зоне России промышленная биогазовая установка. В Самарской области крупнейшая в России солнечная электростанция уступит первое место Саратовской СЭС после ввода ее второй очереди в 2020 г.

В Алтайском крае, Омской и Курганской областях, в которых в настоящее время отсутствует или практически отсутствует альтернативная энергетика, планируется ввод существенных объемов генерирующих мощностей. В Алтайском крае будут построены пять солнечных и две ветряные электростанции общей мощностью 315 МВт. В Омской области, где сейчас действует одна СЭС мощностью

1,2 МВт, планируется ввод еще одной солнечной и одной ветряной электростанции совокупной мощностью 150 МВт. В Курганской области, где сейчас также отсутствует альтернативная энергетика, в ближайшее время запланировано строительство ветряной электростанции мощностью 50 МВт.

Несмотря на существенный потенциал развития альтернативной энергетики, в некоторых регионах степной зоны России по-прежнему отсутствуют планы ее развития. Так, в Воронежской, Новосибирской и Челябинской областях энергии, вырабатываемой из традиционных источников, в избытке, что и является главным тормозом в развитии альтернативной энергетики.

В настоящее время происходит беспрецедентная трансформация энергетического сектора. В связи с постоянным удешевлением строительства генераторов альтернативной энергии (ветряков и солнечных панелей) увеличиваются темпы их строительства и ввода в эксплуатацию. В период до 2020 г. в регионах степной зоны России было установлено 730 МВт мощности альтернативной

энергетики, а в ближайшие пять лет этот показатель должен увеличиться еще на 3500 МВт.

Пока значительная часть энергетики завязана на использовании ископаемого топлива, но активно идет процесс технологических разработок для удешевления и массового внедрения мощностей на основе альтернативных источников. Основная проблематика альтернативной энергетики — стабилизация генерируемых мощностей. Сезонность, суточные циклы, непредсказуемость самих природных явлений — все это накладывает ограничения на повсеместное широкое использование даже на тех территориях, которые обладают высоким потенциалом. В результате реальное производство остается ниже установленных мощностей.

Как «зеленая» отрасль экономики альтернативная энергетика нуждается в поддержке государства в виде популяризации и софинансирования [12].

В целом перспектива развития альтернативной энергетики широка, но, чтобы использование энергии солнца и ветра действительно способствовало трансформации энергетического сектора, необходима значительная поддержка на государственном уровне. В результате альтернативная энергетика в регионах степной зоны России может стать самым быстрорастущим сегментом не только в энергетическом секторе, но и в экономике регионов в целом.

Список литературы

1. Гзенгер Ш., Елистратов В. В., Денисов Р. С. Ветроэнергетика в России: перспективы, возможности и барьеры // Возобновляемая энергетика XXI век: энергетическая и экономическая эффективность. 2016. С. 216—220.
2. Ершов Ю. А., Карпушин А. В., Клименко В. А. [и др.]. Инвестиционный климат и структура рынка в энергетическом секторе России: монография. М.: ТЕИС, 2005. 287 с.
3. Зуев А. Альтернативная, энергоэффективная... // ТЭК России. 2018. № 5. URL: http://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2018/5/478/ (дата обращения: 14.01.2020).
4. Красногорская Н. Н., Нафикова Э. В., Белозёрова Е. А. Использование малой гидроэнергетики как экологичного и энергоэффективного альтернативного источника энергии // Вестник Казанского технологического университета. 2015. № 18. С. 234—236.
5. Кропачев А. Перспективы биотоплива в России как основного ВИЭ для «зеленой» энергетики // Акватерм. 2018. № 106. С. 68—72. URL: https://aqua-therm.ru/articles/articles_566.html (дата обращения 03.02.2020).
6. Либонтова Т. С., Акулова А. Ш., Галушко М. В. Экономическая эффективность использования альтернативной энергетики // Символ науки. 2019. № 1. С. 52—54.
7. Наумова Ю. Альтернативная энергетика в России: что мешает развитию? // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 10. С. 57—61.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: стат. сб. М., 2018. 1162 с.
9. Соколов А. А. Современная трансформация ТЭК Российско-Казахстанского трансграничного региона // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. № 50. С. 218—221.
10. Терешина М. В., Вальвашов А. Н. Стимулы и ограничения в развитии альтернативной энергетики на локальном уровне: зарубежный и Российский опыт // Лесотехнический журнал. 2017. № 27. С. 274—289.
11. Фурсова И. Возобновляемая энергетика получила допподдержку правительства // Российская газета. 2018. URL: <https://rg.ru/2018/12/11/vozobnovliaemaia-energetika-poluchiladoppodderzhku-pravitelstva.html> (дата обращения: 06.02.2020).
12. Яковенко А. Л. Нужна ли России альтернативная энергетика? // Альтернативная энергетика и экология. 2009. № 3. С. 107—116.

Сведения об авторах

Соколов Александр Андреевич — кандидат географических наук, старший научный сотрудник отдела социально-экономической географии Института степи Уральского отделения РАН, Оренбург, Россия. SokolovAA@rambler.ru

Руднева Оксана Сергеевна — кандидат географических наук, старший научный сотрудник отдела социально-экономической географии Института степи Уральского отделения РАН, Оренбург, Россия. Ksen1909@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 49—55.

PROSPECTS OF ALTERNATIVE ENERGY DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN STEPPE ZONE

A. A. Sokolov

Institute of steppe of the Russian Academy of Sciences, Orenburg, Russia. SokolovAA@rambler.ru

O. S. Rudneva

Institute of steppe of the Russian Academy of Sciences, Orenburg, Russia. Ksen1909@mail.ru

The steppe zone is a prospective area for the development of alternative energy in Russia. This territory stretches along the southern borders from West to East. Here, most regions have one or more types of renewable resources. The analysis of the development potential of various types of alternative energy was carried out for this territory. It has been established that solar, wind and bioenergy are the most promising, while small hydropower is less prospective. The study also touches on the spatial aspects of the current state of the industry and provides a forecast of its further development. As a result, the leading regions were identified by the level of development of alternative energy. These are the Orenburg region and Krasnodar territory. Outsider regions were defined, there is no alternative energy and there are no plans for its development. These are the Voronezh region, Novosibirsk region and Chelyabinsk region.

Keywords: *steppe zone of Russia, alternative energy, solar energy, wind energy, bioenergy, small hydropower.*

References

1. Gzenger Sh., Elistratov V. V., Denisov R. S. (2016) *Vozobnovlyayemaya energetika XXI vek: energeticheskaya i ekonomicheskaya effektivnost'*, pp. 216—220 [in Russ.].
2. Ershov YU.A., Karpushin A. V., Klimenko V. A. (2005) *Investicionnyj klimat i struktura rynka v energeticheskom sektore Rossii* [Investment climate and market structure in the energy sector of Russia]. Moscow, TEIS, 287 p. [in Russ.].
3. Zuev A. *Al'ternativnaja, jenergojeffektivnaja...* [Alternative, energy-efficient...]. TEK Rossii [Fuel and Energy Complex of Russia], available at: http://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2018/5/478/ (accessed 14.01.2020) [in Russ.].
4. Krasnogorskaya N. N., Nafikova E. V., Belozerova E. A. (2015). *Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta*, no. 18, pp. 234—236 [in Russ.].
5. Kropachev A. *Perspektivy biotopliva v Rossii kak osnovnogo VIJe dlja «zelenoj» jenergetiki*. [Prospects for biofuels in Russia as the main renewable energy source for «green» energy]. Akva-Term [Aqua-Term], no. 6, pp. 68—72, available at: https://aqua-therm.ru/articles/articles_566.html (accessed 03.02.2020) [in Russ.].
6. Libontova T. S., Akulova A. Sh., Galushko M. V. (2019) *Simvol nauki*, no. 1, pp. 52—54 [in Russ.].
7. Naumova Yu. (2016) *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 10, pp. 57—61 [in Russ.].
8. *Regiony Rossii. (2018) Social'no-ekonomicheskie pokazateli 2018: stat. sb.* [Region of Russia. Socio-economic indicators. 2018]. Moscow. 1162 p. [in Russ.].
9. Sokolov A. A. (2014). *Izvestija Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 50, pp. 218—221.
10. Tereshina M. V., Val'vashov, A. N. (2017) *Lesotehnicheskij zhurnal*, no. 27, pp. 274—289 [in Russ.].
11. Fursova I. *Vozobnovljaemaja jenergetika poluchila doppodderzhku pravitel'stva* [Renewable energy received additional government support]. Rossijskaya gazeta [The Russian newspaper], available at: <https://rg.ru/2018/12/11/vozobnovliaemaia-energetika-poluchila-doppodderzhku-pravitelstva.html> (accessed 06.02.2020) [in Russ.].
12. Yakovenko A. L. (2009) *Alternative energy and ecology*, no. 3, pp. 107—116 [in Russ.].

ЭКСПОРТ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В СТРАНЫ ЕВРОСОЮЗА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ

А. Э. Ковалев, Н. В. Ковалева

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, Саранск, Россия

Настоящее исследование посвящено вопросу развития возобновляемой электроэнергетики в РФ за счет развития экспортно-импортных взаимоотношений с Европейским Союзом. Авторы рассматривают комплексы показателей профицита электроэнергии во взаимосвязи с процентными соотношениями электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников, и делают выводы об эффективности экспорта как инструмента стимулирования развития внутренних рынков возобновляемых источников энергии. Посредством использования порогового корреляционного анализа доказана положительная взаимосвязь между темпами развития альтернативной энергетики и дефицитом электроэнергии в странах Евросоюза. Пример же России показал, что профицит электроэнергии ведет к значительному сокращению эффективности предприятий-генераторов. Таким образом, кооперация между РФ и пограничными странами ЕС поможет разрешить указанную проблему. Авторы отдельно подчеркивают потенциальную эффективность создания единого рынка между РФ и ЕС, который за счет механизмов экспорта и импорта обеспечит стабильное развитие электроэнергетического сектора в регионе.

Ключевые слова: *электроэнергия, экспорт, ВИЭ, профицит, дефицит, мощность, баланс.*

На сегодняшний день глобальная экономика сталкивается с многочисленными вызовами. Экономический рост уже давно перестал быть синонимом термина «развитие» в полной мере. Развитие будущего предполагает рациональное использование имеющихся мощностей и стратегическое видение в долгосрочной перспективе. Именно это предусматривает концепция устойчивого развития. В настоящее время данная концепция включает в себя комплекс целей, в числе которых отдельно выделяются задачи в сфере стабилизации мировой энергетики и развития возобновляемых источников электроэнергии¹.

Актуальность проблемы развития возобновляемой электроэнергетики неоднократно отмечалась экономистами и теоретиками устойчивого развития. Для России же развитие возобновляемой энергетики предстает не просто актуальным элементом обеспечения энергетической безопасности страны [5], но и структурной необходимостью для обеспечения конкурентоспособности отечественного народного хозяйства в системе глобальных

экономических отношений². Причины отставания России в рамках состояния отрасли возобновляемой энергетики и возможное решение данной проблемы за счет повышения экспорта электроэнергии в страны Евросоюза и является ключевой проблемой, которая будет рассмотрена в настоящем исследовании.

Проблема возобновляемой энергетики стала особенно актуальной на рубеже веков, когда развитые экономические системы поставили задачу по постепенному переходу на альтернативные источники электроэнергии. Во многом этому способствовали ученые-активисты, призвавшие наиболее развитые страны приступать к освоению различных видов возобновляемой энергетики. Так, в 1999 г. Джон А. Тернер в работе «A Realizable Renewable Energy Future» обозначил ключевые проблемы, с которыми может столкнуться отрасль в обозримом будущем и среди которых отдельно упомянуты вопросы аккумуляции запасов электроэнергии [11]. Значимость и эффективность возобновляемой энергетики в XXI в. уже не вызывала вопросов, и ученые все больше говорили о триедином положительно эффекте ее освоения. Генри Лунд в работе «Renewable energy strategies for sustainable development» одним из пер-

¹ ООН. Цели в области устойчивого развития. Цель 7: Обеспечение всеобщего доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/energy/>).

² The official website of CIA: section «The World Factbook» (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>).

вых говорит о необходимости стратегического подхода к достижению цели углеродной нейтральности в Европейском Союзе [9]. В качестве возможных источников финансирования назывались экономия и повышение энергетической эффективности за счет замены традиционных источников топлива¹. Кроме того, с наступлением XXI в. авторы сконцентрировались на создании математических моделей развития возобновляемой энергетики. Так, канадским ученым Мэри Одиналп в 2002 г. разработана нейромодель становления сектора возобновляемой энергетики, которая позволяла предсказывать пиковые моменты потребления и тем самым регулировать столь значимый вопрос аккумулирования электроэнергии из возобновляемых источников [5]. С. Иниан, С. Джебара, Л. Сюганти и А. Ананд в 2020 г. представили улучшенную версию данной модели, включив в прогностические построения показатели ВВП и роста населения [8]. Среди отечественных авторов, изучающих развитие возобновляемой энергетики, следует выделить Л. Рыбакова, И. Тюхова [3], О. Козелкова [2] и т. д.

Вопросы экспорта электроэнергии, как инструмента стабилизации энергетической отрасли, стали активно разрабатываться во втором десятилетии XXI в. Лассе Эйсгрубер в работе «The resource curse: Analysis of the applicability to the large-scale export of electricity from renewable resources» предлагает решение проблемы накопления электроэнергии из возобновляемых источников за счет экспортных операций на едином энергетическом рынке Европы². Аналогичная работа была представлена Р. Грином и Н. Василякосом и касалась перспектив биржевых торгов электроэнергией из возобновляемых источников [8]. В рамках российских реалий такая идея не представляется возможной в связи со сложностью построения энергетического рынка. Однако вопросы перспективного создания единого энергетического рынка между Россией и ЕС поднимались рядом ученых. Председатель правления ОАО «СО — ЦДУ ЕЭС» Борис Аюев в 2007 г. отметил, что такое сотрудничество будет носить высокоэффективный характер, а инфраструктура для подобного проекта уже существует со времен СССР [1].

Несмотря на значительный вклад зарубежных и отечественных ученых в развитие теорий взаимосвязи экспорта электроэнергии и состояния воз-

обновляемой энергетики, данная проблема остается крайне малоизученной, особенно с точки зрения математизации взаимоотношений между двумя данными экономическими понятиями. Исследование математической зависимости между профицитом/дефицитом электроэнергии, экспортом электроэнергии, как способом разрешения проблемы профицита, и состоянием сферы возобновляемой энергетики обозначает элемент научной значимости данной работы и позволит сделать практические выводы об эффективности и перспективности развития экспортных отношений в электроэнергетике между Россией и ЕС.

Объектом исследования являются энергетические комплексы Российской Федерации и стран Евросоюза.

Предметом исследования является совокупность экспортно-импортных взаимоотношений между Россией и РФ в сфере электроэнергетики как инструмента развития возобновляемой энергетики.

Цель исследования — продемонстрировать эффективность экспорта электроэнергии как инструмента стимулирования возобновляемой энергетики (на примере России и стран — членов Евросоюза).

Ключевой авторской гипотезой в рамках данного исследования, подлежащей эмпирическому доказательству, является тезис о том, что профицит/дефицит электроэнергии и состояние возобновляемой энергетики в стране являются глубоко взаимосвязанными экономическими категориями, а экспорт энергетических ресурсов является методом эффективного регулирования отношений между данными категориями.

Среди основных задач исследования необходимо выделить:

- оценку экспортных взаимоотношений РФ в области электроэнергетики и идентификация крупнейших партнеров в отрасли;

- сравнительный анализ методов решения проблемы профицита мощности электроэнергии на внутренних рынках;

- рассмотрение показателя дефицита/профицита электроэнергии в РФ и странах Европейского Союза;

- изучение степени развития возобновляемой энергетики в РФ и ЕС и сравнительный анализ рынков;

- корреляционный анализ коэффициента профицита электроэнергии и процентного показателя доли электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников.

Методы проводимого исследования: анализ и синтез, сравнение, статистические методы сбора

¹ Our World in Data, Oxford Martin School: Energy by Hannah Ritchie and Max Roser (<https://ourworldindata.org/energy#all-charts-preview>).

² Eurostat: European Commission Database (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

и анализа динамической и статической информации, графические методы (визуализация), моделирование, кластеризация, категоризация, регрессия, корреляция.

Рассмотрим распределение кумулятивной структуры экспорта электроэнергии РФ за 2005—2019 гг. по странам-контрагентам на рис. 1. Интенсивность цвета и ранги стран (от 1 до 15) обозначают объем потребления отечественной электроэнергии за указанный период. Карта дает понять, что технические возможности экспорта электроэнергии у России имеются со всеми приграничными территориями: что особенно характерно, поставки электроэнергии в Литву (2-е место за указанный период) осуществляются через территорию Латвии и со стороны Калининградской области. Данный факт создает предпосылки полагать, что признак наличия непосредственной территориальной сухопутной границы является существенным подспорьем в рамках обеспечения экспортной возможности, но не является обязательным в рамках осуществления поставок. Это подтверждает и пример Киргизии (15-е место за указанный период), которая вовсе не имеет общей границы с РФ. Данный вывод сразу же обозначает возможность образования экспортного партнерства с Польшей, которая является крупным потребителем электроэнергии в Восточноевропейском регионе. В целом рис. 1 подтверждает тезис, обозначенный во введ-

ной части настоящего проекта: страны ЕС на настоящий момент образуют кластер территорий, наиболее активно импортирующими российскую электроэнергию. Так, на конец 2019 г. на группу стран — членов Евросоюза (Финляндия, Латвия, Литва, Эстония) пришлось более 69,44% общего объема электроэнергетического экспорта. Это дает основание утверждать, что на сегодняшний день ЕС является крупнейшим партнером России в исследуемом сегменте [4].

В чем же причина того, что экспорт электроэнергии из России пользуется столь высоким спросом в ряде приграничных стран ЕС? Здесь можно упомянуть сразу несколько факторов, среди которых, например, выделяются цена, стабильность инфраструктуры и обеспеченность стран собственной генерацией [6]. Показатель профицита/дефицита электроэнергии и станет ключевым моментом настоящего исследования. Причин выбора данного показателя в качестве краеугольного несколько, но основная из них — обеспечение спроса. Экспорт электроэнергии с этого ракурса становится многогранным инструментом стабилизации и развития альтернативной электроэнергетики в стране. Разберем данный тезис более подробно.

Казалось бы, экспорт электроэнергии и развитие альтернативной электроэнергетики связаны косвенно, однако существует ряд ключевых закономерностей отрасли, которые делают два этих эко-



*Рис. 1. Кумулятивный экспорт электроэнергии из РФ за 2005-2019 гг. (более насыщенный цвет соответствует большим объемам экспорта в соответствующую страну)**

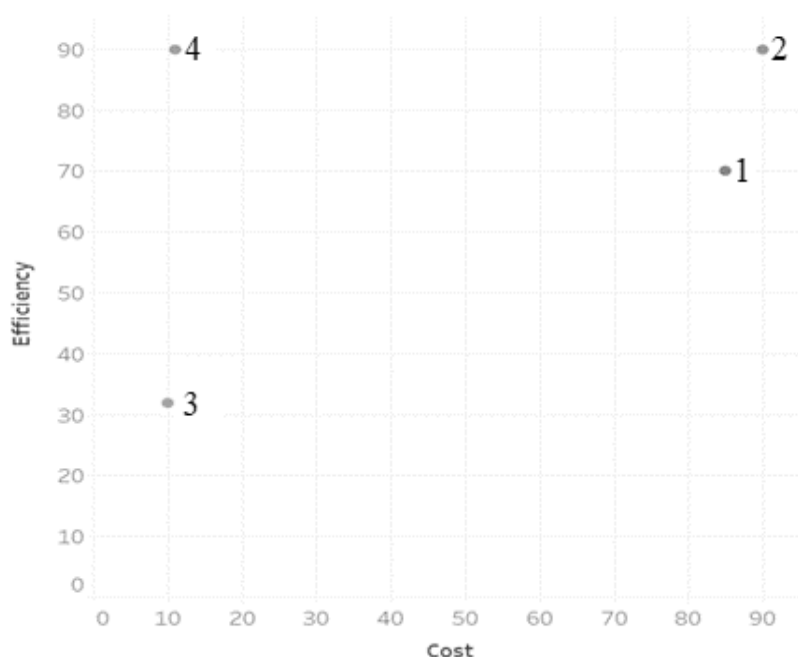
*Федеральная служба государственной статистики. Производство основных видов продукции в натуральном выражении (https://gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/god17.html); Федеральная служба государственной статистики. Потребление электроэнергии в Российской Федерации (<https://www.gks.ru/storage/mediabank/el-potr.xls>).

номических явления глубоко взаимосвязанными. Проблема развития альтернативной электроэнергии зачастую кроется в лоббировании традиционной энергетики, которое возникает в связи с высокой конкуренцией на внутреннем рынке. Насыщенная конкуренция в сфере генерации электроэнергии, в свою очередь, характерна только при одном условии: избыток товара на рынке. Другими словами, спрос на дополнительную электроэнергию возникает тогда, когда она кому-то необходима. Напрашивается закономерный вывод о том, что строительство новых электростанций в условиях профицита электроэнергии на рынке сопряжено с барьерами в рамках инвестиционной привлекательности проекта. Если предложение на рынке превышает спрос, то встает вопрос о том, каким образом должен продвигаться продукт (ценовые ходы, локализация, терминация действующих проектов и т. д.). На этом этапе встает дилемма о том, как стимулировать развитие альтернативной энергетики, если инвестиционная привлекательность открытия заводов по производству таковой будет априори более низкой, чем могла бы быть в условиях ненасыщенного рынка. Именно эта ди-

лемма стоит на данный момент перед отечественной экономикой. Отобразим матрицу возможных способов решения данной проблемы по шкалам «Затраты» и «Эффективность» (рис. 2).

Матрица демонстрирует, что экспорт избыточной электроэнергии является существенно более результативным методом, поскольку он не сопряжен с ограничениями производственной активности действующих игроков на рынке и ценовыми преференциями со стороны государства [7]. Таким образом, остается лишь второй аспект вопроса экспорта электроэнергии: необходим ли ее дополнительный объем для стран-импортеров. Рассмотрим этот вопрос, приводя данные о коэффициенте профицита/дефицита электроэнергии в странах, которые выступают потенциальными контрагентами (табл. 1).

Особенностью основных потребителей отечественной электроэнергии (Финляндия и Литва), как показывает таблица, является систематический дефицит электроэнергии: среднее значение за период для Финляндии составляет 0,88; для Литвы — 0,81. При этом Польша, которая является высокоперспективной с точки зрения наращивания объемов



- 1 Государственные аукционы отбора мощности
- 2 Закрытие действующих заводов по традиционной генерации (газ, уголь, мазут, торф и т.д.)
- 3 Прямая ценовая конкуренция между производителями
- 4 Экспорт избыточно-произведенной электроэнергии

Рис. 2. Матрица Cost — Efficiency для различных инструментов решения проблемы профицита электроэнергии на внутреннем рынке*

*CBS. Statistics Netherlands. Energy consumption down in 2018 (<https://www.cbs.nl/en-gb/news/2019/16/energy-consumption-down-in-2018>).

Таблица 1

**Профицит/дефицит электроэнергии в РФ и ряде стран ЕС за 2006—2018 гг., %
(коэффициент, равный единице, эквивалентен абсолютному балансу)***

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Belgium	0,99	1,03	0,99	1,14	1,10	1,08	0,99	0,99	0,88	0,83	1,02	1,03	0,89
Bulgaria	1,61	1,48	1,51	1,52	1,65	1,72	1,62	1,53	1,64	1,66	1,50	1,45	1,49
Czechia	1,42	1,48	1,38	1,44	1,48	1,52	1,51	1,51	1,49	1,43	1,39	1,43	1,43
Denmark	1,32	1,14	1,07	1,12	1,17	1,08	0,96	1,08	1,02	0,91	0,95	0,96	0,95
Germany	1,17	1,17	1,18	1,16	1,15	1,13	1,16	1,19	1,19	1,22	1,22	1,23	1,22
Estonia	1,41	1,70	1,42	1,24	1,74	1,80	1,62	1,81	1,68	1,40	1,59	1,67	1,49
Ireland	1,09	1,10	1,14	1,12	1,11	1,09	1,11	1,05	1,05	1,11	1,16	1,15	1,13
Greece	1,11	1,11	1,08	1,08	1,04	1,10	1,14	1,13	0,99	0,99	0,99	0,99	1,04
Spain	1,18	1,18	1,20	1,19	1,20	1,18	1,22	1,21	1,19	1,18	1,14	1,12	1,11
France	1,29	1,27	1,25	1,20	1,21	1,28	1,25	1,25	1,30	1,29	1,24	1,24	1,29
Croatia	0,84	0,80	0,78	0,85	0,92	0,71	0,68	0,91	0,89	0,72	0,82	0,73	0,82
Italy	0,99	0,98	1,00	0,97	0,97	0,96	0,97	0,97	0,96	0,95	0,98	0,98	0,95
Cyprus	1,11	1,11	1,09	1,10	1,09	1,09	1,07	1,09	1,10	1,11	1,11	1,10	1,08
Latvia	0,80	0,72	0,80	0,91	1,07	0,98	0,90	0,94	0,78	0,86	0,99	1,16	1,01
Lithuania	1,32	1,43	1,37	1,63	0,59	0,48	0,50	0,46	0,42	0,46	0,38	0,36	0,29
Luxembourg	0,66	0,60	0,54	0,63	0,70	0,57	0,61	0,47	0,48	0,44	0,35	0,35	0,34
Hungary	0,98	1,07	1,07	1,02	1,04	0,99	0,95	0,83	0,80	0,79	0,82	0,82	0,78
Malta	1,22	1,24	1,25	1,27	1,16	1,17	1,18	1,15	1,12	0,62	0,40	0,71	0,82
Netherlands	0,89	0,93	0,95	1,05	1,06	1,01	0,93	0,92	0,95	1,01	1,04	1,05	1,01
Austria	1,06	1,06	1,08	1,17	1,15	1,06	1,15	1,08	1,05	1,03	1,06	1,09	1,05
Poland	1,33	1,28	1,22	1,24	1,22	1,23	1,22	1,22	1,17	1,19	1,16	1,16	1,12
Portugal	1,01	0,95	0,93	1,03	1,07	1,07	0,99	1,12	1,14	1,12	1,27	1,25	1,22
Romania	1,32	1,30	1,33	1,35	1,32	1,32	1,27	1,32	1,43	1,41	1,37	1,31	1,30
Slovenia	1,14	1,12	1,27	1,44	1,36	1,27	1,25	1,28	1,39	1,17	1,26	1,20	1,18
Slovakia	1,26	1,08	1,12	1,07	1,11	1,11	1,15	1,10	1,09	1,06	1,04	1,02	1,00
Finland	0,94	0,93	0,92	0,92	0,95	0,90	0,85	0,87	0,84	0,86	0,83	0,82	0,83
Sweden	1,07	1,11	1,14	1,08	1,10	1,18	1,28	1,20	1,23	1,27	1,19	1,26	1,25
Russia	1,02	1,01	1,02	1,02	1,02	1,01	1,01	1,00	1,00	1,01	1,01	1,00	1,01

* The World Bank IBRD IDA. Electric power consumption (kWh per capita). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC>; Eurostat: Share of energy from renewable sources 2018 infograph (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_energy_from_renewable_sources_2018_infograph.jpg).

экспорта электроэнергии, демонстрирует снижение коэффициента профицита за период на 17%. При этом интересен следующий факт: в 2018 г. в Финляндии дефицит составил 17%, но экспорт из России покрывает лишь 8,5%. Следовательно, имеются значительные резервы по увеличению экспорта в текущие страны-контрагенты. Аналогичная ситуация наблюдается и в Литве, где в 2018 г. дефицит составил 71% [4].

Для России же характерен особенный подход к регулировке объема мощности на рынке. Благодаря активному использованию метода государственных аукционов мощности в 2019 г. около 30 ГВт оказались невостребованными и генерация,

по факту, была просто остановлена (по материалам Известия.ру). Это характеризует текущую систему управления генерацией в РФ как крайне неэффективную, поскольку простой заводов сопровождается огромными масштабами упущенной экономической выгоды. Именно об этой проблеме и велась речь выше: профицит электроэнергии в России не просто имеет место быть, но и носит глубоко негативный скрытый характер. В связи с этим данные федеральных органов статистики содержат ошибку репрезентативности, которая не дает возможности оценить масштабы реального неэффективного профицита электроэнергии в отечественной экономической системе. В рамках данного тезиса вопрос

о потенциально высокой экономической выгоде экспорта электроэнергии для российской экономики становится еще более острым.

Для того чтобы перейти к этапу оценки взаимосвязи между уровнем экспорта и степенью развития возобновляемой энергетики в ЕС, необходимо представить проценты производства электроэнергии за счет возобновляемых источников. Помимо этого, в данном сегменте мы сможем подробнее рассмотреть степень развития отрасли возобновляемой энергетики в РФ и процент выполнения государственных программ. Представим указанные данные в табл. 2.

Как показывает табл. 2, большинство стран ЕС достигли немалых результатов в рамках развития возобновляемой энергетики. Особенно выделяют-

ся примеры стран Скандинавии (Финляндия — 41,16%; Швеция — 54,65; Дания — 35,71), Балтики (Латвия — 40,29; Литва — 24,45; Эстония — 30,00) и ряда стран Центральной Европы (Германия, Австрия, Хорватия). Россия в данной таблице не представлена: результаты развития возобновляемой энергетики за последние 14 лет в нашей стране практически незаметны, а абсолютный рост составляет десятые доли процента¹. Однако для сопоставления текущих результатов и целевых показателей 2020 г. и сравнения показателей России со странами ЕС представим процентные соотношения на гистограмме (рис. 3).

¹ Возобновляемая энергетика получила допподдержку правительства (Российская газета: <https://rg.ru/2018/12/11/vozobnovliaemaia-energetika-poluchila-doppodderzhku.html>).

Таблица 2

Процент электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников, в общем объеме потребления, 2006—2018 гг., %*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Belgium	2,63	3,10	3,59	4,72	5,64	6,29	7,18	7,52	8,03	8,00	8,71	9,06	9,42
Bulgaria	9,42	9,10	10,35	12,01	13,93	14,15	15,84	18,90	18,05	18,26	18,76	18,70	20,53
Czechia	7,36	7,90	8,67	9,98	10,51	10,95	12,82	13,93	15,08	15,07	14,93	14,80	15,15
Denmark	16,34	17,75	18,55	19,95	21,89	23,39	25,47	27,17	29,31	30,84	31,84	34,72	35,71
Germany	8,48	10,05	10,09	10,87	11,69	12,47	13,56	13,77	14,39	14,90	14,89	15,47	16,48
Estonia	15,97	17,05	18,64	22,93	24,57	25,35	25,52	25,32	26,15	28,23	28,68	29,13	30,00
Ireland	3,03	3,46	3,93	5,18	5,71	6,65	7,05	7,62	8,60	9,11	9,26	10,59	11,06
Greece	7,46	8,25	8,18	8,73	10,08	11,15	13,74	15,33	15,68	15,69	15,39	16,95	18,00
Spain	9,14	9,66	10,74	12,96	13,81	13,22	14,29	15,32	16,13	16,23	17,43	17,56	17,45
France	9,34	10,24	11,19	12,22	12,67	11,02	13,44	14,04	14,58	15,01	15,68	16,01	16,59
Croatia	22,67	22,16	21,99	23,60	25,10	25,39	26,76	28,04	27,82	28,97	28,27	27,28	28,02
Italy	8,33	9,81	11,49	12,78	13,02	12,88	15,44	16,74	17,08	17,53	17,42	18,27	17,78
Cyprus	3,26	4,00	5,13	5,93	6,17	6,26	7,14	8,46	9,17	9,93	9,86	10,49	13,88
Latvia	31,14	29,62	29,81	34,32	30,38	33,48	35,71	37,04	38,63	37,54	37,14	39,02	40,29
Lithuania	16,89	16,48	17,82	19,80	19,64	19,95	21,44	22,69	23,59	25,75	25,61	26,04	24,45
Luxembourg	1,47	2,73	2,82	2,94	2,86	2,87	3,14	3,53	4,51	5,05	5,44	6,29	9,06
Hungary	7,43	8,58	8,56	11,67	12,74	13,97	15,53	16,21	14,62	14,50	14,32	13,52	12,49
Malta	0,15	0,18	0,20	0,22	0,98	1,85	2,86	3,76	4,74	5,12	6,21	7,27	7,98
Netherlands	2,78	3,30	3,60	4,27	3,92	4,52	4,66	4,69	5,42	5,66	5,83	6,46	7,39
Austria	26,34	28,18	28,86	31,02	31,20	31,56	32,68	32,77	33,65	33,54	33,37	33,14	33,43
Poland	6,89	6,93	7,71	8,66	9,25	10,30	10,90	11,37	11,50	11,74	11,27	10,96	11,28
Portugal	20,79	21,92	22,94	24,42	24,17	24,62	24,58	25,70	29,51	30,51	30,87	30,61	30,32
Romania	17,10	18,20	20,20	22,16	22,83	21,19	22,83	23,89	24,85	24,79	25,03	24,45	23,88
Slovenia	15,59	15,61	15,00	20,15	20,42	20,26	20,82	22,41	21,54	21,89	21,29	21,06	21,15
Slovakia	6,58	7,77	7,72	9,37	9,10	10,35	10,45	10,13	11,71	12,88	12,03	11,47	11,90
Finland	30,06	29,58	31,36	31,34	32,44	32,79	34,43	36,73	38,78	39,32	39,01	40,92	41,16
Sweden	42,45	43,93	44,67	47,88	46,96	48,25	50,23	50,80	51,87	53,01	53,37	54,20	54,65

*The official website of International Energy. URL: <https://www.iea.org/>; Salimova T., N. Guskova, Krakovskaya I., Sirota E. From industry 4.0 to society 5.0: challenges for sustainable competitiveness of Russian industry // IOP Conference Series: Materials Science And Engineering, 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38677406>; Eurostat: Share of energy from renewable sources 2018 infograph. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_energy_from_renewable_sources_2018_infograph.jpg.

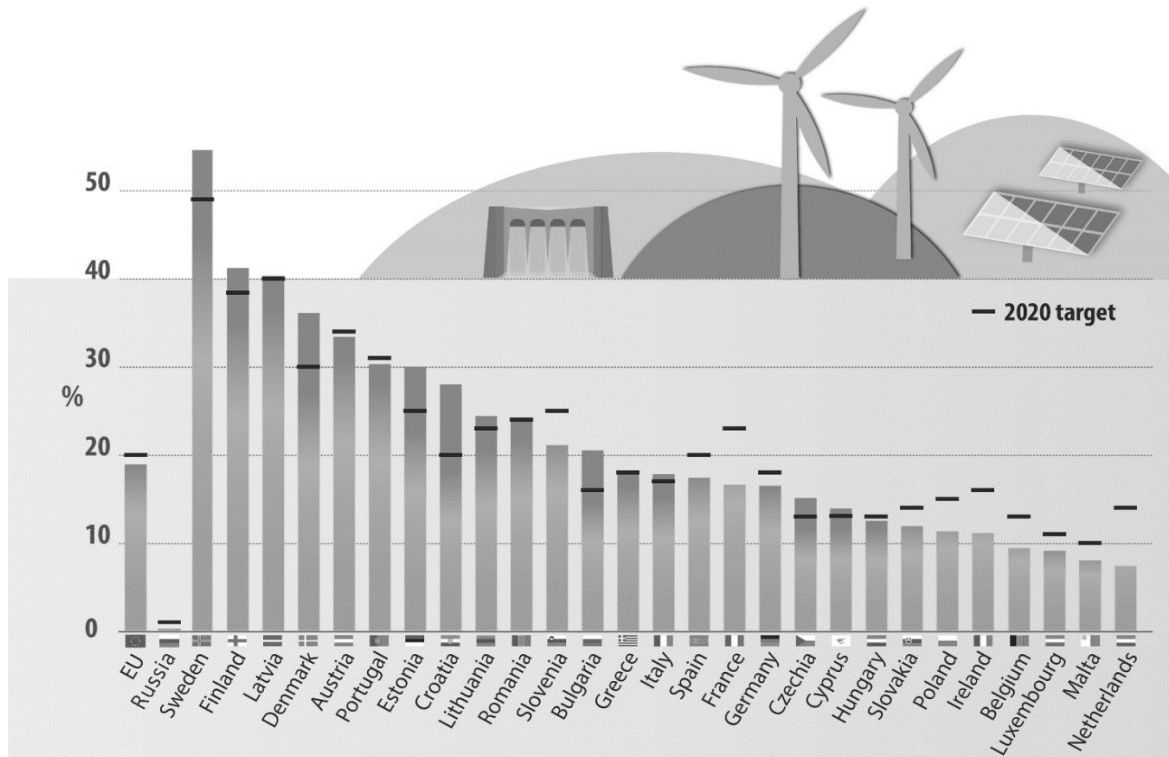


Рис. 3. Процент электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников, в 2018 г. (РФ и ЕС) и целевые показатели на 2020 г., %*

* Turner J. A. A realizable renewable energy future // Science. 1999. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.949.8071&rep=rep1&type=pdf>; Green R., Vasilakos N. Storing Wind for a Rainy Day: What Kind of Electricity Does Denmark Export? // The Energy Journal. 2012. URL: <https://www.iaee.org/energyjournal/article/2484>; Возобновляемая энергетика получила допподдержку правительства // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2018/12/11/vozobnovliaemaia-energetika-poluchila doppodderzhku-pravitelstva.html>.

На примере табл. 3 и рис. 3 можно наблюдать, насколько сильно отечественная экономика отстала от европейских партнеров. На конец 2018 г. в РФ около 0,23 % всей сгенерированной электроэнергии пришлось на возобновляемые источники электроэнергии. При этом целевой показатель 1 % на уровне 2020 г. видится недостижимым. Страны же Европейского Союза активно развиваются в направлении возобновляемой энергетики и готовятся достигнуть отметки 20 % к 2020 г. Здесь находит подтверждение вторая проблема, которой посвящено данное исследование: низкие темпы развития возобновляемой энергетики в отечественной экономике [10].

Таким образом, возникает замкнутая спираль, освещенная выше. Переизбыток неиспользуемой мощности на рынке снижает инвестиционную привлекательность возобновляемой энергетики, уменьшение которой, в свою очередь, создает сдвиг финансовых потоков в сторону развития и лоббирования традиционной энергетики. Можно ли решить данную проблему за счет наращивания

экспорта и урегулирования профицита на энергетическом рынке? Ответить на данный вопрос поможет корреляционный анализ коэффициента профицита электроэнергии и процентного показателя доли электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников на примере ретроспективы процесса в странах ЕС (2005—2018 гг.) (табл. 3). Большинство стран ЕС, как показывает табл. 3, имеют весьма высокие значения коэффициентов негативной корреляции между исследуемыми показателями. А данный фактор подтверждает гипотезу о том, что развитие альтернативной энергетики в среднем происходит куда более высокими темпами в странах с энергетическим дефицитом. Что характерно, особенно ярко эта тенденция видна на примере основных импортеров электроэнергии из России, Финляндии и Литвы. Средний коэффициент корреляции не настолько велик (–0,1592), однако это объясняется в первую очередь частичной ошибкой репрезентативности, которая возникает в выборке.

Таблица 3

Результаты корреляционного анализа коэффициента профицита электроэнергии и процентного показателя доли электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников в странах ЕС (2005—2018 гг.)

Country	Correlation
Belgium	-0,4247
Bulgaria	-0,1238
Czechia	0,1138
Denmark	-0,7702
Germany	0,7219
Estonia	0,1725
Ireland	0,2678
Greece	-0,5889
Spain	-0,3888
France	-0,0084
Croatia	-0,1280
Italy	-0,5601
Cyprus	-0,2694
Latvia	0,4343
Lithuania	-0,8288
Luxembourg	-0,8750
Hungary	-0,6495
Malta	-0,8100
Netherlands	0,5433
Austria	-0,2076
Poland	-0,8342
Portugal	0,8793
Romania	0,5023
Slovenia	0,4182
Slovakia	-0,7923
Finland	-0,7942
Sweden	0,7028
AVG	-0,1592

В странах ЕС функционирует режим единой энергетической зоны, что позволяет обеспечить свободные перетоки электроэнергии между ее членами. Таким образом, терминация мощностей на уровне аукционов нехарактерна для рынка, а страны, исторически производившие электроэнергию в больших масштабах, имеют возможность практически беспрепятственной ее продажи соседям. Возникает ситуация, когда избыточные мощности стран с высокими показателями профицита являются не свидетельством нежелания развития возобновляемой энергетики, а фактором заграничного высокого спроса «на тариф». В связи с этим проведем повторный корреляционный анализ, ис-

ключив страны с профицитом, превышающим отметку доверительного интервала от балансного состояния на 10 % (табл. 4).

Таблица 4

Результаты корреляционного анализа коэффициента профицита электроэнергии и процентного показателя доли электроэнергии, производимой за счет возобновляемых источников в странах ЕС (2005—2018 гг.), на доверительном интервале +10 % от баланса производства — потребления

Country	Correlation
Belgium	-0,424670
Denmark	-0,770200
Greece	-0,588950
Croatia	-0,127960
Italy	-0,560120
Cyprus	-0,269380
Latvia	0,434312
Lithuania	-0,828840
Luxembourg	-0,875000
Hungary	-0,649450
Malta	-0,810030
Netherlands	0,543267
Austria	-0,207650
Slovakia	-0,792260
Finland	-0,794210
AVG	-0,448080

С исключением ряда стран, создающих диспропорцию в коэффициенте корреляции, средний коэффициент снижается до минус 0,44. Это значение уже высокое с учетом наличия ряда других факторов, которые влияют на развитие альтернативной электроэнергетики. Тем самым напрашивается вывод о том, что трансфер электроэнергии в сторону соседних стран действительно может стать инструментом регулирования объемов неэффективного профицита, который, кроме того, будет способствовать росту сравнительной инвестиционной привлекательности альтернативной электроэнергетики в отечественной экономике.

Развитие возобновляемой электроэнергетики, являясь одной из ключевых частей концепции устойчивого развития, на сегодняшний момент сталкивается с существенными барьерами в рамках российской экономики. Ключевыми проблемами в рамках развития отрасли становятся относительно высокая инвестиционная привлекательность и лоббирование энергетики, ряд неэффективных методов государственного регулирования (в частности, аукцион

мощностей) и скрытый профицит электроэнергии при отсутствии потенциальных договоренностей по его использованию. Излишне производимая электроэнергия не пользуется спросом, что приводит к «грубому» ограничению производственных мощностей на территории РФ. В таких условиях экспорт электроэнергии в страны Евросоюза предстает одним из наиболее эффективных методов решения данных проблем.

В первую очередь необходимо отметить эффективность экспорта электроэнергии с позиции возможности создания единого энергетического пространства РФ — Финляндия — Прибалтика — Польша, которое поможет удовлетворить комплексные интересы стран-участниц. На сегодняшний момент Финляндия и Литва являются крупнейшими импортерами российской электроэнергии, однако имеются значительные возможности по наращиванию экспорта в данный регион. Среди них можно выделить соответствующую инфраструктуру, наличие спроса на дешевую электроэнергию, территориальное соседство. Дополнительные договоренности внутри данного энергетического простран-

ства не только обеспечат дополнительный спрос, но и дадут дополнительную гибкость операторам энергетических рынков, расширяя возможности корректирования энергетических потоков и снижая риск перегрузки сетей, который зачастую отражается в повышенном уровне морального устаревания инфраструктуры.

С другой стороны, опыт стран Евросоюза на примере результатов данного исследования доказывает, что снижение профицита электроэнергии на внутренних рынках положительно отражается на степени развития альтернативной энергетики. Именно пример Финляндии и Литвы демонстрирует данную корреляционную взаимосвязь наиболее ярко, что дает основания полагать, что экспортные отношения между РФ и странами подчеркнутого выше региона дадут двусторонний положительный синергетический эффект и помогут в приближении к цели углеродной нейтральности, значимость которой в условиях стабилизации мировой и региональной климатической обстановки чрезвычайно высока.

Список литературы

1. Аюев Б. И. В едином ритме с Европой // *Оперативное управление в электроэнергетике. Подготовка персонала и поддержание его квалификации*. 2007. № 4. С. 4—8.
2. Козелков О. В. Использование возобновляемых источников энергии для энергоснабжения // *Вестник современной науки*. 2017. Т. 1, № 1-1. С. 42—44.
3. Рыбаков Л. М., Тюхов И. И. Энергия для устойчивого развития: практикум по возобновляемым источникам энергии // *Малая энергетика*. 2011. № 3—4. С. 100—104.
4. Шипкова Н. С. Соколова, Ю. М. Развитие использования возобновляемых источников энергии // *Вестник научных конференций*. 2016. № 12-4. С. 208—209.
5. Aydinalp M., Ugursal V. I., Fung A. S. Modelling of the appliance, lighting and space-cooling energy consumptions in the residential sector using neural networks // *Applied Energy*. 2002. Vol. 71. P. 87—110.
6. Baldin S., Vido S. *De Environmental Sustainability in the European Union: Socio-Legal Perspectives*. Trieste: Edizioni Università di Trieste, 2020. 246 p.
7. Eisgruber L. The resource curse: analysis of the applicability to the large-scale export of electricity from renewable resources // *Energy Policy*, 2013. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0301421513000980> (дата обращения 25.05.2020).
8. Iniyan S., Jebaraj S., Suganthi L., Samuel Anand A. Energy Models for Renewable Energy Utilization and To Replace fossil fuels // *Methodology*. 2020. URL: <http://ifco.ir/images/maghalat/R001.pdf> (дата обращения 25.05.2020).
9. Lund H. Renewable energy strategies for sustainable development // *Energy*. 2007. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S036054420600301X> (дата обращения 25.05.2020).
10. Salimova T., Guskova N., Krakovskaya I., Sirota E. From industry 4.0 to society 5.0: challenges for sustainable competitiveness of Russian industry // *IOP Conference Series: Materials Science And Engineering*. 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38677406> (дата обращения 25.05.2020).
11. Turner J. A. A realizable renewable energy future // *Science*. 1999. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.949.8071&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения 25.05.2020).

Сведения об авторах

Ковалев Александр Эдуардович — аспирант кафедры менеджмента Национального исследовательского Мордовского государственного университета, Саранск, Россия. strongporcelain@gmail.com

Ковалева Наталья Валерьевна — аспирантка кафедры менеджмента Национального исследовательского Мордовского государственного университета, Саранск, Россия. bibin19@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 56—65.*

ELECTRICITY EXPORT TO THE EUROPEAN UNION AS A TOOL FOR RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT IN RUSSIA

A. E. Kovalev

National Research Mordovian State University, Saransk, Russia. strongporcelain@gmail.com

N. V. Kovaleva

National Research Mordovian State University, Saransk, Russia. bibin19@mail.ru

This study focuses on the development of renewable electricity in the Russian Federation through the development of export-import relations with the European Union. The authors consider the sets of indicators of the surplus of electricity with the percentage ratios of electricity produced from renewable sources and conclude export efficiency as a tool to stimulate the development of domestic markets for renewable energy sources. The threshold correlation analysis conducted in the paper demonstrates a positive relationship between alternative energy development and the energy deficit in EU countries. Meanwhile, Russian reality shows that the surplus of energy led to a drastic reduction of the generator's productivity. Hence, effective cooperation between Russia and the closest EU countries may help to resolve the issue. Especially productive might be the creation of an energy union between Russia and the EU, which provides an effective interchange system for sustainable development of the energy segment in the region.

Keywords: *electricity, export, renewable energy, surplus, deficit, power, balance.*

References

1. Ayuev B. I. (2007) *Operativnoe upravlenie v elektroenergetike. Podgotovka personala i podderzhanie ego kvalifikacii*, no. 4., pp.4—8. (In Russ.).
2. Kozelkov O. V. (2017) *Vestnik sovremennoj nauki*, vol. 1, no. 1-1. pp. 42—44. (In Russ.).
3. Rybakov L. M. (2011) *Malaya energetika*, no. 3—4. pp. 100—104. (In Russ.).
4. Shipkova N. S. (2016) *Vestnik nauchnykh konferencij*, no. 12-4. pp. 208—209. (In Russ.).
5. Aydinalp M., Ugursal V., Fung A. (2002) *Applied Energy*, vol. 71 (2), pp. 87—110.
6. Baldin S. Environmental Sustainability in the European Union: Socio-Legal Perspectives. *Edizioni Università di Trieste*, 2020. 246 p.
7. Eisgruber L. (2013) *Energy Policy*, available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0301421513000980> (accessed 25.05.2020).
8. S. Iniyan, S. Jebaraj L. Suganthi. (2020) *Methodology*, available at: <http://ifco.ir/images/maghalat/R001.pdf> (accessed 25.05.2020).
9. Lund H. (2007) *Energy*, available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S036054420600301X> (accessed 25.05.2020).
10. Salimova T., Guskova N., Krakovskaya I., Sirota E. (2019) *Conference Series: Materials Science And Engineering*, available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38677406> (accessed 25.05.2020).
11. Turner J. (1999) *Science*, available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.949.8071&rep=rep1&type=pdf> (accessed 25.05.2020).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АПК ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. В. Абилова, С. А. Головихин

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 19-29-07315).

Рассматривается понятие человеческого капитала в контексте сельских территорий. Раскрыты и детализированы проблемы выравнивания доходов городского и сельского населения, которые включают совершенствование пенсионного обеспечения, выплат пособий детям. Предложена логическая схема исследования особенностей формирования человеческого капитала субъектов аграрного бизнеса (рис. 1). Особое место в статье отводится вопросу понятийного аппарата многофункциональности сельских территорий, модель которого включает иные отличные точки зрения на подходы к оценке результативности аграрной и неаграрной деятельности, осуществляемой на сельской территории, а также к обоснованию применения инструментов государственной политики в сфере сельского хозяйства на региональном и федеральном уровнях. Отмечено, что разработка концепции человеческого потенциала аграрного сектора подчинена задаче реализации важных отечественных программных документов.

Ключевые слова: *человеческий капитал сельских территорий, агробизнес, городское и сельское население, продолжительность жизни.*

Надежное обеспечение населения продовольствием за счет собственного производства достигается путем стабильно развивающегося сельского хозяйства. Как в теоретическом, так и в практическом плане выполнение данной цели обеспечивается, если общество развивается с соблюдением экономических законов своего развития [2], среди которых особое место занимает закон расширенного воспроизводства. Ведь всем понятно, что общество независимо от способа производства — социалистического или капиталистического — не может перестать производить, так как оно не может перестать потреблять. Сложность проблемы расширенного воспроизводства продукции сельского хозяйства еще в том, что объем производимой сельскохозяйственной продукции должен опережать рост численности населения, а с учетом глобализации экономики часть продуктов питания страны, например России, должна стать (как во многих развитых странах) важнейшим экспортным товаром.

В решении изложенной проблемы особая роль принадлежит России по двум причинам: во-первых, площадь пашни в расчете на одного жителя в России 0,87 га при 0,24 га в мире, то есть в 3,6 раза больше; во-вторых, 80% мирового запаса пресной воды приходится на территорию России [6]. Есть реальная перспектива, что Россия (особенно Уральский регион, где расположена Челябинская область) станет одним из важнейших регионов

по производству продукции сельского хозяйства и продовольствия в мире.

Продукты сельского хозяйства и продовольствие становятся конкурентоспособными в мире в том случае, если они производятся с применением тех сортов сельскохозяйственных культур и тех пород сельскохозяйственных животных, а также той технологии, уровень которых не отстает от уровня развитых стран. Решение данной задачи можно обеспечить при соблюдении следующего условия: создаваемые сорта сельскохозяйственных культур и породы животных по уровню продуктивности, применяемой технологии (техника, удобрения, квалификация кадров и другие ресурсы) будут находиться не ниже мировых достижений. Сказанное означает, что производство продукции сельского хозяйства и продовольствия должно осуществляться на основе инноваций (нововведение).

Для села характерны не только специфика производства, но и особый уклад, формировавшийся веками. Аграрная реформа, осуществленная в короткие сроки, может изменить саму суть существования сельского населения и оказаться не принятой большинством сельских жителей [8].

Сельское хозяйство как сфера приложения труда должно быть конкурентоспособно по отношению к другим отраслям экономики. Это означает возможность получения доходов не ниже, чем в промышленности.

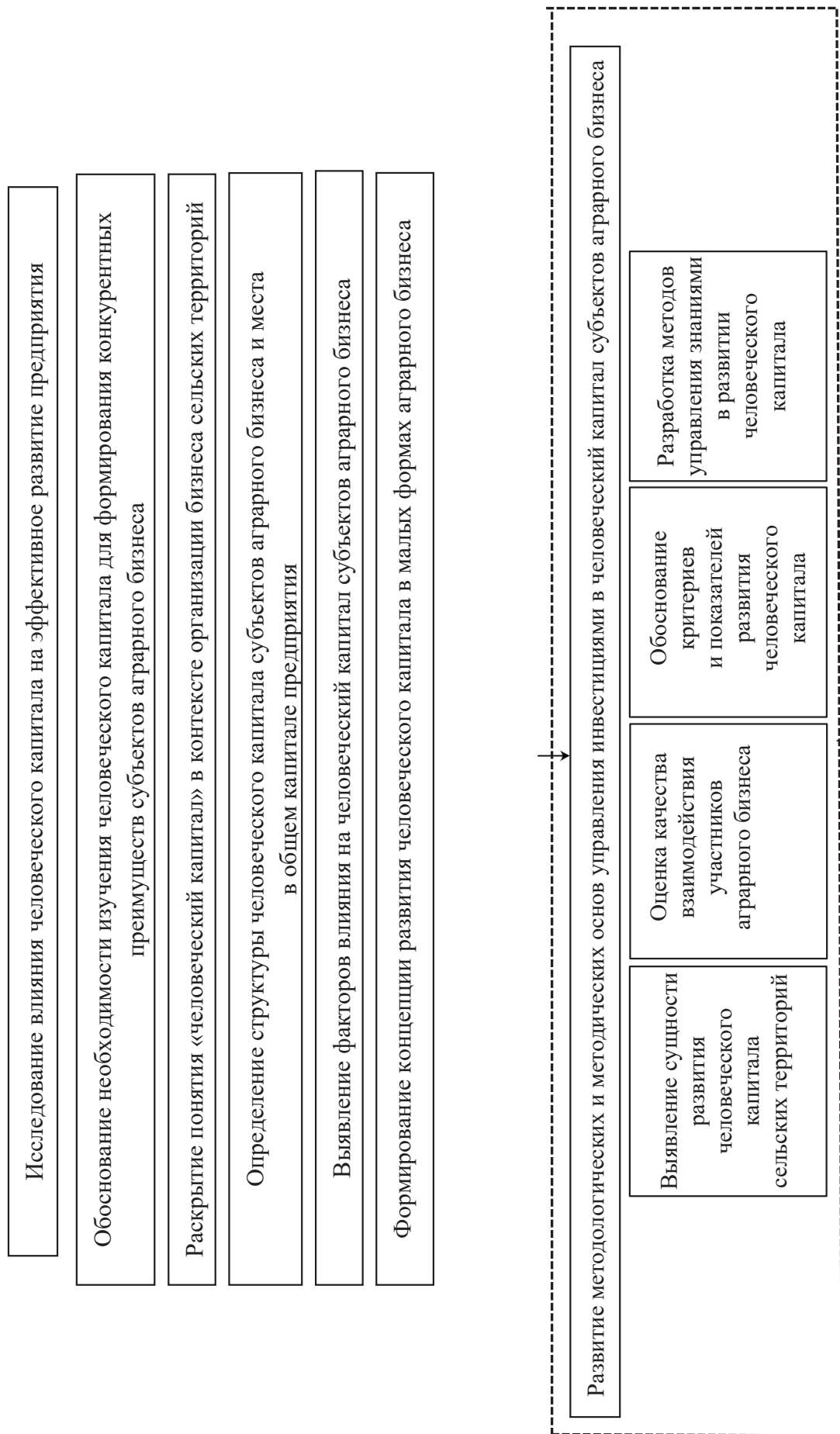


Рис. 1. Логическая схема исследования особенностей формирования человеческого капитала субъектов аграрного бизнеса

Проблемы выравнивания доходов городского и сельского населения включают совершенствование пенсионного обеспечения, выплат пособий детям.

Анализ показывает, что создание одинаковых условий жизни в городе и на селе требует решения глобальных задач по коммунальному благоустройству сельского жилья, совершенствованию здравоохранения и образовательной системы. Условия для воспроизводства рабочей силы не должны отличаться от городских [5].

Реформа социальной сферы села направлена на решение всех этих задач. Однако они могут быть решены только при участии государства, причем не путем насильственных действий по слову существующих систем, а методом целенаправленной работы по их реконструкции.

Село на сегодняшний день представляется нам как целая система взаимосвязанных компонентов, включая исторический, экономический, социальный, территориальный и природный аспекты [3]. Центральным звеном этой системы являются селяне, со свойственным им укладом общественных отношений, обеспечивающих принципы жизнедеятельности, сельская территория с объектами инфраструктуры [1].

Проблема устойчивого развития сельских территорий в настоящее время — одно из ключевых направлений аграрной политики страны. Решение этой проблемы осуществляется, как правило, на основе реализации федеральных и региональных целевых программ по социальному развитию села.

Госпрограмма «Комплексное развитие сельских территорий», которая функционирует с 1 января 2020 г., должна гарантировать синхронизацию реализуемых федеральными и региональными орга-

нами исполнительной власти мероприятий в целях достижения эффективных результатов.

Челябинская область обладает вполне актуальными возможностями высокого интеллектуального, экономического, социального развития. В них кроются перспективы повышения благосостояния граждан, мощного развития всех отраслей народного хозяйства.

Данные демографических изменений сельских территорий представлены в табл. 1.

По уровню развития социальной (табл. 2) и экономической инфраструктуры Челябинская область стоит на 24-м месте в рейтинге регионов России [6]. При расчете рейтинга проводился анализ 70 показателей, которые объединены в 11 групп, характеризующих основные аспекты качества жизни в регионе: уровень доходов жителей, занятость и рынок труда, жилищные условия, безопасность проживания, демографическая ситуация, экологические и климатические условия, здоровье и уровень образования, обеспеченность социальной инфраструктурой, уровень экономического развития, уровень развития малого бизнеса, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры.

Возможный минимум составляет 1 балл, возможный максимум — 100. По факту, рейтинг колеблется от 18 до 79 баллов.

Челябинская область по итогам 2019 г. получила 52,118 балла и попала на 24-е место. В 2018 г. Южный Урал находился на 23-м месте¹.

Отрасль сельского хозяйства претерпела ряд реформ, цели и методы осуществления которых про-

¹ Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gkppgu/>).

Таблица 1

Демографическая тенденция сельских территорий

Показатель	1990		2000		2017		2018	
	РФ	Чел. обл.	РФ	Чел. обл.	РФ	Чел. обл.	РФ	Чел. обл.
Численность постоянного населения, чел.	147969407	3701694	146596869	3660124	146842402	3502323	146830576	3484395
Коэффициент рождаемости	1,89	1,99	1,19	1,13	1,62	1,61	1,57	1,56
Коэффициент смертности (всего умерших на 100 000 населения)	11,2	10,5	1,3	15,32	12,40	12,726	17,85	12,879
Ожидаемая продолжительность жизни, лет:								
мужчины	58,1	64,9	58,9	58,1	67,51	65,9	67,75	66,78
женщины	71,5	74,6	72,4	71,9	77,64	76,85	77,82	77,3

Таблица 2

Некоторые показатели социального развития Челябинской области

Показатель	1990	2000	2010	2017	2018
Общая площадь жилых помещений в среднем на одного жителя, кв. м	18,5	20,0	23,0	25,8	26,4
городская местность	18,8	20,8	22,8	25,4	26,0
сельская местность	17,6	19,8	23,8	27,8	28,6
Число дошкольных учреждений	1200	1170	1225	1240	1243
городская местность	607	595	613	625	627
сельская местность	593	575	612	615	616
Число дневных общеобразовательных учреждений	1070	1407	1802	2274	2389
городская местность	839	955	1269	1683	1736
сельская местность	231	452	533	591	653
Численность среднего медицинского персонала на 10 000 чел. населения	38,1	39,3	43,0	42,5	42,0
Мощность врачебно-амбулаторно-поликлинических учреждений, посещений на 10 000 чел. населения	252,3	265,9	288,6	315,5	320,1

тиворечили характеру сложившихся производительных сил. В результате все еще не достигнут уровень производства, наблюдавшийся в дореформенном периоде. Так, в 2016 г. стоимость продукции сельского хозяйства в области в текущих ценах составила 128371,6 млн руб. Нужно отметить, что за этот же период перестало использоваться в качестве пашни 851,6 тыс. га, тракторный парк области уменьшился в 2,3 раза, парк зерноуборочных комбайнов в 8,5 раза.

Уровень бедности в Челябинской области, по официальным данным, ежегодно снижается. В области приняты и действуют нормативно-правовые акты, предусматривающие дополнительные меры социальной поддержки семей с детьми. Так, законодательством Челябинской области установлены дополнительные виды пособий семьям, имеющим детей. Это пособия отдельным категориям многодетных семей; семьям, проживающим в сельской местности при рождении ребенка; пособие на ребенка-инвалида.

Важным шагом в усилении социальной поддержки семьи стало увеличение размера ежемесячного пособия на ребенка.

Острой проблемой стало сокращение существующих темпов ввода в действие объектов социально-культурного назначения [6]. В пореформенный период выявилась устойчивая тенденция сокращения ввода объекта социальной инфраструктуры (табл. 3).

Переход к рыночной экономике обуславливает изменения и в общественных отношениях. Динамизм развития общества, новый товарно-денежный характер формирующихся производственных отношений выступают основной причиной, обуславливающей необходимость изменения политики государства в сфере образования.

Кроме того, так как человеческий капитал сельской территории обладает определенными особенностями, формируемыми благодаря взаимодействию и взаимовлиянию различных (уникальных, присущих сельской местности) элементов региональной системы (экономических, социальных, инфраструктурных и т. д.), то при оценке его состояния необходимо, во-первых, исследовать направления развития образования, здравоохранения, культуры, во-вторых, выделить влияние

Таблица 3

Ввод в действие социально-культурного назначения в сельской местности Челябинской области (кол-во мест)

Объекты	1990	2002	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Общеобразовательные учреждения	1844	440	–	–	–	–	–	200
Дошкольные образовательные учреждения	1140	20	–	147	230	40	683	240
Учреждения клубного типа	300	–	–	–	–	–	–	–

на экономическое развитие сельских территорий такой ведущей отрасли производства, как сельское хозяйство. При этом важно оценить, с одной стороны, воздействие социально-экономического развития региона на динамику состояния его человеческого капитала, с другой — возможности человеческого капитала в развитии сельских территорий (в том числе потенциальные).

Отметим, что медицинское обслуживание на селе должно учитывать и особенности труда селян. Большинство сельского населения перерабатывает во времени и трудится в условиях, которые не совсем отвечают физиологическим возможностям человека.

В результате в сельской местности выше заболеваемость, смертность. Это означает, что работа по укреплению и охране здоровья населения ведется неудовлетворительно.

Экономические успехи страны определенно могут быть связаны с инвестициями в человеческий капитал [4; 12]. На селе важнейшими потоками вложений в человеческий потенциал являются инвестиции в образование, здравоохранение рождение и воспитание детей (воспроизводство человеческого капитала).

В связи с этим особого внимания заслуживает капитал здоровья сельского жителя как основная составляющая человеческого капитала. Компоненты

человеческого капитала приведены в виде блоков схемы и включают в себя пять основных элементов (рис. 3).

Очевидно, что потери человеческого капитала негативно сказываются на состоянии экономики [7; 11]. Особенно остро это проявляется в сельских территориях. Мы провели исследование сельской местности Чебаркульского района с целью анализа качества оказываемой медицинской помощи. Далее приведены демографические данные Тимирязевского сельского поселения Чебаркульского района Челябинской области.

За период 2016—2018 гг. изменились демографические показатели. Снизилась рождаемость с 12,3 до 9,4. Снизилась смертность. В 2012 г. она составила 9,3 на 1000 населения, в 2014 г. — 7,3 на 1000 населения. За этот период на исследуемом участке не было материнской смертности. Отмечено улучшение демографических показателей на участке.

По данным табл. 5 мы видим, что госпитализируемая заболеваемость выше в возрастной группе 60 лет и старше, что составляет 34,3%. В возрастной группе от 20 до 39 лет в структуре заболеваемости преобладают мужчины, а в старшей группе (от 50 лет и старше) преобладают женщины.

Важно отметить, что запущена Всероссийская акция «ДоброВСело» [13]. В рамках акции за четыре месяца 2018 г. было осуществлено 12 выездов

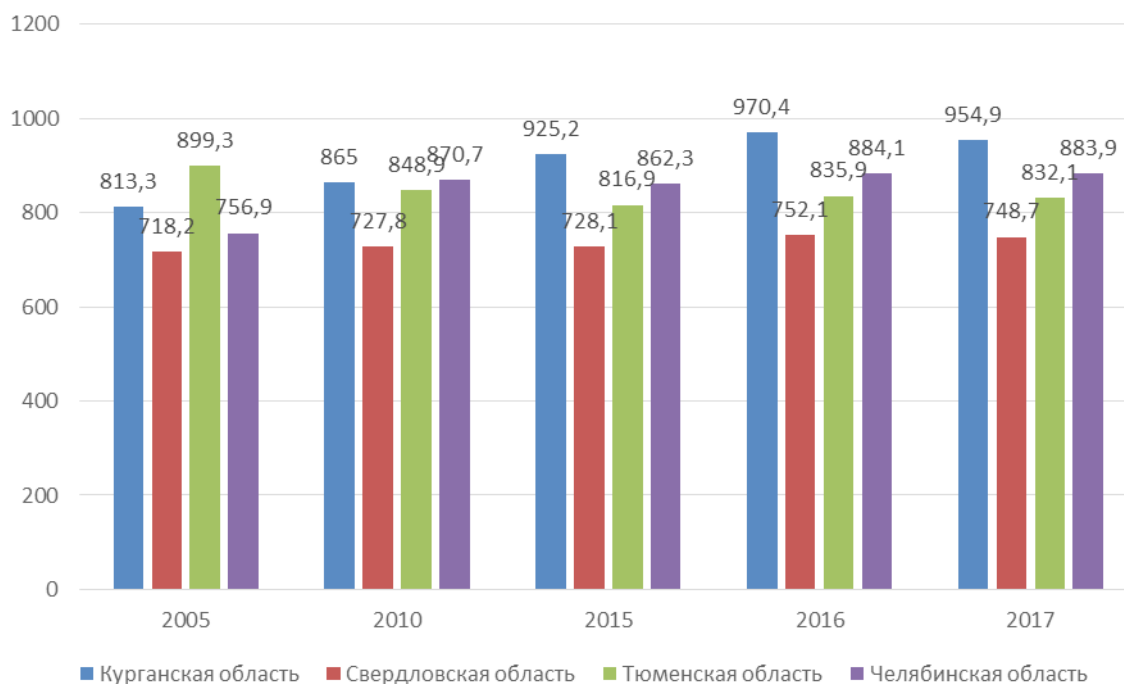


Рис. 2. Заболеваемость на 1000 чел. населения (зарегистрировано заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)



Рис. 3. Компоненты человеческого капитала сельской местности

в 13 фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП). Волонтерами-участниками проекта проводились на местах как медицинские, так и немедицинские мероприятия: сестринские осмотры, мастер-классы по вопросам профилактики здорового образа жизни, подворовые обходы, субботники на приле-

гающих к ФАПам территориях и генеральная уборка помещений.

Таким образом, основное содержание экономического механизма хозяйствования целесообразнее направить на высокоэффективное функционирование крупноторгового производства [10; 15]. Решение данной задачи тесно связано с научно обоснованным определением конечных результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий как представителей крупнотоварного производства [14], что очень важно для правильной ориентации коллективов и их стимулирования с целью достижения тех конечных результатов, которые совпадают с интересами общества и которые обеспечивают коллективу благоприятную жизнедеятельность.

Важность многофункциональности сельских территорий очевидна, а следовательно, переосмыслению подлежат подходы, во-первых, к оценке эффективности аграрной и неаграрной деятельности, осуществляемой в сельской местности, во-вторых, к определению направлений и инструментов государственной аграрной политики на региональном и федеральном уровнях. При этом акцент на нерыночных (экологических и социальных) результатах аграрной деятельности означает переход от традиционной

Таблица 4

Демографические показатели Тимирязевского сельского поселения

Показатель	2017	2018	2019
Рождаемость на 1000 населения	12,3	9,5	9,4
Общая смертность на 1000 населения в том числе	9,3	7,2	7,3
— младенческая смертность и мертворожденность%	11,1	—	—
— материнская смертность на 100 000 живорожденных	—	—	—
Естественный прирост населения, %	3,0	2,3	2,2

Таблица 5

Характеристика госпитализированной заболеваемости по полу, возрасту и общему числу госпитализированных больных

Год	Возрастные группы, лет													
	18—19		20—29		30—39		40—49		50—59		60 и старше		Всего	
	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж
2017	2	3	8	7	19	17	24	26	17	28	33	46	108	122
2018	5	5	10	9	20	21	24	21	18	31	34	56	101	153
2019	2	3	10	4	24	22	24	24	20	32	30	52	107	140
Итого абс.,	20		48		123		143		146		251		731	
%	2,7		6,6		16,8		19,6		20,0		34,3		100	

Таблица 6

**Посещаемость населением медицинских организаций,
оказывающих медицинскую помощь в амбулаторных условиях**

Субъекты Федерации	Среднее число посещений на одного жителя в год					
	Всего		Из них			
			По поводу заболевания		Профилактические	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Российская Федерация	8,4	8,4	5,5	5,5	2,85	2,88
Уральский федеральный округ	8,2	8,1	5,1	5,1	3,12	3,09
Курганская область	7,9	7,7	4,9	4,8	2,96	2,86
Свердловская область	6,9	6,7	4,4	4,4	2,41	2,31
Тюменская область без автономного округа	10,2	10,6	6,5	6,7	3,76	3,91
Ханты-Мансийский АО	11,1	11,1	6,3	6,5	4,75	4,60
Ямало-Ненецкий АО	10,7	10,6	5,3	5,1	5,38	5,47
Челябинская область	7,3	7,2	4,6	4,6	2,63	2,66

производственной поддержки отрасли к нетривиальным (новым) направлениям помощи.

Российское село по глубине развернувшейся реформы существенно отличается от города. Если в промышленности приватизация и разгосударст-

вление завершены, то в сельском хозяйстве этого еще не произошло. Тем не менее, по масштабам сокращения объемов производства эти отрасли экономики сопоставимы.

Список литературы

1. Александров А. А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: материалы всеросс. науч.-практ. конф. Ульяновск: УлГТУ, 2012. С. 6—12.
2. Афанасьев Д. В. К исследованию роли социального капитала регионов в условиях социально-экономического кризиса // Экон. и социал. перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 4 (40). С. 88—105.
3. Зайцев Е. В., Колобанова М. А., Пазюк А. В. Рост уровня жизни населения как приоритет развития посткризисной экономики РФ // Виттевские чтения-2012. М.: ЧОУ ВПО МБИ, 2012. С. 256—258.
4. Казакова О. Б., Исхакова Э. И., Кузьминых Н. А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Экономика и управление: науч.-практ. журнал. 2014. № 5 (121). С. 68—72.
5. Кобзистая Ю. Г. Исследование методов оценки величины человеческого капитала // Фундаментальные исследования. 2016. № 5-1. С. 148—155.
6. Морев М. В. Опыт региональных социологических исследований // Экон. и соц. перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 5 (41). С. 54—72.
7. Нагибина Н. И., Щукина А. А. HR-DIGITAL: цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами // Науковедение. 2017. № 1 (38). С. 24.
8. Новиков И., Бухалов Д. Роль агробизнеса в устойчивом развитии сельских территорий // Международный сельскохозяйственный журнал. 2011. № 6. С. 26—28.
9. Призова С. В. Оценка эффективности использования человеческого капитала в банковской сфере Краснодарского края // Молодой ученый. 2017. № 44. С. 85—88.
10. Родиков А. В. Обеспечение безопасности общества от внешних и внутренних угроз // Виттевские чтения-2012. М.: ЧОУ ВПО МБИ, 2012. С. 49—56.
11. Сапрунова Е. В., Неведник М. Н., Зыкова О. Б. Информационно-методологическая база оценки эффективности управления человеческим капиталом // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 405—410.

12. Смоленская С. В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и перспективы // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: материалы всерос. науч.-практ. конф. Ульяновск: УлГТУ, 2012. С. 115—120.

13. Соловьева Т., Толмачев Е. Сельские территории: эволюция структуры понятия // Международный сельскохозяйственный журнал. 2011. № 6. С. 25—26.

14. Чупина С. В. Человеческий капитал и современная экономика России / С. В. Чупина // Вестник ТГПУ (TSPUBulletin). 2011. № 12 (144). С. 71—74.

15. Schaeffer R. P., Fischer B., Queiroz Beyond Education S.: The Role of Research Universities in Innovation Ecosystems // Foresight and Governance. 2018. Vol. 12, № 2. P. 50—61.

Сведения об авторах

Абилова Екатерина Викторовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ekaterina.abilova@csu.ru

Головихин Сергей Александрович — доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, декан факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. decanatupr@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 66—74.*

SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN THE RURAL TERRITORY OF THE CHELYABINSK REGION

E. V. Abilova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ekaterina.abilova@csu.ru

S. A. Golovikhin

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

The study was supported by a grant from the Russian Foundation for Basic Research (project No. 19-29-07315).

The article presents the concept of human capital in the context of rural areas. Problems of equalization of incomes of urban and rural population are disclosed and detailed, which include the improvement of pension provision, payment of benefits to children. The logical scheme of the study of the features of the formation of human capital of agricultural business entities is presented. Also, a special place in the article is devoted to the conceptual apparatus of multifunctionality of rural territories, the model of which includes other excellent points of view on approaches to assessing the effectiveness of agricultural and non-agricultural activities carried out in rural areas, as well as to justifying the use of public policy instruments in the field of agriculture in the regional and federal levels. It is noted that the development of the concept of the human potential of the agricultural sector is subordinated to the task of implementing important domestic program documents.

Keywords: *human capital of rural areas, agribusiness, urban and rural population, life expectancy.*

References

1. Aleksandrov A. A. (2012) Rol' chelovecheskogo kapitala v innovacionnom razvitii [The Impact of innovative processes on the improvement of the structure of social reproduction: materials of all-Russian scientific-practical conference]. Ulyanovsk, UIGTU, 2012. Pp. 6—12 [in Russ.].

2. Afanasyev D. V. (2015) *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova*, no. 4 (40), pp. 88—105 [in Russ.].

3. Zajcev E. V., Kolobanova M. A., Pazyuk A. V. (2012) Rost urovnya zhizni naseleniya kak prioritet razvitiya postkrisisnoj ekonomiki RF [The growth of living standards as a priority for the development of the post-crisis economy of the Russian Federation]. «Vittevskie chteniya-2012» [Collection of «Vitebskie readings-2012». Moscow, CHOU VPO MBI, 2012. Pp. 256—258 [in Russ.].

4. Kazakova O. B., Iskhakova E. I., Kuz'minyh N.A. (2014) *Ekonomika i upravlenie*, no. 5 (121), pp. 68—72 [in Russ.].
5. Kobzistaya YU. G. (2016) *Fundamental'nye issledovaniya*, no. 1. pp. 148—155 [in Russ.].
6. Morev M. V. (2015) *Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*, no. 5 (41), pp. 54—72 [in Russ.].
7. Nagibina N. I., Shhukina A. A. (2017) *Naukovedenie*, no. 1 (38), p. 24 [in Russ.].
8. Novikov I. (2011) *Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal*, no. 6, pp. 26—28 [in Russ.].
9. Prizova S. V. (2017) *Molodoj uchenyj*, no 44. pp. 85—88 [in Russ.].
10. Rodikov A. V. (2012) Obespechenie bezopasnosti obshchestva ot vneshnih i vnutrennih ugroz [Ensuring the safety of society from external and internal threats]. Vittevskie chteniya-2012 [In sat «Vitebskie readings-2012»]. Moscow, CHOU VPO MBI. Pp. 49—56 [in Russ.].
11. Saprunova E. V., Nevednik M. N., Zykova O. B. (2017) *Aktual'nye napravleniya nauchnyh issledovanij: perspektivy razvitiya sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Pp. 405—410 [in Russ.].
12. Smolenskaya S. V. (2012) Investicii v chelovecheskij kapital: problemy i perspektivy [Information and methodological basis for evaluating the effectiveness of human capital management] Information and methodological basis for evaluating the effectiveness of human capital management]. *Vliyanie innovacionnyh processov na sovershenstvovanie struktury obshchestvennogo vosproizvodstva: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii* [The influence of innovative processes on improving the structure of social reproduction: materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference]. Ul'yanovsk, UIGTU. Pp. 115—120 [in Russ.].
13. Solov'eva T., Tolmachev E. (2011) *Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal*, no. 6. pp. 25—26 [in Russ.].
14. Chupina S. V. (2011) *Vestnik TGPU (TSPUBulletin)*, no. 12 (144), pp. 71—74 [in Russ.].
15. Schaeffer R. P., Fischer B., Queiroz S. (2018) *Foresight and Governance*, vol. 12, no. 2, pp. 50—61.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 75—85.

УДК 334.7
ББК 65.301

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10609

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОТДАЧА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. Орехова, А. В. Мисюра

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Высокотехнологичные предприятия, функционирующие на традиционных и электронных рынках, имеют дополнительные преимущества. Ренты предприятия обусловлены двойным (сквозным) применением технологий и цифровизацией. В результате формируется единая технологическая система, которая предоставляет предприятию дополнительные возможности для роста возрастающей отдачи, но также вызывает некоторые отрицательные эффекты убывающей отдачи. Статья направлена на выявление форм возрастающей и убывающей отдачи высокотехнологичного предприятия. Методологической основой исследования послужили неоклассическая экономическая теория, сетевой (отношенческий) подход, ряд теорий стратегического управления. Выделены признаки высокотехнологичных промышленных предприятий. Определены факторы достижения возрастающей отдачи. Систематизированы классические и сетевые эффекты возрастающей и убывающей отдачи высокотехнологичного предприятия.

Ключевые слова: *высокотехнологичное предприятие, возрастающая отдача, убывающая отдача, экономия от масштаба, сетевые эффекты, технологическая система, бизнес-модель.*

Разработка и внедрение новых бизнес-моделей для промышленных предприятий становится императивом. Как отмечает А. В. Березной, «в условиях усиления нестабильности и изменчивости экономической среды существенно возрастает значимость инновационных бизнес-моделей. ...Даже такой признанный драйвер экономических успехов, как технологические инновации, оказывается эффективным, если их не удастся удачно вписать в инновационные бизнес-модели» [2. С. 80].

Стратегические приоритеты отечественной промышленной политики также направлены на усиление доли высокотехнологичного сектора в экономике. В России для определения уровня технологичности предприятия используется упрощенный (нормативный) подход, связанный с видом экономической деятельности. Однако такая оценка вызывает ряд вопросов [См. подробнее: 17] и не позволяет выявить характеристики, отличающие высокотехнологичное промышленное предприятие от остальных форм бизнеса.

Высокотехнологичное предприятие обладает свойствами как традиционной бизнес-модели, так и сетевой. Ключевую роль в достижении устойчивых конкурентных преимуществ предприятия играет уникальная, трудно копируемая технология.

Именно она может служить ядром так называемой технологической платформы [21]. Таким образом, высокотехнологичное предприятие отличается от других бизнес-моделей:

- 1) значимостью нематериальных активов, в первую очередь производственных технологий;
- 2) значительной долей трансакционных издержек в себестоимости продукции за счет важности обменов в технологической системе;
- 3) приматом в структуре рента сетевых эффектов и распределительных эффектов, выражающихся в экосистемном принципе построения бизнес-модели;
- 4) тотальной кастомизацией и участием потребителей в создании и производстве продукта, переходом от массового и крупносерийного к мелкосерийному и единичному производствам «под конкретного клиента»;
- 5) отсутствием локальных границ бизнес-модели и рынка, на котором она функционирует.

Цель настоящего исследования, таким образом, — выявление всех возможных видов (форм) возрастающей отдачи и факторов их приращения для высокотехнологичного предприятия. Параллельно рассматривается феномен убывающей отдачи.

Возрастающая отдача — одно из базовых понятий теории общего равновесия, суть которого сводится к увеличению предельного продукта за счет последовательного введения в производство дополнительной единицы одного из применяемых ресурсов. Часто встречается мнение, что возрастающая отдача и эффект экономии от масштаба являются тождественными понятиями [29. С. 8; 51]. В реальности данный эффект является самым известным, но далеко не единственным.

Впервые понятие возникло в трудах А. Серра, который выделил три фактора, влияющих на экономический рост: возрастающая отдача, разделение труда и диверсификация производства [54]. По А. Смиту, возрастающая отдача имеет место в любом виде деятельности [57]. А. Маршалл считал феномен отдачи одной из причин переселения людей [16. С. 221]. Й. Шумпетер ввел термин «исторически возрастающая отдача» как сочетание технического прогресса и классической возрастающей отдачи [30].

Э. Янг [59] стал одним из первых исследователей, чьи идеи отличались от классических принципов методологии общего равновесия. Он рассматривал экономический прогресс как динамический процесс, подверженный неравновесным силам. Позже К. Эрроу доказал, что производство становится более эффективным с ростом общего выпуска продукции. Такой тезис был обоснован тем, что работники приобретают опыт в ходе производственной деятельности, и получил название *learning-by-doing* («обучение через опыт») [31]. Далее концепция развивалась в направлениях анализа пассивного обучения (*passive learning*) [45], характерного для молодых компаний, и активного обучения (*active learning*) [41]. Модель активного обучения предполагает, что только высокопроизводительные фирмы могут принимать решения об инвестициях в дальнейший рост исходя из оценки собственных технологий и рыночной среды [6. С. 85].

Антиподом изучаемого термина является убывающая отдача. Закон убывающей отдачи, по Э. Райнерту, гласит, что в секторе экономики, использующем хотя бы один природный фактор, будет наблюдаться снижение производительности на единицу вложенных средств [12]. Поэтому феномен убывающей отдачи возникает в первую очередь в обрабатывающих секторах экономики, сырьевых отраслях и сельском хозяйстве, где стандартные технологические операции являются однотипными и повторяющимися [22]. Компании на таких рынках ограничены в расширении деятельности

рядом сдерживающих факторов, среди которых — число потребителей, локальный спрос и доступ к ресурсам. Эти факторы, в свою очередь, формируют стандартную цену, которая не дает ни одному участнику рынка получить достаточно высокую прибыль [2. С. 8].

В противовес этому выделяют пять секторов экономики, в которых присутствует эффект возрастающей отдачи: инфраструктура, сфера услуг, внешняя торговля, высокие технологии и информационная сфера [13. С. 28]. Согласно Б. Артуру, экономические системы поделены на два взаимосвязанных сектора — массового производства и экономики, основанной на знаниях [2. С. 8]. Э. Райнерт характеризует промышленную политику развитых стран как специализирующуюся на отраслях с возрастающей отдачей, а политику стран третьего мира — с убывающей [24. С. 510].

Такой нормативный подход мы видим и при определении технологического статуса предприятий России [см.: 17]. Мы полагаем, что на практике механизмы *возрастающей и убывающей отдачи существуют одновременно во всех секторах экономики*. Управленческая задача состоит в том, чтобы увеличить положительную разницу между ними за счет трансформации бизнес-модели.

В условиях эклектики традиционных и сетевых подходов к управлению бизнесом факторы, способствующие достижению возрастающей отдачи, могут быть весьма разнообразны (табл. 1).

Понимание традиционной бизнес-модели основано на *неоклассическом подходе*, который выделяет три основных эффекта возрастающей отдачи: экономии от масштаба, разнообразия и внедрение инноваций.

Существует два вида эффекта экономии от масштаба: статический и динамический. Статический эффект связан со снижением средних издержек предприятия по мере увеличения выпуска продукции [34]. Многие фирмы для достижения статического эффекта экономии от масштаба стимулируют рост продаж за счет занижения цены относительно конкурентов, тем самым сознательно идя на убытки [28. С. 57]. При этом одновременно могут возникать антиэффекты (убывающая отдача): ускоренная монополизация рынка вследствие сокращения числа участников, где фирмы, достигшие минимально эффективного выпуска, поглощают более слабые фирмы; сокращение ассортимента продукции; упрощение стандартов качества; снижение рентабельности. Динамический эффект описан ниже.

Таблица 1

Факторы, способствующие достижению возрастающей отдачи

Фактор	Способ снижения предельных издержек	Достижимый эффект (вид возрастающей отдачи)
<i>Внутренние по отношению к предприятию</i>		
Увеличение объемов производства	Снижение условно-постоянных затрат	Эффект экономии от масштаба
Увеличение ассортимента продукции	Экономия материальных и условно-постоянных ресурсов	Эффект разнообразия
Зависимость от предшествующего развития	Сокращение издержек на принятие решений в рамках выбранного пути	Эффект от инноваций
Технический прогресс (рост автоматизации)	Сокращение потребности в других факторах производства Сокращение длительности производственного процесса	Эффект от инноваций
Кооперация и интеграция, несовершенная конкуренция	Контроль над ценами поставщиков Расширение объемов производства и рынков сбыта Сокращение управленческих и общехозяйственных издержек Выстраивание стратегических барьеров на рынке	Эффект экономии от масштаба Косвенный (перекрестный) сетевой эффект
Углубление специализации работников за счет обучения и роста специфического человеческого капитала	Рост производительности труда	Эффект экономии от масштаба
Расширение специализации работников (мультискиллинг, рост общего человеческого капитала)	Оптимизация бизнес-процессов, минимизация согласований	Эффект разнообразия
Сравнительные технологические преимущества и соответствие вектора развития бизнеса институциональному и технологическому контекстам (легитимность)	Усиление дифференциации в структуре издержек и зависимость слабых игроков рынка от сильного технологического партнера Получение институциональной ренты	Все виды эффектов
Виртуализация (цифровизация) операций	Сокращение потребности в материальных ресурсах, оптимизация бизнес-процессов	Эффект разнообразия Эффект экономии от масштаба Прямой сетевой эффект
Неделимость факторов производства	Оптимизация бизнес-процессов	Эффект разнообразия
<i>Внешние по отношению к предприятию</i>		
Пространственные особенности	Экономия от агломерации и локализации (кластерные эффекты)	Эффект экономии от масштаба
Качество институциональной среды	Сокращение издержек мониторинга и контроля Стимулы использования новых технологий	Эффект от инноваций Прямой и перекрестный сетевые эффекты
Сетевизация рынка	Рост количества потребителей	Прямой сетевой эффект
	Рост платежеспособности одной группы пользователей увеличивает эффективность другой группы	Косвенный (перекрестный) сетевой эффект

Источник: составлено с учетом работы [21. С. 88—89].

Эффект разнообразия заключается в диверсификации продуктового портфеля, за счет чего происходит экономия ресурсов и проникновение в новые отрасли. Высокотехнологичные предприятия по сравнению с традиционными имеют больше перспектив для диверсификации за счет развития технологий двойного применения.

Диверсификация производства позволяет повысить концентрацию производства и капитала, занятость кадрового потенциала, рентабельность, развить переработку сырья, снизить совокупные материально-денежные затраты. При этом российская экономика существенно отстает от мировых лидеров в области диверсификации производства, что обусловлено отсутствием соответствующих отраслевых стратегий [27. С. 4] и трудностями эффективного управления [10. С. 25].

При возникновении нового продукта проявляются два противоположных эффекта: эффект расширения рынка, когда спрос на новый продукт растет, и эффект конкуренции, когда спрос на предыдущий продукт падает [25. С. 76]. В теории это может привести к множественному равновесию как следствию горизонтальной продуктовой дифференциации [55].

Возрастающая отдача от внедрения инноваций описана в работе Б. Артура и заключается в том, что чем лучше (в больших объемах) технологии принимаются, тем больше они способствуют накоплению опыта их использования и тем больше они совершенствуются [32. Р. 116]. При внедрении инноваций сокращаются потребности во всех факторах производства и длительность производственного цикла, растет качество продукции. Некоторые инновации порождают принципиально новые рынки или позволяют заполнить рыночные ниши.

Синергетический эффект от внедрения инноваций аккумулируется с эффектом создания стратегических преимуществ, который выделил Х. Итэми [11]. Он связал синергизм с использованием «эффекта безбилетника», когда ресурсы, создаваемые в одной части компании, используются одновременно и без каких-либо расходов другими ее частями [15. С. 29]. То есть от внедрения инноваций появляется эффект от переноса компетенций на другие части бизнес-модели.

В теории человеческого капитала определены два фактора, способствующих достижению возрастающей отдачи: углубление и расширение специализации работников. Первый фактор влечет за собой рост производительности труда в результате динамического эффекта экономии от мас-

штаба — эффекта обучения [53. Р. 51]. Эта форма возрастающей отдачи, называемая также «петля обучения», предполагает снижение средних издержек на единицу продукции по мере увеличения кумулятивного выпуска производства. Расширение специализации работников сокращает предельные издержки за счет оптимизации бизнес-процессов и минимизации количества согласований, что дает в совокупности статический эффект экономии от масштаба и эффект от разнообразия.

Г. Д. Костина и М. В. Акульчева предлагают концепцию расширения горизонтальных взаимодействий, которая направлена на получение эффектов от четырех видов синергизма [14]. Управленческий, или командный синергизм предполагает совершенствование корпоративной стратегии и культуры за счет объединения управленческих способностей команды [23. С. 34]. Торговый синергизм позволяет использовать общие рекламные кампании и проводить совместные исследования и разработки для широкого продуктового портфеля. Операционный синергизм заключается в экономии от масштаба, которая возникает вследствие возможности производить большое количество наименований товаров или оказывать большой ассортимент услуг, используя в наличии основные фонды, сырье и материалы [44]. А. М. Грязнова и М. М. Федотова дополняют данный перечень описанием эффектов функциональной синергии, когда одна фирма является более сильной в определенных областях, в которых взаимодействующая фирма может быть слабее [7. С. 512]. Данный эффект аккумулируется с эффектом финансовой синергии, при которой укрепляется платежеспособность, улучшается покрытие выплат по заемным средствам за счет дополнительных потоков денежных средств, что в конечном итоге приводит к снижению финансового риска компании [23. С. 34]. Перечисленные факторы синергизма в конечном итоге также определяют эффекты экономии от масштаба и разнообразия.

Неоинституциональная экономическая теория утверждает, что эффективные институты являются основной причиной успешного экономического развития. Стратегический выбор фирмы есть результат ее динамического взаимодействия с институциональным окружением [20. С. 107]. Технологии рассматриваются как один из видов институтов [50]. К факторам, влияющим на эффективность институтов, относят отдачу от принятия института, качество институциональной среды, зависимость от предшествующего развития, соответствие вектора развития бизнеса

институциональному и технологическому контекстам и др.

Отдача от принятия института предполагает наличие возрастающей выгоды каждого члена сообщества от принятия того или иного института большим количеством акторов [39. Р. 90]. Если индивид ожидает, что другие участники сообщества поведут себя определенным образом, он также будет действовать в рамках уже известной траектории [4. С. 50].

Фактор зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) в пионерных работах иллюстрируется примерами, связанными с доминирующими субоптимальными (неэффективными) технологиями [37; 38]. Феномен *path dependence* объясняет зависимость текущего выбора индивидов от сделанных ранее выборов и предполагает снижение предельных издержек при принятии решений в рамках выбранного пути [13]. Б. Артур систематизировал факторы эргодичности (невозможности уйти от прошлого) в развитии экономических систем, а также определил влияние эффекта блокировки на отбор неэффективных институтов и технологий [31]. Некоторые исследователи (например, [18]) отмечают отрицательный эффект, возникающий из-за преувеличения издержек адаптации к новым структурам и технологиям, что ведет к отказу от них.

С появлением *концепции бизнес-моделей и сетевого подхода* возник всплеск нового интереса к феномену возрастающей отдачи [4; 9; 12; 33].

Сеть трактуется как совокупность частных агентов, создающих взаимные положительные внешние эффекты благодаря приверженности одним и тем же институтам (рутинам, алгоритмам поведения) или технологиям [19]. Интеграция в целом позволяет снизить предельные издержки путем контроля над ценами поставщиков, расширения объемов производства и рынков сбыта, сокращения управленческих и общехозяйственных издержек [21. С. 88]. При интеграции возникают эффект расширения номенклатуры выпускаемой продукции, обусловленный объединением отдельных производств в общую систему, и эффект комбинирования взаимодополняющих ресурсов [23. С. 33]. Таким образом, любая интеграция позволяет получить все виды классических эффектов: эффект экономии от масштаба, эффект разнообразия и эффект от внедрения инноваций.

Географическая близость компаний, как фактор достижения возрастающей отдачи, также способствует получению двух основных преимуществ:

возможность интенсивного обмена знаниями о рынке и технологиях [49] и изменение качества человеческого капитала в регионе, что, в свою очередь, улучшает его инвестиционный климат. Вопросы пространственной организации бизнеса особенно важны для российской экономики, поскольку значительные расстояния и региональная дифференциация существенно влияют на соотношение «издержки — выгоды» бизнеса. Часто вопрос интеграции рассматривается через призму пространственной организации бизнеса, отсюда интерес в российской академической школе к кластерам и индустриальным паркам.

Возрастающая отдача в сети представляет собой рост потребительской ценности по мере роста числа ее (сети) узлов. Впервые данный термин использовал Т. Вейл, занимавшийся изучением оптимизации телефонных услуг [8]. Позже Р. Меткалф сформулировал следующий закон: ценность любой сети для пользователя эквивалентна квадрату количества узлов соединения [48].

Выделяют две основные группы сетевых эффектов: прямые (экскавации) и косвенные (перекрестные). Прямой эффект предполагает рост предельной ценности (полезности) продукта по мере набора критической массы пользователей, после чего все остальные пользователи в скором времени также присоединятся к лидеру [25. С. 74]. Такой сетевой эффект может присутствовать со стороны технологии или спроса.

Н. М. Розанова определяет прямые сетевые эффекты как один из видов сетевых благ [26], наряду с которым также есть комплементарность [35], совместимость и стандартизация [46], значительный положительный эффект экономии от масштаба [36] и высокие издержки переключения [56]. Такой же точки зрения придерживается О. Н. Антипина, определяя черты сетевых отраслей: комплементарность и сопоставимость продукции, высокие издержки переключения и «эффект записывания», сетевые экстерналии как действующая на стороне спроса причина экономии от масштаба и существенная экономия от масштаба производства вследствие высоких постоянных и низких предельных издержек [1. С. 89].

Прямые эффекты распространены как на односторонних, так и на многосторонних платформах и рынках [58], соответственно, могут быть использованы и в практике высокотехнологичных предприятий. Однако увеличение числа пользователей может привести к отрицательным сетевым эффектам, когда для бесперебойного функционирования

сети требуются дополнительные инвестиции [43; 52].

Косвенный (перекрестный) сетевой эффект возникает в случае, когда потребитель имеет дополнительную выгоду от потребления базового продукта, так как возрастают доступность и ценность совместимых или дополняемых товаров [47. Р. 101]. В данном случае тоже возможны отрицательные эффекты, когда производство дополнительных товаров приводит к оттоку потребителей основного продукта (например, реклама в интернет-ресурсе).

Цифровизация и сетевизация экономики создают дополнительные условия для возрастающей отдачи: снижение издержек за счет роста скорости обработки и передачи информации, сокращение времени разработки новых продуктов и оптимизация бизнес-процессов. По мнению Н. М. Розановой, в эпоху цифровизации значимость прямого сетевого эффекта уменьшается, тогда как возрастает роль косвенного сетевого эффекта, который становится доступным для развития и поддержания даже небольших игроков на рынке [26. С. 15].

В работе [40] выделяется еще один вид сетевых эффектов — компонентно-обусловленные, существование которых связано с ростом готовности платить у участников на одной из сторон многосторонней платформы при возникновении дополнительной возможности непосредственного взаимодействия с различными поставщиками продуктов и сервисов этой платформы.

Обобщая имеющиеся представления о возрастающей отдаче и факторах эффективности биз-

нес-моделей, можно составить матрицу основных видов (форм) возрастающей/убывающей отдачи (табл. 2).

Измерить эффективность бизнес-модели можно посредством оценки возрастающей отдачи. Характеристики высокотехнологичного предприятия в отличие от традиционных бизнес-моделей позволяют использовать классические и сетевые источники возрастающей отдачи. Применение новых способов достижения возрастающей отдачи автоматически приводит к сокращению отрицательных эффектов традиционной бизнес-модели, то есть убывающей отдачи.

Систематизация факторов и эффектов возрастающей отдачи дают основания говорить о ряде принципиальных трансформаций бизнес-модели. Во-первых, встроенность предприятия в сеть ориентирует его на новые формы монетизации — способа получения дохода. Сюда в первую очередь относится построение технологической системы, формирование продуктовой комплементарности, получения прибыли за счет использования нематериальных активов. Сама бизнес-модель, включающая в орбиту клиентов и смежные рынки (микросреду), формирует не только единую производственную технологию, но и единую технологию ведения бизнеса, создания инноваций, работы с контрагентами.

Второй результат предложенного исследования заключается в выводе, что любая бизнес-модель предполагает наличие возрастающей и убывающей отдачи как сложившегося баланса применения ма-

Таблица 2

Основные виды (формы) возрастающей/убывающей отдачи

Вид отдачи		Возрастающая отдача	Убывающая отдача
Традиционная бизнес-модель	Эффект экономии от масштаба	Статический — снижение средних издержек предприятия по мере увеличения ее выпуска. Динамический — снижение средних издержек предприятия за счет обучения и накопления опыта работниками	Уменьшение ассортимента продукции, упрощение стандартов качества, снижение рентабельности
	Эффект разнообразия	Экономия ресурсов в результате увеличения ассортимента продукции	Рост потребности в ресурсах, совокупное увеличение расходов на производство ассортимента продукции
	Эффект от инноваций	Экономия ресурсов и рост рентабельности из-за распространения технологий	Низкая окупаемость инвестиций в инновации
Сетевая бизнес-модель	Прямые сетевые эффекты	Рост предельной ценности продукта вместе с ростом числа покупателей	Необходимость дополнительных инвестиций для бесперебойного функционирования сети
	Косвенные сетевые эффекты	Дополнительная выгода от потребления базового продукта из-за роста комплементарности в сети	Отток потребителей сети из-за роста предложения нежелательного для них дополнительного товара

териальных и нематериальных ресурсов. Данный факт позволяет оперировать элементами бизнес-модели, даже если предприятие работает в традиционных секторах экономики.

Разработка методического инструментария интегральной оценки возрастающей отдачи является предметом дальнейших исследований.

Список литературы

1. Антипина О. Н. Сетевые отрасли информационной экономики: особенности, отражение в теории и подходы к ценообразованию // Журнал экономической теории. 2009. № 1. С. 88—104.
2. Артур Б. Возрастающая отдача и два мира бизнеса // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3, № 4. С. 7—19.
3. Березной А. В. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций // Вопросы экономики. 2014. № 9. С. 65—81.
4. Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Институты, технологии и возрастающая отдача / В. В. Вольчик // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2015. Т. 7, № 1. С. 45—58.
5. Вэриан Х. Р. Экономическая теория информационных технологий // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. Л. Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 2005. С. 265.
6. Голикова В., Кузнецов Б. Субоптимальный масштаб: факторы, препятствующие росту российских малых и средних компаний // Форсайт. 2017. Т. 11, № 3. С. 83—93
7. Грязнова А. М., Федотова М. М. Оценка бизнеса. М.: Финиздат, 2005. С. 512.
8. Долгопятова Т. Г., Шилиева Е. В. Сетевые эффекты при внедрении бережливого производства // Управление. 2017. № 4 (68). С. 14—23.
9. Дятлов С. А. Сетевые эффекты и возрастающая отдача в информационно-инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского экономического университета. 2014. № 2 (86). С. 7—11.
10. Качапкина Ю. В., Мерзликина Г. С. Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 1. С. 23—28.
11. Кемпбелл Э., Саммерс Лачс К. Стратегический синергизм. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004.
12. Кирдина С. Г., Рубинштейн А. А. 20 лет современным законодательным органам России: эффект возрастающей отдачи власти // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 58—82.
13. Кирдина С. Г., Шаталова Т. Ю. Возрастающая отдача в современной экономической литературе: контент-анализ российских и зарубежных источников // Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: сборник научных трудов. 2014. С. 18—54.
14. Костина Г. Д., Акульчева М. В. Сетевой синергизм в условиях горизонтального взаимодействия производственных структур // Организатор производства. 2015. № 3 (66). С. 11—18.
15. Лапшин П. П., Хачатуров А. Е. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 2. С. 21—30.
16. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
17. Мисюра А. В. Высокотехнологичное промышленное предприятие: нормативный и позитивный подходы к определению // Journal of New Economy. 2019. Т. 20, № 4. С. 88—107.
18. Нижегородцев Р. М. Качество управленческих решений: институциональные барьеры и фильтры // Управление. 2013. № 4 (44). С. 4—7.
19. Нижегородцев Р. М. Кластерно-сетевые эффекты и институциональные фильтры в современной экономике знаний // Управление. 2010. № 7—8 (11—12). С. 46—52.
20. Орехова С. В. Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия // Journal of Institutional Studies. 2016. Т. 8, № 4. С. 106—122.
21. Орехова С. В. Промышленные предприятия: электронная vs. традиционная бизнес-модель // Terra Economicus. 2018. Т. 16, № 4. С. 77—94.
22. Осипов В. С. Дисфункции государственного управления и направления их преодоления // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 1. С. 74—84.
23. Попов Е. В. Сети. Екатеринбург: Издательство АМБ. 2016. 168 с.

24. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014.
25. Розанова Н. М., А. В. Юшин Механизм трансформации сетевого рынка в цифровую эпоху // *Terra Economicus*. 2015. Т. 13, № 1. С. 73—88.
26. Розанова Н. М. Сетевая конкуренция как фактор конфигурации современных рынков // *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. Т. 60, № 4. С. 13—20.
27. Семькин В. А., Сафронов В. В. Повышение эффективности развития агропромышленного комплекса на основе реализации стратегии диверсификации его деятельности // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2009. № 3. С. 3—5.
28. Сергиенко Я. В. Современные корпоративные стратегии: роль специализации и транзакционных издержек // *Российский журнал менеджмента*. 2004. Т. 2, № 3. С. 47—62.
29. Соколов Г. М. Феномен возрастающей отдачи и история его исследования в трудах Э. Райнерта // *Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: сб. науч. тр.* 2014. С. 7—17.
30. Шумпеттер Й. А. История экономического анализа. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2001. 620 с.
31. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing // *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29. P. 155—173.
32. Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. Mar. 1989. Vol. 99, № 394. P. 116—131.
33. Arthur W. B. Increasing Returns and the New World of Business // *Harvard Business Review*. 1996. Vol. 74, № 4. P. 100—109.
34. Bryan L. L., Lyons T. G., Rosenthal T. Corporate strategy in a globalizing world: The market capitalization imperative // *The McKinsey Quarterly*. 1998. № 3. P. 6—19.
35. Chou C., Shy O. Partial Compatibility and Supporting Services // *Economics Letters*. 1993. Vol. 41. P. 193—197.
36. Church J., Gandal N. Complementary Network Externalities and Technological Adoption // *International Journal of Industrial Organization*. 1993. Vol. 11. P. 239—260.
37. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // *Journal of Economic History*. 1990. Vol. 50, № 3. P. 541—567.
38. David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75, № 2. P. 332—337.
39. Dequech D. Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation // *Journal of Institutional Economics*. 2013. Vol. 9, № 1. P. 81—108.
40. Eisenmann T. R. Managing proprietary and shared platforms // *California Management Review*. 2008. № 50 (4). P. 31—53.
41. Ericson R., Pakes A. Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical research // *Review of Economic Studies*. 1995. Vol. 62, № 1. P. 53—82.
42. Evans D. S. Antitrust issues raised by the emerging global internet economy // *Northwestern University Law Review*. 2008. № 102 (4). P. 1987—2007.
43. Evans D. S., Schmalensee R. The industrial organization of markets with twosided platforms // *Competition Policy International*. 2007. № 3 (1). P. 151—179.
44. Hallack M., Vazquez M. Who decides the rules for network use? A ‘common pool’ analysis of gas network regulation // *Journal of Institutional Economics*. 2014. Vol. 10, № 03. P. 493—512.
45. Jovanovic B. Selection and Evolution of Industry // *Econometrica*. 1982. Vol. 50, № 3. P. 25—43.
46. Katz M., Shapiro C. Network Externalities, Competition and Compatibility // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. P. 424—440.
47. Katz M., Shapiro C. Systems competition and network effects // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. P. 93—115.
48. Metcalfe R. M., Boggs D. R. Ethernet: Distributed packet switching for local computer networks // *Communications of the ACM*. 1976. Vol. 19, № 7. P. 395—404.
49. Miracky W. Economic Growth in Cities: The Role of Localization Externalities. Ph. D. Dissertation. Massachusetts Institute of Technology, 1995.

50. Puffert D. J. Path Dependence, Network Form and Technological Change // History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change. Stanford: Stanford University Press, 2003.
51. Quinzii M. Increasing Returns and Efficiency // New York & Oxford: Oxford University Press, 1993.
52. Rochet J.-C., Tirole J. Two-sided markets: An overview // RAND Journal of Economics. 2006. № 35 (3). P. 645—667.
53. Romer P. M. Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth // Barro R. J. Modern Business Cycle Theory. Basil Blackwell, Oxford, 1989.
54. Serra A. Breve trattato delle cause che possono far abbondare l'oro e l'argento dove non sono miniere // Laz-zaro Scorriglio, Naples. 1613.
55. Shaked A., Sutton J. Multiproduct Firms and Market Structure // The RAND Journal of Economics. 1990. Vol. 21, № 1. P. 45—62.
56. Shy O. A Quick-and-Easy Method for Estimating Switching Costs // International Journal of Industrial Organization. 2002. Vol. 20. P. 71—87.
57. Smith A. The Wealth of Nations // Chicago: University of Chicago Press, 1976.
58. Sutton J. Technology and market structure // European Economic Review. 1996. Vol. 40, № 3-5. P. 511—530.
59. Young A. Increasing Returns and Economic Progress // The Economic J. 1928. Vol. 38. P. 527—542.

Сведения об авторах

Орехова Светлана Владимировна — доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. bentarask@list.ru

Мисюра Андрей Васильевич — аспирант кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. bentarask@list.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 75—85.*

BUSINESS MODEL'S TRANSFORMATION AND INCREASING RESULTS OF A HIGH-TECH COMPANY

S. V. Orekhova

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia. bentarask@list.ru

A. V. Misyura

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia. bentarask@list.ru

High-tech enterprises operating in traditional and electronic markets have additional advantages. The company's rents are dictated by the dual (end-to-end) use of technology and digitalization. As a result, a single technological system forms, which provides the enterprise with additional opportunities for increasing returns, but also causes some negative effects of decreasing returns. The article is aimed at identifying forms of increasing returns of a high-tech enterprise. The methodological basis of the study is the neoclassical economic theory, the network (relational) view, and a number of theories of strategic management. We highlight the signs of high-tech industrial enterprises. The factors of achieving increasing returns are determined. Classical and network effects of increasing and decreasing returns of a high-tech enterprise are systematized.

Keywords: *high-tech enterprise, increasing returns, decreasing returns, economies of scale, network effects, technological system, business model.*

References

1. Antipina O. N. (2009) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 1, pp. 88—104 [in Russ.].
2. Arthur B. (2005) *Jekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 3, no. 4, pp. 7—19 [in Russ.].
3. Bereznoy A. V. (2014) *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 65—81 [in Russ.].

4. Volchik V. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015) *Journal of Institutional*, vol. 7, no. 1, pp. 45—58 [in Russ.].
5. Varian H. R. (2005) *Ekonomicheskaya teoriya informatsionnykh tekhnologiy. Sotsialno-ekonomicheskie problemy informatsionnogo obshchestva* [Economic theory of information technologies. Social and economic problems of the information society]. Sumy, Universitetskaya kniga. 265 p. [in Russ.].
6. Golikova V., Kuznetsov B. (2017) *Forsajt*, vol. 11, no. 3, pp. 83—93 [in Russ.].
7. Grjaznova A. M., Fedotova M. M. (2005) *Ocenka biznesa* [Business Valuation]. Moscow, Finizdat. 512 p. [in Russ.].
8. Dolgopyatova T. G., Shilyaeva, E. V. (2017) *Upravlenets*, no. 4(68), pp. 14—23 [in Russ.].
9. Dyatlov S. A. (2014) *Izvestija Sankt-Peterburgskogo jekonomicheskogo universiteta*, no. 2 (86), pp. 7—11 [in Russ.].
10. Kachapkina Iu. V., Merzlikina G. S. (2011) *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 1, pp. 23—28 [in Russ.].
11. Campbell A., Summers Lachs K. (2004) *Strategicheskij sinergizm* [Strategic Synergies]. Saint Petersburg, Piter Publ. 416 p. [in Russ.].
12. Kirdina S. G., Rubenstein A. A. (2014) *Voprosy ekonomiki*, no. 11, pp. 58—82 [in Russ.].
13. Kirdina S. G., Shatlova T. Yu. (2014) *Fenomen vozrastajushhej otdachi v jekonomike i politike: sbornik nauchnyh trudov*, pp. 18—54 [in Russ.].
14. Kostina G. D., Akulcheva M. V. (2015) *Organizator proizvodstva*, no. 3 (66), pp. 11—18 [in Russ.].
15. Lapshin P. P., Khachaturov A. E. (2005) *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 2, pp. 21—30 [in Russ.].
16. Marshall A. (1993) *Principy jekonomicheskoy nauki* [Principles of Economics]. Moscow, Progress. 221 p. [in Russ.].
17. Misyura A. V. (2019) *Journal of New Economy*, vol. 20, no. 4, pp. 88—107 [in Russ.].
18. Nizhegorodtsev R. M. (2013) *Upravlenets*, no. 4, pp. 4—7 [in Russ.].
19. Nizhegorodcev R. M. (2010) *Upravlenets*, no 7—8, pp. 46—52 [in Russ.].
20. Orekhova S. V. (2016) *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 4, pp. 106—122 [in Russ.].
21. Orekhova S. V. (2018) *Terra Economicus*, 2018, vol. 16, no. 4, pp. 77—94 [in Russ.].
22. Osipov V. S. (2015) *Intellekt. Innovacii. Investicii*, no. 1, pp. 74—84 [in Russ.].
23. Popov E. V. (2016) *Seti* [The network]. Ekaterinburg, Izdatel'stvo AMB. 168 p. [in Russ.].
24. Reinert E. (2014) *Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostajut-sja bednymi* [How rich countries got rich and why poor countries stay poor]. Moscow, Izdatel'skij dom Vysshej shkoly jekonomiki. 510 p. [in Russ.].
25. Rozanova N. M., Yushin A. V. (2015) *Terra Economicus*, vol. 13, no. 1, pp. 73—88 [in Russ.].
26. Rozanova N. M. (2016) *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, vol. 60, no. 4, pp. 13—20 [in Russ.].
27. Semykin V. A. (2009) *Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skhozjajstvennoj akademii*, no. 3, pp. 3—5 [in Russ.].
28. Sergienko Ja. V. (2004) *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*, vol. 2, no. 3, pp. 47—62 [in Russ.].
29. Sokolov G. M. (2014) *Fenomen vozrastajushhej otdachi v jekonomike i politike: sbornik nauchnyh trudov*, pp. 7—17 [in Russ.].
30. Shumpetter J. A. (2001) *Istorija jekonomicheskogo analiza* [History of Economic Analysis]. Saint Petersburg, Jekonomicheskaja shkola. 620 p. [in Russ.].
31. Arrow K. J. (1962) *Review of Economic Studies*, vol. 29, pp. 155—173.
32. Arthur W. B. (1989) *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, pp. 116—131.
33. Arthur W. B. (1996) *Harvard Business Review*, vol. 74, no. 4, pp. 100—109.
34. Bryan L. L., Lyons T. G., Rosenthal T. (1998) *The McKinsey Quarterly*, no. 3, pp. 6—19.
35. Chou C., Shy O. (1993) *Economics Letters*, vol. 41, pp. 193—197.
36. Church J., Gandal N. (1993) *International Journal of Industrial Organization*, vol. 11, pp. 239—260.
37. Cowan R. (1990) *Journal of Economic History*, vol. 50, no. 3, pp. 541—567.
38. David P. A. (1985) *American Economic Review*, vol. 75, no. 2, pp. 332—337.
39. Dequech D. (2013) *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 81—108.
40. Eisenmann T. R. (2008) *California Management Review*, no. 50 (4), pp. 31—53.

41. Ericson R., Pakes A. (1995) *Review of Economic Studies*, vol. 62, no. 1, pp. 53—82.
42. Evans D. S. (2008) *Northwestern University Law Review*, no. 102 (4), pp. 1987—2007.
43. Evans D. S., Schmalensee R. (2007) *Competition Policy International*, no. 3 (1), pp. 151—179.
44. Hallack M., Vazquez M. (2014) *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 03, pp. 493—512.
45. Jovanovic B. (1982) *Econometrica*, vol. 50, no. 3, pp. 25—43.
46. Katz M., Shapiro C. (1985) *American Economic Review*, vol. 75, pp. 424—440.
47. Katz M., Shapiro C. (1994) *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 93—115.
48. Metcalfe Robert M., Boggs David R. (1976) *Communications of the ACM*, vol. 19, no. 7, pp. 395—404.
49. Miracky W. (1995) *Economic Growth in Cities: The Role of Localization Externalities*. Ph. D. Dissertation. Massachusetts Institute of Technology.
50. Puffert D. J. (2003) *Path Dependence, Network Form and Technological Change*. History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change. Stanford: Stanford University Press.
51. Quinzii M. (1993) *Increasing Returns and Efficiency*. New York & Oxford: Oxford University Press.
52. Rochet J.-C., Tirole J. (2006) *RAND Journal of Economics*, no. 35 (3), pp. 645—667.
53. Romer P. M. (1989) *Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth*, in Barro, R. J. *Modern Business Cycle Theory*. Basil Blackwell, Oxford. 51 p.
54. Serra A. (1613) *Breve trattato delle cause che possono far abbondare l'oro e l'argento dove non sono miniere*. Lazzaro Scorriglio, Naples. [in Italian].
55. Shaked A., Sutton J. (1990) *The RAND Journal of Economics*, vol., 21, no. 1, pp. 45—62.
56. Shy O. A (2002) *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, pp. 71—87.
57. Smith A. (1976) *The Wealth of Nations*. Chicago, University of Chicago Press.
58. Sutton J. (1996) *European Economic Review*, vol. 40, no. 3-5, pp. 511—530.
59. Young A. (1928) *The Economic J.*, vol. 38, pp. 527—542.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

К. А. Санникова, Е. К. Торосян

Национальный исследовательский университет ИТМО, Санкт-Петербург, Россия

На сегодняшний день существует множество различных влияющих на стоимость бизнеса классификаций факторов, в большинстве которых находит свое отражение инвестиционная деятельность, являющаяся одним из драйверов развития компании. В статье представлен анализ отечественных и зарубежных источников по оценке стоимости бизнеса, по итогам которого синтезированы результаты исследований в области факторов влияния и определен ключевой фактор — инвестиционная деятельность компании. Кратко охарактеризована инвестиционная активность российских предприятий, проанализированы имеющиеся подходы и методы оценки влияния инвестиционной деятельности на стоимость компании современных авторов, приведены конкретные примеры влияния результатов инвестиционной деятельности на стоимость бизнеса. Проблема заключается в том, что в экономической литературе методологические аспекты влияния инвестиций на стоимость бизнеса освещены далеко не в полной мере. Проведенное исследование станет отправной точкой для развития методологии оценки влияния инвестиционной деятельности на стоимость бизнеса.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, стоимость компании, оценка стоимости бизнеса, подходы и методы оценки стоимости.*

В современных реалиях оценка стоимости бизнеса — широко распространенное направление, востребованное в разных отраслях. Основными целями оценки являются проверка экономической целесообразности осуществления инвестиций, проверка кредитоспособности, обоснование размера эмиссии ценных бумаг и т. д. Данной тематике посвящены множество исследований российских и зарубежных авторов, среди которых — работы таких выдающихся ученых, как С. В. Валдайцев [16], А. Г. Грязнова, М. А. Федотова [10], В. В. Царев [15], В. Е. Есипов [8], А. Дамодаран [1] и др. Они отразили теоретические основы оценки бизнеса, рассмотрели вопросы практического применения методик оценки стоимости компании. Однако по мере развития экономических отношений возникает все больше вопросов: какие факторы являются ключевыми при оценке стоимости в современных условиях, какое конкретное влияние оказывает тот или иной фактор, как оценить данное влияние и т. д. Ответы на эти вопросы встречаются в отдельных публикациях молодых ученых (Д. А. Ануфриева [6], Э. А. Безуглый [7], И. В. Сергеев, В. В. Шеховцов [13]). Обзор и систематизация публикаций молодых ученых дадут возможность дальнейшего развития методологии оценки влияния реализации инвестиционной деятельности компании на ее стоимость. Инвестиции

являются одним из ключевых факторов стоимости, что доказывается авторами благодаря анализу классификаций зарубежных и отечественных теоретиков и практиков, а также оценке развития инвестиционной деятельности в России на основе статистических данных.

Для эффективного управления стоимостью компании необходимо четко понимать, какие параметры деятельности, то есть какие ключевые факторы стоимости, фактически являются определяющими. К. А. Санникова, Е. К. Торосян [12] утверждают, что необходимость анализа факторов связана, во-первых, с тем, что компания не может напрямую работать со своей стоимостью. В связи с этим компании акцентируют свое внимание на том, на что способны повлиять. Например, они занимаются удовлетворением потребностей целевой аудитории, выбором поставщиков, политикой ценообразования, снижением себестоимости и т. д. Во-вторых, именно факторы стоимости помогают топ-менеджменту компаний выявить, какие процессы протекают на всех остальных уровнях организации, проинформировать их о своих планах и предложениях.

Классификации факторов, влияющих на стоимость бизнеса, различных авторов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Классификация факторов стоимости бизнеса

Авторы	Классификация
В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова	<p>— Внешние факторы (цены на исходное сырье, текущие процентные ставки, изменение законодательства, общеэкономическая ситуация и т. д.);</p> <p>— внутренние факторы (ценовая политика компании, состояние производственных мощностей, производительность труда, рентабельность, источники финансирования и др.) [5; 8]</p> <p>*Также данной классификации придерживаются М. Маркаускас и А. Сабониене.</p>
Г. Керайн	<p>— «Жесткие» факторы (технично-экономические показатели (в частности, выручка, рентабельность, EBIT, денежные потоки), которые могут быть рассчитаны, исходя из бухгалтерского и финансового учета компании);</p> <p>— «мягкие» факторы (различные качественные показатели деятельности компании: репутация на рынке, качество товаров и услуг и др.) [3]</p>
А. Дамодаран	<p>— Денежные потоки, генерируемые принадлежащими предприятию активами;</p> <p>— ожидаемый темп роста денежных потоков за счет реинвестирования части прибыли в количественные и качественные преобразования компании или повышение отдачи от инвестированного капитала;</p> <p>— изменение стоимости компании посредством варьирования соотношения заемного и собственного капитала, оптимизации условий привлечения заемных средств [1]</p>
В. В. Царев, А. А. Кантарович	<p>— Денежные потоки;</p> <p>— потребность в капитале и скорость его оборачиваемости;</p> <p>— стоимость нематериальных активов;</p> <p>— уровень квалификации менеджеров;</p> <p>— уровень конкурентоспособности;</p> <p>— доля рынка;</p> <p>— ставка дисконтирования;</p> <p>— прибыль от производственной, финансовой и инвестиционной деятельности [15]</p>
Р. Каплан, Д. Нортон	<p>— Финансовый аспект (величина денежных потоков, объем продаж, инвестиции и т. д.);</p> <p>— маркетинговый аспект (доля рынка, затраты на продвижение, степень удовлетворения потребителя — через индексы лояльности и т. д.; уровень конкурентоспособности и т. д.);</p> <p>— производственный аспект (технично-эксплуатационные параметры продукции и т. д.);</p> <p>— интеллектуальный аспект (число патентных заявок, результаты НИОКР и т. д.) [4]</p>
А. Г. Грязнова, М. А. Федотова,	<p>— Доход, генерируемый оцениваемым объектом;</p> <p>— риски, сопровождающие получение дохода;</p> <p>— среднерыночный уровень доходности на аналогичные объекты;</p> <p>— характерные черты оцениваемого объекта, включая состав и структуру активов и обязательств (или составных элементов);</p> <p>— конъюнктура рынка;</p> <p>— текущая ситуация в отрасли и экономике в целом [10]</p>
Е. А. Спиридонова	<p>— Показатели производственной деятельности (коэффициенты оборачиваемости, длительность производственного, финансового, операционного циклов, структура затрат исходя из существующих технологических решений);</p> <p>— факторы имущественного состояния (рыночная стоимость материальных и нематериальных активов, показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности);</p> <p>— индикаторы фондового рынка (капитализация компании на рынке, доход на акцию, различные мультипликаторы и др.);</p> <p>— факторы инвестиционной деятельности (реализуемые инвестиционные проекты, стоимость вложений, динамика инвестиций, рентабельность инвестируемого капитала и др.);</p> <p>— параметры финансирования (сроки, объемы, схемы, источники финансирования, доля заемного капитала, кредитная ставка, график погашения кредитов, доля прибыли, используемая для расширения деятельности компании) [14]</p>
Д. Г. Зиннурова, О. А. Фатхутдинова	<p>— Стратегия;</p> <p>— корпоративное управление;</p> <p>— бизнес-процессы;</p> <p>— прозрачная структура и информирование инвесторов;</p> <p>— квалифицированный менеджмент;</p> <p>— имущественный комплекс;</p> <p>— операционная эффективность;</p> <p>— динамика доходов в будущем;</p> <p>— оптимальные налоговые выплаты;</p> <p>— ликвидность акций;</p> <p>— риски и оптимальная структура капитала [9]</p>
Л. Фредериксен	<p>— Технологии (НИОКР, реализация инновационных идей и др.);</p> <p>— управленческая команда (бэкграунд менеджеров, их умения и навыки и др.);</p> <p>— маркетинговая стратегия (доля рынка, занимаемая рыночная ниша и др.);</p> <p>— финансовые показатели компании (темпы роста, выручка, прибыль, рентабельность, активы компании);</p> <p>— сотрудники (компетентность персонала, уровень текучести кадров и др.);</p> <p>— репутация и имидж фирмы на рынке;</p> <p>— сила существующих отношений с клиентами (лояльность потребителей, количество долгосрочных контрактов и т. д.) [2]</p>
С. В. Валдайцев	<p>— Реализация инновационных проектов;</p> <p>— реструктуризация хозяйственной деятельности компании;</p> <p>— увеличение имущества компании;</p> <p>— имущественная синергия;</p> <p>— реорганизация компании;</p> <p>— увеличение информационной прозрачности компании;</p> <p>— проведение компанией стабильной дивидендной политики;</p> <p>— улучшение текущих финансовых результатов и структуры баланса;</p> <p>— налаживание системы опубликования регулярно корректируемых прогнозов финансовых результатов компании на будущие периоды [16]</p>

В большинстве приведенных классификаций находит отражение инвестиционная деятельность фирмы, которая на сегодняшний день является одним из ключевых факторов стоимости, неотъемлемой частью развития предприятия, так как она способствует внедрению новых технологий в производство, автоматизации процессов, повышению конкурентоспособности компании на рынке, росту капитализации фирмы.

По результатам проведенного Федеральной службой государственной статистики исследования, в 2019 г. инвестиционную деятельность осуществляли 94 % организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, и 40 % — малых предприятий (без микропредприятий)¹.

После кризиса 2015 г. инвестиционная активность российских предприятий имеет положительную динамику — за четыре года рост составил 26,6 % (2018 г. к 2015 г.; рис. 1).

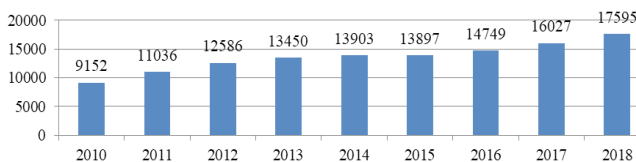


Рис. 1. Динамика инвестиций в РФ

Источник: составлено авторами на основании статистических данных [11. С. 199].

В структуре инвестиций преобладают инвестиции в основной капитал (99,1 % в 2018 г.), неуклонно снижается доля инвестиций в непроизводственные финансовые активы. В разрезе видов экономической деятельности большая часть инвестиций в основной капитал приходится на добычу полезных ископаемых (18,2%), транспортировку и хранение (17,0), обрабатывающие производства (14,7) и др. Что касается видов основных фондов, преобладают инвестиции в здания и сооружения

¹ Инвестиционная активность организаций в 2019 году // Федеральная служба государственной статистики (https://www.gks.ru/investment_nonfinancial?print=1; дата обращения 01.05.2020).

(43,2%), машины, оборудования и транспортные средства (34,6); все большее внимание уделяется объектам интеллектуальной собственности (рост на 0,3 процентных пункта по отношению к 2017 г.).

Осуществляя инвестиционную деятельность, компании преследуют различные цели, среди которых наиболее актуальны замена изношенной техники и оборудования, автоматизация/механизация процессов, экономия ресурсов и снижение себестоимости (рис. 2), но, по итогу, их реализация сводится к одной из стратегических целей любого бизнеса — увеличению его стоимости.

Инвестиции на предприятии подразделяются на реальные (инвестиции в основной и/или оборотный капитал) и портфельные (инвестиции в активы других организаций и/или на приобретение ценных бумаг). Любой из этих видов инвестиций оказывает влияние на стоимость бизнеса (пример — рис. 3).

Согласно статистике, самой привлекательной с точки зрения инвестиций является нефтяная и газовая промышленность. В истории немало примеров, когда осуществление инвестиционной деятельности предприятиями нефтяной и газовой отрасли приводило к росту капитализации компании на рынке. Инвестиции в основной капитал ПАО «Новатэк» в рамках реализации проекта «Ямал СПГ», подготовки новых проектов по сжижению газа в Арктике оцениваются аналитиками как позитивный фактор для долгосрочного роста бизнеса. В рамках реализации инвестиционных проектов акции компании подорожали выше уровня

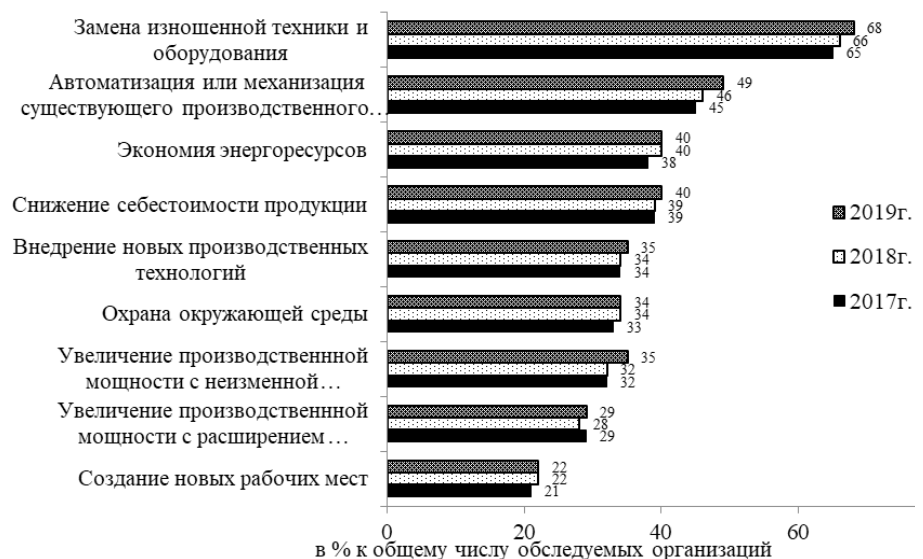


Рис. 2. Распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал, %

Источник: составлено авторами на основании статистических данных (Инвестиционная активность организаций в 2019 году // Федеральная служба государственной статистики (https://www.gks.ru/investment_nonfinancial?print=1; дата обращения 01.05.2020).

1150 руб./шт., а капитализация компании достигла 3,5 трлн руб. и превысила рыночную стоимость «Газпрома». Но, несмотря на это, в 2019 г. «Газпром» стал компанией № 1 по уровню капитализации. С начала реализации таких проектов, как «Сила Сибири», «Северный поток-2», и других капитализация «Газпрома» выросла в 1,7 раза. Серьезным конкурентом «Газпрома» по росту капитализации является «Лукойл», который периодически опережает «Роснефть», «Газпром» и другие нефтяные компании на Московской бирже. В 2020 г. руководство «Лукойла» сообщило, что в рамках реализации новой стратегии компания планирует в ближайшие 10 лет инвестиции на уровне 100 млрд долл. для освоения Балтийского шельфа и других проектов, что в разы повысит стоимость компании на рынке.

Для оценки стоимости компании на рынке, согласно ФСО № 1, применяются три подхода: затратный, доходный и сравнительный; внутри каждого из них разработаны методы оценки в соответствии с особенностями того или иного подхода (табл. 2).

В экономической литературе методологические аспекты влияния инвестиций на стоимость компании не освещены в полной мере. Отдельные публикации современных ученых представлены в табл. 3. Их методы опираются на традиционные подходы.

Каждый из приведенных подходов имеет свои преимущества и недостатки. В рамках доходного подхода (преимущественно в методе дисконтирования денежных потоков) учитываются будущие изменения, риски (через ставку дисконта), но в то же время подход отличается сложностью прогнозирования, отсутствием учета конъюнктуры рынка.

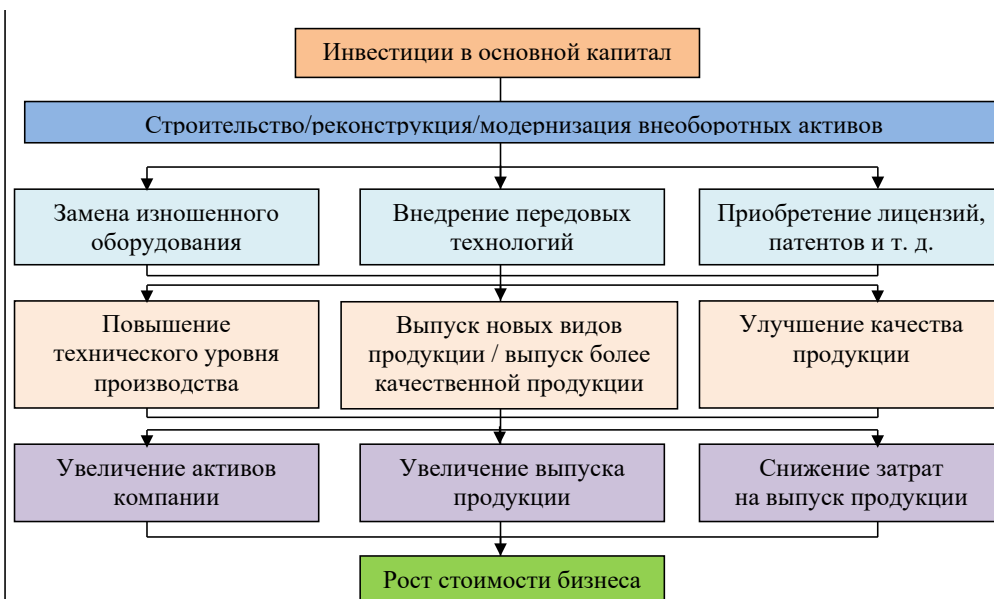


Рис. 3. Механизм влияния инвестиций в основной капитал компании на стоимость бизнеса

Он находит свое отражение в рыночном подходе, но здесь необходимо вносить множество поправок в анализируемую информацию. Несмотря на то что затратный подход опирается на реальные финансовые и учетные документы, учитывает износ активов и других факторов внутренней среды, он не принимает во внимание риски, перспективы развития, рыночную ситуацию в целом. Приведенные методы авторов не претендуют на абсолютную бесспорность — возможны и другие методологические варианты. На практике наиболее часто встречающимся является метод дисконтирования денежных потоков.

Реализация инвестиционных проектов в компании, понимание преимуществ и возможностей субъектов хозяйствования при активизации инвестиционной деятельности в целях социально-экономического развития компании означает построение кардинально новой системы организации финансовой деятельности в ней. Инвестиционная деятельность — драйвер роста компании, который не только повышает конкурентоспособность продукции и услуг на рынке, но и обеспечивает поиск наиболее рациональных, эффективных вариантов ее развития, что в общем итоге приводит к максимизации стоимости бизнеса и повышению благосостояния топ-менеджмента компании в настоящем и будущем.

Таблица 2

**Характеристика
традиционных подходов к оценке стоимости бизнеса**

Подход	Определение	Рекомендации к применению	Методы	Преимущества	Недостатки
Затратный	Совокупность методов оценки стоимости объекта, базирующихся на определении затрат, предназначенных для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом морального и физического износа	Существует достоверная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки	Метод стоимости чистых активов, метод ликвидации стоимости	Учет влияния производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов. Оценка уровня развития технологии с учетом степени износа активов. Расчеты с опорой на финансовые и учетные документы	Отражение прошлой стоимости. Рыночная ситуация на дату оценки не учитывается. Перспективы развития предприятия не учитываются. Риски не принимаются во внимание. Статичность. Отсутствие связи с настоящими и будущими результатами деятельности
Доходный	Совокупность методов оценки стоимости, базирующихся на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки	Существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные расходы	Метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации дохода	Учет будущих изменений доходов и расходов. Учет уровня риска через ставку дисконта. Учет интересов инвестора	Сложность прогнозирования. Использование нескольких норм доходности, что вызывает затруднения в принятии решений. Конъюнктура рынка не учитывается. Трудоемкость расчетов
Рыночный	Совокупность методов оценки стоимости, базирующихся на расчете стоимости объекта оценки исходя из сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами	Доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений	Метод сравнительных коэффициентов, метод рынка капитала, метод сделок (продаж)	База оценки — реальные рыночные данные. Отражение существующей практики продаж и покупок. Учет влияния отраслевых (региональных) факторов на цену акций предприятия	Ожидания инвесторов не принимаются во внимание. Необходимость внесения множества поправок в анализируемую информацию. В учет принимается ретроспективная информация. Недостаточно детальная характеристика предприятия

Источник: составлено авторами на основе ФСО № 1 (Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» // КонсультантПлюс).

Таблица 3

Подходы и методы к оценке влияния инвестиционной деятельности на стоимость компании различных авторов

Автор	Подходы и методы	Расчет
Э. А. Безуглый [7]	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод дисконтирования денежных потоков)	$\Delta C_d = \sum_{i=1}^n (\Delta \Pi_{чi} + \Delta A_i) \times \frac{1}{(1+E)^i}, \quad (1)$ <p>где ΔC_d — прирост стоимости бизнеса, рассчитанный на основе доходного подхода; n — срок прогнозного периода; $\Delta \Pi_{чi}$ — прирост чистой прибыли после реализации инвестиционного проекта за прогнозный период; ΔA_i — прирост величины амортизационных отчислений после введения в эксплуатацию новых объектов основных средств; E — ставка дисконтирования</p>
	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод чистых активов)	$\Delta C_3 = \Delta O_{OC} + \Delta O_{об}, \quad (2)$ <p>где ΔC_3 — прирост стоимости бизнеса, рассчитанный на основе затратного подхода; ΔO_{OC}, $\Delta O_{об}$ — прирост стоимости основных средств и оборотных активов соответственно после реализации инвестиционного проекта</p>
	Прирост стоимости бизнеса за счет портфельных инвестиций	$\Delta C_{ц.б} = \Delta \Pi_ч \quad (3)$ <p>где $\Delta C_{ц.б}$ — прирост стоимости бизнеса за счет вложения портфельных инвестиций; $\Delta \Pi_ч$ — прирост чистой прибыли</p>
	Стоимость бизнеса в результате реализации инвестиционного проекта	$\Delta C_{обш} = d_d \Delta C_d + d_3 \Delta C_3 + d_{cp} \Delta C_{cp} \quad (4)$ <p>где d_d, d_3, d_{cp} — вес доходного, затратного и сравнительного подходов соответственно при определении прироста стоимости бизнеса на основе инвестиций; ΔC_d, ΔC_3, ΔC_{cp} — прирост стоимости бизнеса за счет инвестиций, определяемый с использованием доходного, затратного и сравнительного подхода соответственно</p>
Д. А. Ануфриева [6]	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод дисконтирования денежных потоков)	$\Delta C = \sum_{t=1}^n \frac{P_t^* - P_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} \quad (5)$ <p>где ΔC — прирост рыночной стоимости бизнеса; B — расходы инвесторов в период времени t; P_t^* и P_t — сальдо денежных потоков в период времени t с учетом и без учета инвестиционной деятельности компании соответственно; r — ставка дисконта</p>
	Прирост стоимости бизнеса (база — метод «предприятие-аналог»)	$\Delta C = P_t \times \left[\left(\frac{V}{P} \right)_{аналог1} - \left(\frac{V}{P} \right)_{аналог0} \right] \quad (6)$ <p>где P_t — текущая прибыль компании; $V/P_{аналог0}$, $V/P_{аналог1}$ — соотношение «цена — прибыль» компании до и после начала инвестиционной деятельности</p>
И. В. Сергеев, В. В. Шеховцов [13]	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — сравнительный подход)	$\Delta C = P_1 - P_0, \quad (7)$ <p>где ΔC — прирост рыночной стоимости; P_0, P_1 — рыночная стоимость акций компании до и после вложения инвестиций</p>
	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод чистых активов)	$\Delta A_ч = \Delta OC + \Delta HA - B_{oc}, \quad (8)$ <p>где ΔA — прирост чистых активов; ΔOC — прирост стоимости основных средств за счет инвестиций в основной капитал; ΔHA — прирост нематериальных активов за счет реальных инвестиций; B_{oc} — стоимость выбытия основных средств</p>
	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод дисконтирования денежных потоков)	$\Delta C = \sum_{t=1}^n \frac{\Delta D_n}{(1+E)^t} + \frac{\Delta D_1(E-g)}{(1+E)^t}, \quad (9)$ <p>где ΔC — прирост рыночной стоимости; ΔD_n — прирост денежного потока за каждый год прогнозного периода; E — ставка дисконта; ΔD_1 — прирост денежного потока, который может быть получен в первый год постпрогнозного периода; g — ожидаемые темпы прироста денежного потока в постпрогнозном периоде; n — количество лет прогнозного периода; i — последний год прогнозного периода</p>
	Прирост стоимости бизнеса после реализации инвестиционного проекта (база — метод капитализации)	$\Delta C = \frac{(\Pi_1 + A_1) - (\Pi_0 + A_0)}{K_k}, \quad (10)$ <p>Π_0, Π_1 — величина чистой прибыли до и после вложения инвестиций соответственно (за год); A_0, A_1 — величина амортизационных отчислений до и после вложения инвестиций соответственно (за год); K_k — коэффициент капитализации</p>

Список литературы

1. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. 3rd Edition. Hoboken, John Wiley & Sons 2012. 992 p.
2. Frederiksen L. The seven factors of company value // Hinge. 2017. URL: <https://hingemarketing.com/blog/story/the-seven-factors-of-company-value> (дата обращения 02.05.2020).
3. Kehrein G. Was steigert den Unternehmenswert? // Kern. 2019. URL: <https://www.kern-unternehmensnachfolge.com/weiche-faktoren-steigerung-unternehmenswertes/> (дата обращения 02.05.2020).
4. Kaplan R. S., Norton D. P. Putting the balanced scorecard to work // Harvard Business Review (September/October). 1993. P. 134—147.
5. Markauskas M., Saboniene A. Evaluation of Factors Affecting Companies Value of Lithuanian Dairy Industry // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2015. № 213. P. 61—66.
6. Ануфриева Д. А. Инвестиционная деятельность как инструмент обеспечения роста рыночной стоимости компании // Экономика и социум. 2018. № 1 (44). С. 1055—1060.
7. Безуглый Э. А. Влияние инвестиций на стоимость бизнеса (предприятия) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 2. С. 197—200.
8. Есипов В. Е., Маховикова Г. А. Оценка бизнеса: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2010. 512 с.
9. Зиннурова Д. Г., Фатхутдинова О. А. Анализ факторов, влияющих на стоимость компании ПАО «Татнефть» // European Research: Innovation in Science, Education and Technology. Collection of scientific articles XLII International scientific and practical conference. 2018. С. 19—22.
10. Грязнова А. Г., Федотова М. А., Эскиндаров М. А., Тазикина Т. В., Иванова Е. Н., Щербакова О. Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. 544 с.
11. Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2019. 549 с.
12. Санникова К. А., Торосян Е. К. Анализ факторов, влияющих на стоимость компании // Промышленность и сельское хозяйство. 2019. № 12 (17). С. 46—51.
13. Сергеев И. В., Шеховцов В. В. Влияние инвестиций на стоимость предприятия (бизнеса) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 3 (39). С. 61—64.
14. Спиридонова Е. А. Оценка стоимости бизнеса: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018. 317 с.
15. Царев В. В., Кантарович А. А. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 090109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 575 с.
16. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Велби: Проспект, 2008. 576 с.

Сведения об авторах

Санникова Ксения Александровна — студентка магистратуры факультета технологического менеджмента и инноваций (программа «Инвестиции в технологическом секторе») Национального исследовательского университета ИТМО, Санкт-Петербург, Россия. sannikova.ka@mail.ru

Торосян Елена Константиновна — кандидат экономических наук, ординарный доцент факультета технологического менеджмента и инноваций Национального исследовательского университета ИТМО, Санкт-Петербург, Россия. etorosyan@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 86—93.

INVESTMENT ACTIVITY AS A KEY FACTOR FOR EVALUATING A COMPANY'S VALUE

K. A. Sannikova

ITMO National Research University, St. Petersburg, Russia. sannikova.ka@mail.ru

E. K. Torosyan

ITMO National Research University, St. Petersburg, Russia. etorosyan@mail.ru

Nowadays, there are many different classifications of factors affecting the value of a business, most of which reflect investment activity, which is one of the drivers of a company's development. The article represents an analysis of domestic and foreign sources for assessing the value of a business, based on which the results of researches in the field of impact factors are synthesized and a key factor is determined. It's a company's investment activity. The investment activity of Russian enterprises is briefly characterized, the existing approaches and methods for assessing the impact of investment on the value of a company by the latest studies are analyzed, the author presents specific examples of the impact of investment on the value of a business. The problem is that the methodological aspects of the impact of investments on business value are not fully covered in the economic literature. The research will become the starting point for the development of accessing the impact of investment activity on business value.

Keywords: *investment activity, company value, business valuation, approaches and methods of valuation.*

References

1. Damodaran A. (2012) *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. 3rd edition. Hoboken, John Wiley & Sons, 992 p.
2. Frederiksen L. (2017) The seven factors of company value. Hinge, available at: <https://hingemarketing.com/blog/story/the-seven-factors-of-company-value> (accessed 02.05.2020).
3. Kehrein G. (2019) Was steigert den Unternehmenswert? Kern, available at: <https://www.kern-unternehmensnachfolge.com/weiche-faktoren-steigerung-unternehmenswertes/> (accessed 02.05.2020).
4. Kaplan R. S., Norton D. P. (1993) *Harvard Business Review* (September/October), pp. 134—147.
5. Markauskas M., Sabonien A. (2015) *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, no. 213, pp. 61—66.
6. Anufriyeva D. A. (2018) *Ekonomika i sotsium*, no. 1 (44), pp. 1055—1060 [in Russ.].
7. Bezuglyy E. A. (2011) *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava*, no. 2, pp. 197—200 [in Russ.].
8. Yesipov V. Ye., Makhovikova G. A. (2010) *Otsenka biznesa* [Business assessment]. St. Petersburg, Piter. 512 p. [in Russ.].
9. Zinnurova, D.G., Fatkhutdinova O. A. (2018) *European Research: Innovation in Science, Education and Technology. Collection of scientific articles XLII International scientific and practical conference*. Pp. 19—22 [in Russ.].
10. Gryaznova A. G., Fedotova M. A., Eskindarov M. A., Tazikhina T. V., Ivanova Ye.N., Shcherbakova O. N. (2003) *Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa)* [Assesment of the value of the enterprise (business)]. Moscow, INTERREKLAMA. 544 p. [in Russ.].
11. Rosstat (2019) *Rossiya v cifrah* [Russia in numbers]. Moscow, Rosstat. 549 p. [in Russ.].
12. Sannikova K. A. (2019) *Promyshlennost' i sel'skoe hozyajstvo*, no. 12 (17), pp.46—51 [in Russ.].
13. Sergeev I. V., Shekhovtsov V. V. (2011) *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava*, no. 3 (39), pp. 61—64 [in Russ.].
14. Spiridonova Ye. A. (2018) *Otsenka stoimosti biznesa: uchebnyk i praktikum dlya bakalavriata i magistratury* [Business valuation: textbook and workshop for bachelor's and master's degrees]. Moscow, Yurajt Publ., 317 p. [in Russ.].
15. Tsarev V. V. (2007) *Otsenka stoimosti biznesa. Teoriya i metodologiya: uchebnyye posobiya dlya studentov vuzov po spetsial'nostyam 080105 «Finansy i kredit» i 090109 «Bukhgalterskiy uchet, analiz i audit»* [Business valuation. Theory and methodology: textbook for university students in the specialties 080105 «Finance and credit» and 090109 «Accounting, analysis and audit»]. Moscow, YUNITI-DANA. 575 p. [in Russ.].
16. Valdaytsev S. V. (2008) *Otsenka biznesa* [Business valuation]. Moscow, TK Velbi, Prospekt Publ. 576 p. [in Russ.].

СТАНДАРТ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Каверин¹, С. А. Мохначев¹, Н. М. Якушев²

¹Ижевский государственный технический университет им. М. Т. Калашикова, Ижевск, Россия

²Чайковский технологический институт (филиал) ИжГТУ им. М. Т. Калашикова, Чайковский, Россия

Выполнен анализ основных аспектов создания стандарта и методов управления инновационно-инвестиционными процессами малых предприятий строительной отрасли. Сформулированы основные цели и задачи, возникающие в процессе формирования стандарта. Определены особенности инновационной и инвестиционной деятельности, необходимость объединения управлением этими процессами для малых предприятий. Определены особенности структурной организации и финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий, риски и проблемы строительной отрасли. Предложен вариант организационной структуры управления инновационно-инвестиционной деятельностью малого строительного предприятия. Представлена схема формирования этапов инновационно-инвестиционной деятельности для отражения в структуре стандарта и создания механизма управления. Даны рекомендации по применению методов и стандартов управления и оценке рисков.

Ключевые слова: малое предприятие, инновационно-инвестиционные процессы, организационная структура, стандарт организации, управление проектами.

Основным документом, регламентирующим осуществление управленческих процессов и деятельность организаций, для большинства предприятий является внутренняя система стандартов — стандарт организации. Осуществление работ по управлению проектами на предприятиях строительной отрасли выполняется в строгом соответствии с его требованиями и является обязательным для всех подразделений. Важной частью успешной и эффективной системы управления современным предприятием строительной отрасли может стать реализация инвестиционной и инновационной деятельности. Возникают задачи, связанные с разработкой эффективных стандартов управления этими процессами и встраивания их в существующие стандарты предприятий или системы менеджмента качества.

Доказательствам важности и возможности реализации инновационных и инвестиционных процессов в строительной отрасли посвящено немало работ (Н. Н. Беланова, Э. Р. Ханиева [3]; В. А. Кошелев [13]; А. К. Майоров [14]; A. Serpell, R. Alvarez [18]). При этом необходимо учитывать, что у каждого предприятия своя форма собственности, специфика производства и взаимоотношений со смежными отраслями, нюансы структуры и системы управления, которые создают особые условия для возможности реализа-

ции инновационно-инвестиционной деятельности (ИИД) и встраивания ее в существующую систему менеджмента (С. А. Комиссаров [11]). Часть исследований рассматривают вопросы инвестиций (И. В. Бальнин [2]), инноваций (М. Л. Варганова [4]; Г. Э. Ганина, С. В. Клементьева [5]; Б. Б. Кобец, Т. А. Шишкова [9]), разработки стандартов предприятия для этой цели (С. М. Петриченко [16]) в целом, без учета таких особенностей. Ряд работ посвящены строительной отрасли (С. П. Король [12]), (В. А. Кошелев [13]), некоторые исследования изучают организационную специфику средних и малых предприятий и возможности реализации в них ИИД (Л. В. Иваненко, С. М. Петров [7]; О. В. Папельнюк [15]; M. Saunila [19]).

У малых строительных предприятий, которые вовлечены в процесс разработки стандартов и методов управления инновационно-инвестиционными процессами, возникает ряд вопросов, связанных с изначальной необходимостью разработки таких стандартов, их объединением, установкой критериев их коммерческой своевременности и совместимости, поиском потенциальных инноваций, способов их внедрения и реализации и многие другие вопросы. Им необходимо создать стандарт, который бы способствовал развитию ИИД на предприятии, регламентировал отношения между участниками этой деятельности. При этом необходимо согласо-

вать предполагаемые требования стандарта с государственными и региональными нормативно-правовыми документами, и актами в области ИИД и не допустить разработку стандартов, которые являются излишне обременительными и сложными.

Для того чтобы систематизировать основные аспекты процесса разработки стандартов и методов управления инновационно-инвестиционными процессами, проанализируем и определим: возможность объединения и потенциальные направления ИИД для малых предприятий, специфику их работы, особенности организации и осуществляемой деятельности, влияние особенностей строительной отрасли. Рассмотрим возможных участников, источники финансирования ИИД для малых предприятий, риски и предполагаемые методы их оценки, а также основную нормативно-правовую базу для создания стандартов и методов управления.

Разделение управления инновационными, инвестиционными процессами и НИОКР для малых предприятий не имеет смысла. Конечно, эти процессы имеют принципиальные отличия (Г. Э. Ганина, С. В. Клементьева [5]): не всякие инвестиции предполагают инновационную деятельность, инновационные проекты в чистом виде имеют большую неопределенность по сравнению с инвестиционными, при этом они более многовариантны в своем решении. Прекращение инновационных процессов возможно на любой стадии с относительно меньшими финансовыми потерями, чем инвестиционные, но они более сложны в оценке прогнозируемого результата, к тому же очень тяжело выделить нововведение как единицу наблюдения и анализа. Если же рассматривать разграничения между управлением инновациями и НИОКР, то последнюю выделяют как структурированную, определенную и систематизированную часть инновационной деятельности предприятия. Но, учитывая достаточно ограниченные возможности для реализации инновационных процессов на малых строительных предприятиях, их строгую взаимосвязь с инвестициями, а также централизацию ответственности при принятии решений по обоим направлениям, прогнозировать, анализировать и осуществлять ИИД необходимо как единый процесс в рамках одного стандарта.

Цели реализации ИИД строительными предприятиями достаточно многообразны, но одной из основных является поддержка и развитие мощностей предприятия за счет использования инноваций и привлечения инвестиций. В строительных компаниях и организациях, связанных с планированием и осуществлением строительства, производством

соответствующих изделий, а также осуществлением строительно-монтажных работ, обязательно существует свой инновационно-инвестиционный потенциал, способный создать преимущества в конкурентной борьбе за потребителя путем внедрения новых технологий и продуктов, производственных процессов, методов организации и управления осуществляемыми работами. Поэтому первым этапом процесса ИИД малого предприятия (см. рисунок на с. 96) должно являться определение потенциальных направлений, которые можно сформировать на основании мнений руководства, потребностей потребителя или SWOT-анализа, выявив таким образом возможные продуктовые, процессные, маркетинговые или организационные инновации и направления инвестирования. Возможно применение пионерных инноваций, которые являются новыми только для данного географического региона или рынка (потребителей) строительной отрасли и уже применяются за рубежом или в других регионах.

При этом необходимо отметить, что в зависимости от особенностей структуры организации и ее форм собственности возможности проведения ИИД у предприятий значительно различаются. В отечественных и зарубежных литературных источниках понятие «малое предприятие» трактуют примерно одинаково. Согласно новому экономическому словарю, малое предприятие — это предприятие со средней численностью работающих, не превышающей критерий предельной численности в промышленности, строительстве, на транспорте, в сельском хозяйстве и других отраслях производственной сферы (А. Н. Азрилян и др. [1]). В качестве недостатков его финансово-хозяйственной деятельности можно отметить: узость осуществляемой деятельности и предоставляемых услуг, ограниченность в выборе ресурсов для интенсификации и экстенсификации производства, создание «черных» и «серых» схем при оплате труда, выплате налогов, аттестации и страховании работников и производства. Из-за немногочисленности состава, и в первую очередь управленческого звена, процесс оценки возможности и принятия решения о привлечении инвестиций, в том числе в инновационную деятельность, принимается, как правило, одним человеком или крайне узким кругом участников организационных структур, иногда малокомпетентными или подчас несведущими в определенной области управления потенциальными ресурсами предприятия. Кроме особенностей бизнес-модели, сложности управления ИИД в целом



Схема этапов инновационно-инвестиционной деятельности малого предприятия

обуславливается колебаниями валютных курсов, снижением платежеспособности и покупательского спроса. Намелились тенденции в снижении ставок по кредитам, но в целом они остаются достаточно высокими. Поэтому для малых предприятий возможностей сформировать финансовые накопления и резервы для варьирования в процессе даже небольших волнений на рынке достаточно мало.

Если же проанализировать структуру большинства субъектов малых строительных предприятий, то можно увидеть, что, как правило, она имеет матричную структуру, представляющую собой «комбинацию линейно-функциональной и проектной организационных структур, в результате чего возникает так называемая матрица, функционирующая по принципу двойного подчинения» (Н. С. Козырь, С. М. Натаова [10]). Учитывая особенности такой структуры и малочисленность управленческого состава предприятия, для решения вопросов по организации и управлению ИИД оптимальным выходом может стать создание базис-группы из работников

ключевых должностей предприятия, принимающих базовые решения в экономической, производственной, правовой и других видах его деятельности. Функциональная ответственность за работу своего отдела и многогранность интересов представителей этой базис-группы может дать синергетический эффект при выработке и принятии решения, генерации идей и определении направлений ИИД. Она будет состоять из персонала с различными профессиональным, жизненным опытом и знаниями и, таким образом, сможет интегрировать в себе различные функции.

Все зарекомендовавшие себя методы поиска инноваций, творческого решения проблем и оценки рисков: структурированные или частично структурированные интервью, мозговой штурм, метод Дельфи, контрольные листы, матрица объемного мышления, мозговая атака наоборот, метод «шести шляп», теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), SWOT-анализ, ролевое моделирование ситуации, конкурентная разведка (А. В. Захарикова [6];

С. П. Король [12]; [ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011]) и многие другие методы вполне вписываются в рамки работы предлагаемого подразделения по управлению ИИД и не требуют больших затрат по привлечению специалистов в этой области. К тому же работа этой группы будет осуществляться периодически, по мере необходимости.

Одним из оптимальных вариантов для малых предприятий является участие в региональных и национальных проектах, сопровождаемых методологической помощью специализированных организаций и высококвалифицированных специалистов в области инвестирования и инноваций. Решение вопросов участия в государственных программах по инновациям для малых предприятий или привлечения инвесторов по возможным направлениям введения инноваций (инновационно-инвестиционный альянс) также будет обсуждаться и приниматься базис-группой и должно быть предусмотрено в стандарте на ИИД.

Основными особенностями строительной отрасли как объекта инвестирования и инновационной деятельности исследователи (А. В. Каверин, Н. М. Якушев [8]; В. А. Кошелев [13]) отмечают сложность, изменчивость и открытость материально-производственной системы строительства по сравнению с другими отраслями. Специфика связана с трудностями планирования ресурсов в строительных проектах, сложностью оценки спроса по отношению к предложению, большим влиянием внешних воздействий и особенностями работы смежных отраслей, законодательно-правовым несовершенством. В сочетании с недочетами в оценке и методике управления это приводит к нерациональному построению и срыву календарных графиков работ, неправильному использованию строительных мощностей, невыполнению обязательств и ряду других изначально организационных проблем, приводящих к финансовым убыткам. На каждом этапе реализации проекта строительства есть свои инновационные и инвестиционные риски, которые должны быть изучены при оценке возможности реализации по стандартным методикам (Р. Р. Сайфуллина [17]), используемым при реализации других процессов управления предприятием, и согласованы с ними. В качестве основных методов оценки экономической эффективности можно использовать зарекомендовавшие себя (И. В. Балынин [2]):

- метод срока окупаемости инвестиций;
- метод простой бухгалтерской нормы прибыли;

— дисконтный метод срока окупаемости инвестиций;

— метод чистой текущей стоимости проекта;

— метод индекса рентабельности (доходности) проекта;

— метод внутренней нормы прибыли проекта.

Из-за совокупности осуществляемых процессов наибольшей сложностью при создании стандарта для малого предприятия является учет всех нормативных документов, регламентирующих инновационную и инвестиционную деятельность. В изобилии документов, принимаемых ежегодно, по всем направлениям законодательной деятельности и на разных уровнях власти, не всегда быстро можно найти однозначную информацию. Это сильно усложняет отслеживание взаимосвязи документов, содержащих инновационную тематику, с документами, регулируемыми нормы права или другие виды деятельности, которых в процессе работы строительных организаций и так очень много.

В настоящее время для всех возможных участников инновационных процессов в нашей стране действует национальный сайт «Инновации в России», который содержит большую библиотеку документов, глоссарий инноваций, каталог общедоступных информационных ресурсов венчурного рынка, состоящий почти из 800 ресурсов и другой информации, которая позволяет повысить юридическую грамотность, получить данные о предложении и спросе на инновационную продукцию, ознакомиться с аналитической информацией, получить консалтинговые и другие услуги, узнать об актуальных и значимых событиях и многое другое. Существуют территориальные инновационные кластеры, региональные программы по инновациям. Это значительно помогает в формировании инфраструктуры на различных уровнях. В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» оказываются услуги по подготовке документов для кредита, получения льготного кредитования, бесконкурсного получения земли при осуществлении инвестиционных проектов, по продвижению продукции на территории России за счет проводимых выставок и многого другого. Это является большим подспорьем в информационном плане при организации ИИД для малых предприятий, и, конечно же, способствует привлекательности, снижению затрат на ее осуществление, эффективности проведения за счет создания альянсов на различных этапах реализации.

Для малых предприятий строительной отрасли вопрос свободных инвестиционных ресурсов всегда стоит достаточно остро — и при проведении НИОКР, и при приобретении или тестировании нового оборудования и исследовании новых технологий и строительных материалов. В субъектах малого бизнеса основным источником финансирования как инвестиционных, так и инновационных процессов могут являться резервный, добавочный и уставный капитал, нераспределенная прибыль, то есть собственные средства, а также заемные средства, в качестве которых могут выступать не только долгосрочные кредиты и займы, но и нетрадиционные для нашей системы, но вполне приемлемые и набирающие популярность формы заемного финансирования, такие как:

а) краудфандинг — использование финансов группы людей, объединенных в сообщество, с целью поддержки проекта, как правило, через Интернет;

б) синдицированное финансирование — кредитование несколькими кредиторами в рамках общего соглашения;

в) мезонинное финансирование — вложение на условиях получения доли или пакета акций за конкретную стоимость при определенных условиях, например после ввода объекта в эксплуатацию.

Источниками инвестиций могут являться государственные, частные и зарубежные инвесторы, поэтому нормативно-правовую деятельность инвестиционных процессов в нашей стране регламентирует также большое количество нормативно-правовых актов. Но при этом основные экономические и правовые основы инвестиционной деятельности, возможности государственного регулирования, объекты инвестирования, госгарантии для субъектов инновационных процессов, гарантируемая защита капитальных вложений и другие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности изложены в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Отдельного внимания заслуживают существующие нормативные документы и методы, которые позволяют обосновать применение и разработать стандарты на системы управления ИИД малых предприятий. Являясь частью общей системы, стандарт управления ИИД должен быть совместим с уже прописанными процессами и не должен их усложнять или противоречить им. Его применение

должно способствовать созданию и реализации системы управления ИИД, а также проведению и успешному завершению инновационных проектов.

Как известно, в стандартах управления предприятием перечисляются основные формулировки и определения, описывается порядок осуществления рабочих процессов и требований, предъявляемых к ним, описываются организационная структура предприятия и форма взаимодействия между отделами и различными предприятиями-партнерами или подрядчиками. После формирования структурного звена организации, на которое будет возлагаться ИИД, необходимо определить соответствующие обязанности, алгоритмы и методы его работы, предполагающие описание и использование методик оценки существующих вариантов и альтернатив инновационных процессов, определение необходимых действий и оценку их рациональности. Применяемые в этом во всех этих случаях стандарты касаются другой совокупности нормативных документов — стандартов системы менеджмента и методик оценки их применимости.

Практически все стандарты систем менеджмента в нашей стране, к которым относятся и стандарты систем управления инновациями, имеют международную основу и связаны с Руководством ИСО/МЭК 72 по обоснованию и разработке стандартов на системы менеджмента и, соответственно, применяются во многих странах. В стандартах, связанных с инновациями, используются формулировки и понятия, прописанные в стандартах ИСО 9001, ИСО 9004, ИСО 14001, используются рекомендации ОСЭР. Результаты исследований, проведенных группой по технической поддержке и обучению АТЭС (ТАТФ АРЕС), применимы как к крупным, так и к малым предприятиям.

Так как система управления всегда предполагает постановку целей, их достижение и оценку результатов, то в процессе принятия решения просчитываются возможные риски, и поэтому многие исследователи при разработке и оценке соответствия инновационной стратегии возможным и необходимым считают использование зарубежных методов и стандартов по улучшению процессов и оценке рисков. К ним можно отнести и рекомендовать для использования:

— систему стратегического планирования (BSC), позволяющую менеджерам по частично стандартизированной системе отчетности отслеживать достижение целей в рамках стратегии компании;

— набор моделей (методологий) СММІ, позволяющий реализовывать поставленные цели и совершенствовать происходящие на предприятии процессы независимо от их размеров и видов деятельности;

— стандарты Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA);

— стандарты Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO);

— стандарты Sixsigma, применяемые в качестве методологии постоянного улучшения всех областей деятельности предприятия;

— поэтапный процесс реализации и методики управления продуктовой инновации Stage-gate;

— стандарты COBIT и ITIL, применяемые для достижения поставленных целей с использованием информационных технологий.

Некоторые из этих стандартов уже отражены в нормативной документации нашей страны, как, например, ГОСТ Р ИСО 13053-1-2015.

Наиболее адаптированными к российским условиям являются проекты, разработанные в рамках Международной ассоциации управления проектами IPMA, объединяющей специалистов 70 национальных ассоциаций. Специфика российского законодательства и особенности управления инновационной деятельностью, а также современные модели и методы проектного менеджмента отражены в стандартах Евразийского стандарта управления проектами (ЕСУП) и в выделенном в его рамках отдельном стандарте управления инновационными проектами.

В качестве стандартов по управлению инвестиционной деятельностью необходимо упомянуть внедряемый и поддерживаемый международным советом по инвестиционной деятельности (International Performance Committee, IPC) стандарт GIPS. Это система стандартов, которая позволяет оценивать результаты инвестиционных менеджеров любых стран и, соответственно, позволяет раскрывать и обмениваться информацией о методах и результатах инвестирования, методиках и способах достижения результатов в единой совокупной системе параметров.

Перечисленные стандарты охватывают практически любой процесс управления и улучшения показателей организации и применимы при реализации как инновационных, так и инвестиционных процессов различных предприятий. Но необходимо еще раз подчеркнуть, что малые предприятия не всегда могут позволить себе затраты на специальные структуры и подразделения, информацион-

ное обеспечение и выделение ресурсов на организацию работ по созданию и оценке эффективности работы предприятия.

Поэтому структура стандарта управления ИИД, а главное, его содержание должны четко учитывать специфику организационной формы предприятия. Поэтому дополнительным требованием по созданию методов и стандартов управления ИИД для малых предприятий является максимальная простота и доступность для применения, создание четкого алгоритма принятия решения и оценки его правильности. Хорошим подспорьем для малых и средних предприятий в этом направлении является ГОСТ Р 55900-2013, прописывающий принципы, которые «служат руководством по оценке пригодности для рынка предложенной новой разработки, процесс анализа обоснования и критерии для него, руководство по процессу разработки и структуре стандартов управления». Данный стандарт наиболее приемлем для средних и малых предприятий, и имеет целью способствовать созданию необременительных и несложных стандартов менеджмента предприятий, вовлеченных в инновационную деятельность, но при этом отвечающих современным требованиям рынка и возможности совместимости с другими стандартами управления.

Таким образом, оптимальным решением при создании структуры управления ИИД является организационная структура в виде базис-группы, осуществляющая соответствующую деятельность по мере необходимости. Стандарт управления ИИД должен отражать ее состав, обязанности и ответственность, классифицировать потенциальные виды инноваций и виды инвестиций для их реализации, регламентировать стадии жизненного цикла инновационного проекта, отображая цели и задачи ИИД предприятия и механизм управления. В стандарте необходимо учитывать остальные формы и этапы осуществления производственной деятельности, реализации проектов строительства, структуру организации и ее взаимодействие с другими предприятиями и подрядчиками.

С целью эффективного использования человеческих и финансовых ресурсов малого предприятия необходимо постоянно рассматривать варианты и способы привлечения потенциала возможных государственных и других участников инновационных и инвестиционных процессов, их информационные базы, опыт, финансовые и другие ресурсы. При оценке вариантов ИИД необходимо использовать зарекомендовавшие себя методы и стандарты по улучшению процессов и оценке рисков, а также

наиболее приемлемые для условий нашей страны стандарты, на которых и основаны государственные и региональные программы поддержки инновационной деятельности.

Предложенные организационная структура и схема этапов ИИД малого предприятия, рассмотрен-

ные особенности их реализации и рекомендации по применению нормативно-технической документации позволят облегчить, упростить и оптимизировать создание и адаптацию стандарта управления инновационно-инвестиционной деятельностью для малых предприятий строительной отрасли.

Список литературы

1. Азрилян А. Н., О Азрилян. М., Калашникова Е. В. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. 7-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2010.
2. Балынин И. В. Оценка результативности инвестиционных проектов: правила, показатели и порядок их расчета // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 6 (453).
3. Беланова Н. Н., Ханиева Э. Р. Инновации как фактор развития малого бизнеса в строительстве // Наука. Бизнес. Образование: сб. науч. тр. 2019. С. 7—10.
4. Вартанова М. Л. Инновационные технологии в совершенствовании управления промышленными предприятиями // Экономические отношения. 2016. Т. 6, № 4. С. 93—108. doi: 10.18334/eo.6.4.37532.
5. Ганина Г. Э., Клементьева С. В. Управление инновационными проектами. ГМГТУ им. Баумана, 2014. 40 с.
6. Захарикова А. В., Инновационные методы управления персоналом на малом предприятии // Синергия наук. 2020. № 43. С. 125—131.
7. Иваненко Л. В., Петров С. М. Проблемы внедрения инноваций в деятельность малых и средних строительных предприятий // Основы экономики, управления и права. 2012. № 2 (2). С. 41—47.
8. Каверин А. В., Якушев Н. М. Инновационные риски при разработке методики управления проектами в строительстве // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 2.
9. Кобец Б. Б., Шишкова Т. А. Стандартизация управления инновационной деятельностью // Стандарты и качество. 2010. № 5.
10. Козырь Н. С., Натаова С. М. Классификация организационных структур управления предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3.
11. Комиссаров С. А. Совершенствование организационных структур управления инновационно-инвестиционными процессами в малых предприятиях: дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2013. 192 с.
12. Король С. П. Риски как категория оценки инновационного развития: строительство // Современные технологии управления. 2016. № 2 (62).
13. Кошелев В. А. Управление инновационно-инвестиционными рисками в жилищном строительстве: дисс. ... канд. экон. наук. Самара, 2011. 186 с.
14. Майоров А. К. Способы повышения конкурентоспособности малых и средних строительных организаций // Экономика и управление. 2018. № 3 (149). С. 69—75.
15. Папельнюк О. В. Разработка эффективного механизма управления инновационной деятельностью предприятий малого и среднего бизнеса (строительство): дис. ... канд. экон. наук. М., 2014. 189 с.
16. Петриченко С. М. Адаптация стандартов предприятия как метод повышения инвестиционной привлекательности предприятия // Финансовая система России: проблемы и перспективы развития: сб. ст. по итогам науч.-практ. конф. 2016. С. 162—166.
17. Сайфуллина Р. Р. Применимость методов оценки рисков на предприятиях малого бизнеса в России // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. 2016. № 2. С. 76—83.
18. Serpell A., Alvarez R. A Systematic Approach for Evaluating Innovation Management in Construction Companies // Procedia Engineering. 2014. Vol. 85. P. 464—472. URL: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2014.10.573>.
19. Saunila M. Innovation capability in SMEs: A systematic review of the literature // Journal of Innovation & Knowledge. 2019. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2019.11.002>.

Сведения об авторах

Каверин Александр Владиславович — магистрант Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. A.V.Kaverin@yandex.ru

Мохначев Сергей Анатольевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры промышленного и гражданского строительства Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. sa195909@yandex.ru

Якушев Николай Михайлович — кандидат экономических наук, доцент кафедры промышленного и гражданского строительства Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, директор Чайковского технологического института (филиал) ИжГТУ им. М. Т. Калашникова, Чайковский, Россия. nmy_planner@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 94—102.*

DEVELOPMENT OF THE STANDARD AND METHODS OF MANAGEMENT OF INNOVATION-INVESTMENT PROCESSES OF SMALL CONSTRUCTION ENTERPRISE

A. V. Kaverin

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. A. V. Kaverin@yandex.ru

S. A. Mokhnachev

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. sa195909@yandex.ru

N. M. Yakushev

Tchaikovsky Technological Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. nmy_planner@mail.ru

The analysis is based on the main aspects of creating a standard and management methods for innovation and investment processes of small enterprises in the construction industry in this article. The main goals and objectives arising in the process of forming the standard are formulated. Features of innovation and investment activity, the need for combining the management of these processes for small enterprises have been identified. Features of the structural organization and financial and economic activities of small enterprises, risks and problems of the construction industry are identified. A variant of the organizational structure for managing innovation and investment activities of a small construction enterprise is proposed. The scheme of the formation of stages of innovation and investment activity is defined to reflect the structure of the standard and create a management mechanism. Recommendations are given on the application of management methods and standards and risk assessment.

Keywords: *small business, innovation and investment processes, organizational structure, organization standard, project management.*

References

1. Azriliyan A. N., Azriliyan O. M., Kalashnikova E. V. (2010) *Bolshoj ekonomicheskij slovar* [Big economic dictionary]. Moscow, Institut novoj ekonomiki. 1472 p. [in Russ.].
2. Balynin I. V. (2016) *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*, no. 6 (453) [in Russ.].
3. Belanova N. N., Hanieva E. R. (2019) *Nauka. Biznes. Obrazovanie. Sbornik nauchnyh trudov*, pp. 7—10 [in Russ.].
4. Vartanova M. L. (2016) *Ekonomicheskie otnosheniya*, vol. 6, no. 4, pp. 93—108, available at: <http://doi.org/10.18334/eo.6.4.37532> (accessed 27.04.2020) [in Russ.].
5. Ganina G. E., Klementeva S.V (2014) *Upravleniye innovatsionnymi proyektami* [Management of innovative projects]. Moscow, Bauman MSTU, 40 p. [in Russ.].
6. Zaharikova A. V. (2020) *Sinergiya nauk*, no. 43, pp. 125—131 [in Russ.].
7. Ivanenko L. V., Petrov S. M. (2012) *Osnovy ekonomiki, upravleniya i prava*, no. 2 (2), pp. 41—47 [in Russ.].
8. Kaverin A. V., Yakushev N. M. (2019) *Socialno-ekonomicheskoe upravlenie: teoriya i praktika*, no. 2 [in Russ.].
9. Kobec B. B., Shishkova T. A. (2010) *Standarty i kachestvo*, no. 5 [in Russ.].

10. Kozyr N. S., Nataova S. M. (2015) *Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij*, no. 3 [in Russ.].
11. Komissarov S. A. *Sovershenstvovanie organizacionnyh struktur upravleniya innovacionno-investicionnymi processami v malyh predpriyatiyah* [Improving the organizational structures for managing innovation and investment processes in small enterprises: dissertation, Ph.D]. Belgorod, 192 p. [in Russ.].
12. Korol S. P. (2016) *Sovremennye tekhnologii upravleniya*, no. 2 (62) [in Russ.].
13. Koshelev V. A. (2011) *Upravlenie innovacionno-investicionnymi riskami v zhilishchnom stroitel'stve*. [Management of Innovation and Investment Risks in Housing: dissertation, Ph.D]. Samara. 186 p. [in Russ.].
14. Majorov A. K. (2018) *Ekonomika I upravlenie*, no. 3 (149), pp. 69—75 [in Russ.].
15. Papelnyuk O. V. (2014) *Razrabotka effektivnogo mekhanizma upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu predpriyatij malogo i srednego biznesa (stroitel'stvo)* [Development of an effective mechanism for managing the innovation activity of small and medium-sized enterprises (construction): dissertation, Ph.D]. Moscow. 189 p. [in Russ.].
16. Petrichenko S. M. (2016) *Finansovaya sistema Rossii: problemy i perspektivy razvitiya. Sbornik statej po itogam nauchno-prakticheskoy konferencii*, pp. 162—166 [in Russ.].
17. Sajfullina R. R. (2016) *Vestnik SUSU. Economics and Management*, no. 2. pp. 76—83 [in Russ.].
18. Serpell A., Alvarez R. (2014) *Procedia Engineering*, vol. 85, pp. 464—472. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2014.10.573> (accessed 27.04.2020).
19. Saunila M. (2019) *Journal of Innovation & Knowledge*. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2019.11.002> (accessed 27.04.2020).

ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Д. Г. Галкин

Алтайский государственный аграрный университет, Барнаул, Россия

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Министерства культуры, образования, науки и спорта Монголии в рамках научного проекта № 19-510-44011 Монг_т.

Развитие концепции устойчивой интенсификации производства продовольствия связано с исследованием предпринимательской подсистемы. Рабочая гипотеза заключается в том, что производство экологически чистого продовольствия оправдано двумя категориями сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций (вновь создаваемыми, низкорентабельными или убыточными). Применение метода декомпозиции («дерева» целей) позволило определить базовые стратегии развития двух категорий организаций с учетом фаз жизненного цикла производства экологически чистого продовольствия. При планировании развития низкорентабельных или убыточных организаций обозначена система планов, учитывающая фазы развития производства и возможности адаптации к внешней среде. Представлен алгоритм системного анализа рассматриваемых категорий производителей продовольствия. Результаты вносят определенный вклад в теорию и методологию развития производства экологически чистого продовольствия.

Ключевые слова: стратегия, продовольствие, внешняя среда, маркетинг, управление, экология, предпринимательство, инновационное развитие.

Возможности реализации потенциала отдельных организаций на основе технологических, организационных и экономических мероприятий исследуются в рамках усовершенствованной концепции устойчивой интенсификации производства продовольствия [7; 8].

Цель статьи заключается в разработке рекомендаций по формированию стратегии развития производства экологически чистого продовольствия на уровне отдельных организаций для поддержания устойчивости их функционирования.

Развитие производства экологически чистого продовольствия предполагает наличие трех управляющих подсистем — государственной, научно-образовательной и предпринимательской, включающей организации АПК, призванные удовлетворить общественные потребности в экологически чистом продовольствии [8]. Экологизация предпринимательской деятельности предполагает комплекс взаимосвязанных организационных и экономических мер, в частности: сокращение природного базиса сельского хозяйства, усовершенствование средств производства, внедрение технологий защиты окружающей среды, экологизацию жизненного цикла продовольственных товаров [1; 2].

З. В. Никитина предлагает переход организаций на производство экологически чистого продоволь-

ствия с помощью организационно-экономического механизма, представляющего этапы и мероприятия, обеспечивающие экологическую безопасность производства. При этом выделяются два направления организации производства:

1) экологически ориентированное производство продукции в крупнотоварных организациях;

2) экологически ориентированное производство продукции в малых специализированных организациях и производственных подразделениях крупных организаций. В рамках направлений предлагаются алгоритмы перехода организаций к производству экологической продукции сельского хозяйства [12].

О. Ю. Воронковой выделены аналогичные направления перехода сельскохозяйственных организаций к производству органической продукции, способствующие повышению стабильности и эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Первое направление — выделение в крупных организациях внутрихозяйственных подразделений и производство ими продукции согласно требованиям экологических стандартов. Второе — переход малых хозяйствующих субъектов к производству органической продукции сельского хозяйства на основе рационального землепользования при минимальном уровне процессов химизации [6].

Рассмотренные направления не исключают производство экологически чистого продовольствия в крупных организациях. Противоположную точку зрения выражает М. Фридман. Он считает, что отвлечение средств на реализацию экологических проектов оказывает отрицательное воздействие на результаты деятельности крупных организаций. Мнение М. Фридмана основано на полученной отрицательной зависимости между долей средств, направленных на реализацию экологических проектов, индикаторами деятельности организаций и уровнем экологической безопасности. Аналогичные выводы получены Е. В. Баландиным. По его мнению, реализация экологических проектов специализированными организациями позволяет сократить непроизводительные затраты и способствует достижению устойчивого уровня развития территориальных социально-экономических систем [5]. Можно предположить, что организации, функционирующие в рамках традиционного подхода к сельскохозяйственному производству, с уровнем рентабельности, достаточным для осуществления расширенного воспроизводства, и отлаженными бизнес-процессами могут быть не заинтересованы в переходе на производство экологически чистого продовольствия.

С учетом вышеизложенного производство экологически чистого продовольствия более оправдано:

- 1) вновь создаваемыми сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;

- 2) низкорентабельными или убыточными сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями, в том числе находящимися в процессе банкротства (на стадиях финансового оздоровления или внешнего управления).

Изменение вектора развития организаций АПК, проходящих процедуру банкротства, целесообразно осуществлять на основе технологического реинжиниринга — механизма санации на основе радикального изменения используемых технологий [9]. Данный механизм может быть применен для организаций АПК, включает мероприятия по разработке и реализации программы обновления технологий производства продовольствия, созданию улучшающих инноваций, формированию управленческих и производственных подразделений.

При этом находящиеся в процессе банкротства сельскохозяйственные и перерабатывающие организации согласно ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» могут проводить прикладные исследования, направленные на совершенствование

технологии производства и продукции [13]. Научно-техническая политика может строиться на базе имеющихся объектов интеллектуальной собственности, что предполагает их инвентаризацию, анализ эффективности использования. Приоритетной целью организаций АПК, проходящих процедуру банкротства, является самосохранение, в том числе и за счет экологизации предпринимательской деятельности.

Выделение двух категорий организаций обусловлено идентичными фазами развития видов деятельности во внешней среде. Инструментами управления развитием производства экологически чистого продовольствия на уровне организаций могут быть: стратегии развития, мониторинг рынка инноваций, интеграция с другими субъектами, концентрация ресурсов на прикладных исследованиях, реализация инвестиционных проектов. В методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций) [11] прогноз развития внешней среды и планирование совпадают с функциями стратегического маркетинга. Последние предполагают анализ положения на рынке, прогноз развития рынка, анализ внутренней среды, разработку маркетинговой политики, формирование задач для подразделений (научно-исследовательских, производственных, финансовых, сбытовых) по улучшению положения организации на рынке. Таким образом, формируется подсистема, которая структурирует внутреннюю среду организации и устанавливает предпосылки для создания стратегий производства экологически чистого продовольствия.

Система стратегий предназначена для двух категорий сельскохозяйственных организаций (вновь создаваемых сельскохозяйственных и перерабатывающих, а также низкорентабельных или убыточных сельскохозяйственных и перерабатывающих, в том числе находящихся в процессе банкротства) и совмещает функции маркетинга с различными фазами жизненного цикла экологически чистого продовольствия.

1. Для создаваемых сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств, ориентированных на производство экологически чистого продовольствия, предлагаются следующие фазы развития во внешней среде.

- 1.1. Рост (прорыв) предусматривает освоение рынка экологически чистого продовольствия на основе реинжиниринга. Фазе жизненного цикла свойственны высокие риски и значительные капитальные вложения. Необходима поддержка на федеральном

и субфедеральном уровнях (кредитные, налоговые, таможенные льготы) [8].

1.1.1. Концентрированный рост (инновационное развитие, производство экологически чистой продукции, поиск возможностей улучшения положения на рынке или перехода на новый рынок).

1.1.1.1. Усиление позиции на рынке за счет горизонтальной интеграции путем установления контроля над конкурентами.

1.1.1.2. Поиск новых рынков для экологически чистого продовольствия.

1.1.1.3. Экономический рост за счет производства экологически чистого продовольствия и его реализации на освоенном рынке.

1.1.2. Интегрированный рост, основанный на увеличении организации путем добавления новых структур.

1.1.2.1. Усиление позиции на рынке за счет прямой вертикальной интеграции — приобретения контроля над структурами распределения и продажи. Целесообразно при высоком уровне рентабельности продаж у посредников.

1.1.2.2. Усиление позиции за счет обратной вертикальной интеграции — усиления контроля над контрагентами, осуществляющими поставки сырья и материалов.

1.1.3. Диверсифицированный рост может быть основан на развитии производства экологически чистого продовольствия как дополнительного направления деятельности.

1.1.3.1. Центрированная диверсификация основана на использовании возможностей для производства экологического продовольствия в рамках существующих бизнес-процессов. Предполагается, что новое производство продовольствия должно быть организовано с учетом сильных сторон организации и ее потенциальных возможностей.

1.1.3.2. Горизонтальная диверсификация основана на организации видов экономической деятельности, объединенных существующими бизнес-процессами, но не связанных технологически. В частности, производство экологически чистого продовольствия может быть ориентировано на потребителя продовольствия, которое произведено в рамках традиционного подхода.

1.1.3.3. Конгломеративная диверсификация предполагает создание видов экономической деятельности (производство и реализация экологически чистого продовольствия), которые технологически не связаны с основной деятельностью.

2. Для низкорентабельных или убыточных сельскохозяйственных предприятий, в том числе на-

ходящихся в процессе банкротства, предлагаются следующие фазы развития во внешней среде:

2.1. Самосохранение — обеспечение выживаемости организации, ее адаптация к конъюнктуре рынка, сохранение потенциала, в том числе за счет продажи имущества, сокращения персонала, прекращения производства продукции, не пользующейся спросом.

2.1.1. Сокращение расходов за счет снижения прямых производственных издержек, повышения производительности, сокращения персонала.

2.1.2. Реорганизация. Продажа или ликвидация одного из подразделений с целью получения средств для начала более перспективной деятельности.

2.1.3. Банкротство.

2.1.3.1. Финансовое оздоровление. Изменение вектора развития сельскохозяйственных организаций на основе технологического реинжиниринга.

2.1.3.2. Внешнее управление. Аналогично п. 2.2.3.1.

2.1.4. Ликвидация.

При успешной реализации базовых стратегий обе категории сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций, ориентированных на производство экологически чистого продовольствия, должны перейти к эволюционной стратегии.

3.1. Эволюционная стратегия (стабилизация), основана на сокращении расходов, применении только улучшающих инноваций и не связана с поддержкой государства.

3.1.1. Стратегия осторожного продвижения на рынке (продолжение начатых программ).

3.1.2. Отсутствие изменений.

3.1.3. Отказ от перспективных планов в пользу максимального получения дохода. Сокращение затрат на приобретение оборотного капитала и трудовых ресурсов, а также получение максимального дохода от продажи экологически чистого продовольствия.

В таблице (с. 106) представлены базовые стратегии двух групп организаций, ориентированных на производство экологически чистого продовольствия.

После анализа и прогнозирования фаз развития низкорентабельных и убыточных сельскохозяйственных организаций во внешней и внутренней среде предлагается дальнейшая декомпозиция стратегий на планы исходя из предпосылок внешней среды. При этом согласно методическим рекомендациям по реформе предприятий (организаций) [11] составным элементом разработки планов является

**Базовые стратегии организаций,
ориентированных на производство экологически чистого продовольствия**

Группы организаций, ориентированных на производство экологически чистого продовольствия	Фазы развития производства экологически чистого продовольствия			
	Рождение	Рост	Процветание	Спад
Вновь создаваемые сельскохозяйственные и перерабатывающие организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, ориентированные на производство экологически чистого продовольствия	1.1.1, 1.1.2	1.1.1— 1.1.3	1.1.2, 1.1.3, 3.1.1	3.1.1—3.1.3, 2.1.1
Низкорентабельные или убыточные сельскохозяйственные и перерабатывающие организации, в том числе в процессе банкротства	1.1.3, 2.1.1—2.1.3	2.1.2, 2.1.3, 3.1.2	1.1.2, 1.1.3, 3.1.1	3.1.2, 3.1.3, 2.1.1—2.1.4

анализ и прогнозирование развития производителей экологически чистого продовольствия.

В качестве модели для формирования системы планов Э. Ф. Аунапу предлагает использовать функции управления [4]. А. Файоль во внутренней среде организации выделяет шесть функций: административную, техническую, коммерческую, учетную, финансовую, а также обеспечение безопасности [14]. Р. А. Фатхутдинов [15] выделяет функции планирования, организации процессов, учета, контроля, мотивации, регулирования и координации, стратегического маркетинга. По мнению Э. Ф. Аунапу, последняя относится к группе основных функций [4].

Функции управления присутствуют в разных фазах развития производства экологически чистого продовольствия, являясь их разделами. Для практического применения при планировании развития низкорентабельных или убыточных сельскохозяйственных организаций во внешней и внутренней среде может быть применена система планов в зависимости от фаз развития производства (см. рисунок «Система планов...» на с. 107).

При планировании конкурсного производства и реорганизации раздел «Маркетинг» включает блок «Реализация имущества и бизнеса». Для выполнения планов реорганизации, финансового оздоровления и внешнего управления предполагается реорганизовать снабжение и сбыт, а для диверсификации, концентрации и интеграции предлагается применение стратегического маркетинга — формирование задач для подразделений организации по улучшению положения на рынке. Аналогично разделы плана «Инновации и технология производства», «Финансы», «Производственная структура», «Персонал» включают различные модули (рекомендации) в зависимости от стадий развития организации. В отличие от традицион-

ной системы планов [3; 10] представленная система позволяет планировать в зависимости от фаз жизненного цикла производства продовольствия. В фазе сокращения и самосохранения осуществляется адаптация низкорентабельных и убыточных производителей продовольствия к внешней среде. С позиций системного подхода предполагается выделение этапов анализа направлений адаптации организаций:

1. Анализ внешней среды — изучение ресурсных возможностей сегмента рынка и ограничений со стороны внешней среды.

2. Исследование потенциальных возможностей низкорентабельных и убыточных производителей продовольствия.

3. Изучение синергетического эффекта взаимосвязи низкорентабельных и убыточных организаций с другими участниками рынка, оценка возможностей в производстве экологически чистого продовольствия.

4. Позиционирование во внешней среде низкорентабельных и убыточных производителей продовольствия, выбор сегментов наиболее эффективного функционирования.

Алгоритм системного анализа и прогнозирования для вновь создаваемых организаций, малых инновационных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств, ориентированных на производство экологически чистого продовольствия выглядит следующим образом:

1. Анализ внешней среды — изучение ресурсных возможностей сегмента рынка и ограничений со стороны внешней среды.

2. Установление целей способствующих удовлетворению потребностей организаций и внешней среды.

3. Определение функций управления, поиск ресурсов для реализации целей.

Раздел плана	Планирование						Текущая деятельность
	Развитие						
	Сокращение		Самосохранение		Рост		
	Конкурсное производство	Реорганизация	Финансовое оздоровление	Внешнее управление	Диверсификация	Концентрация, интеграция	
Маркетинг	Реализация имущества и бизнеса		Реорганизация снабжения и сбыта		Стратегический маркетинг		Оперативный маркетинг
Инновации и технология производства			Реорганизация производственных процессов		Реинжиниринг (прикладные исследования, инновации, технологическая подготовка производства)		Организационные мероприятия
Финансы	Расчеты по кредитам и займам	Реструктуризация долгов			Финансовый план		Бюджет организации
Производственная структура			Закрытие производств; приобретение, продажа, сдача в аренду имущества; ликвидация нерентабельных производств, смена специализации		Реструктуризация производства		Ввод производственных мощностей
Персонал	Увольнение	Сокращение и переподготовка кадров			Привлечение кадров высокой квалификации, использование форм мотивации персонала		Мероприятия по труду

Система планов низкорентабельных и убыточных производителей продовольствия

4. Разработка производственной и организационной структуры управления производством экологически чистого продовольствия.

5. Анализ конечного продукта разработанной структуры управления и позиционирование его во внешней среде.

Развитие экологически чистого продовольствия неотъемлемо связано с анализом положения организации на рынке, прогнозом развития рынка, анализом внутренней среды, разработкой маркетинговой

политики, формированием задач для подразделений (научно-исследовательских, производственных, финансовых, сбытовых) по улучшению положения организации. Таким образом, для двух категорий сельскохозяйственных организаций (вновь создаваемых, а также низкорентабельных или убыточных) формируется подсистема, которая структурирует внутреннюю среду организации и устанавливает предпосылки для создания стратегий производства экологически чистого продовольствия.

Список литературы

1. Roos E., Mie A., Wivstad M. Risks and opportunities of increasing yields in organic farming. A review // *Agronomy for Sustainable Development*. 2018.
2. Smith O. M., Cohen A. L., Rieser C. J., Davis A. G., Taylor J. M., Adesanya A. W., Sones J M., Meier A. R., Reganold J. P., Orpet R. J. Organic farming provides reliable environmental benefits but increases variability in crop yields: a global meta-analysis // *Frontiers in Sustainable Food Systems*. 2019. № 3.
3. Алексеева Н. И. Концепция стратегического планирования антикризисного экономического поведения предприятия / Н. И. Алексеева // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки*. 2017. № 4. С. 39—50.
4. Аунапу Э. Ф. Проблемы организации эволюционно-ориентированного антикризисного управления экономическими системами: монография. Барнаул: Алтайская академия экономики и права, 2007. 288 с.
5. Баландин Е. В. Развитие рынка экологически чистых товаров и услуг в современной России: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2015. 146 с.

6. Воронкова О. Ю. Развитие сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции (на материалах Алтайского края): дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2015. 288 с.
7. Галкин Д. Г. Развитие регионов агропромышленной специализации в постиндустриальной экономике: новые подходы к производству продовольствия // Вестник Челябинского государственного университета. 2017. № 10 (406). Экономические науки. Вып. 58. С. 94—101.
8. Галкин Д. Г. Механизм управления развитием производства экологически чистого продовольствия // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 3 (413). Экономические науки. Вып. 60. С. 61—69.
9. Гуськова И. В., Кузнецова И. Д. Реинжиниринг как метод оптимизации эффективности отечественных предприятий // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. № 1 (49). С. 27—35.
10. Ляшук А. В. Факторы стратегического планирования на предприятии // Научное обозрение. Экономические науки. 2018. № 1. С. 15—21
11. Методические рекомендации по реформе предприятий и организаций. М.: Инфра-М, 2000. 96 с.
12. Никитина З. В. Организационно-экономический механизм экологизации сельскохозяйственного производства: теория, методология, практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 56 с.
13. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127 // Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://www.garant.ru/>
14. Файоль А. Общее и промышленное управление. М., 1991. 388 с.
15. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. 312 с.

Сведения об авторе

Галкин Денис Геннадьевич — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, анализа и информационных технологий Алтайского государственного аграрного университета, Барнаул, Россия. gennadichu@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 103—109.

BASES OF THE PRODUCTIVITY DEVELOPMENT STRATEGY FOR ECOLOGICALLY FRIENDLY FOOD

D. G. Galkin

Altai State Agrarian University, Barnaul, Russia. gennadichu@mail.ru

The development of the concept of sustainable intensification of food production is associated with the study of the entrepreneurial subsystem. The working hypothesis is that the production of organic food is justified by two categories of agricultural and processing organizations (newly created, unprofitable or unprofitable). The application of the decomposition method (the «tree» of goals) made it possible to determine the basic development strategies of two categories of organizations, taking into account the phases of the life cycle of organic food production. During planning the development of low-profitable or unprofitable organizations, a system of plans is identified that takes into account the phases of development of production and the possibility of adaptation to the external environment. The algorithm of system analysis of the considered categories of food producers is presented. The results make a certain contribution to the theory and methodology of the development of organic food production.

Keywords: *management, strategy, food, ecology, entrepreneurship, innovative development, external environment, marketing.*

References

1. Roos E., Mie A., Wivstad M. (2018) *Agronomy for Sustainable Development*.
2. Smith O. M., Cohen A. L., Rieser C. J., Davis A. G., Taylor J. M., Adesanya A. W., Jones M. S., Meier A. R., Reganold J. P., Orpet R. J. (2019) *Frontiers in Sustainable Food Systems*, no. 3.
3. Alekseyeva N. I. (2017) *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta*, no. 4, pp. 39—50 [in Russ.].
4. Aunapu E. F. (2007) *Problemy organizatsii evolyutsionno-oriyentirovannogo antikrizisnogo upravleniya ekonomicheskimi sistemami: monografiya* [Problems of organizing an evolutionary-oriented anti-crisis management of economic systems: monograph]. Barnaul, Altai Academy of Economics and Law Publ. 288 p. [in Russ.].
5. Balandin Ye. V. (2015) *Razvitiye rynka ekologicheskhi chistykh tovarov i uslug v sovremennoy Rossii* [Market development of environmentally friendly goods and services in modern Russia. Thesis]. Kazan. 146 p. [in Russ.].
6. Voronkova O. Yu. (2015) *Razvitiye sel'skogo khozyaystva, oriyentirovannogo na proizvodstvo organicheskoy produktsii (na materialakh Altayskogo kraya)* [The development of agriculture, oriented to the production of organic products (on the materials of the Altai Territory). Thesis]. Novosibirsk, 288 p. [in Russ.].
7. Galkin D. G. (2017) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 10 (406), vol. 58, pp. 94—101 [in Russ.].
8. Galkin D. G. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (413), vol. 60, pp. 61—69 [in Russ.].
9. Gus'kova I.V., Kuznetsova I. D. *Sovremennyye naukoymkiye tekhnologii. Regional'noye prilozheniye*, no. 1, pp. 27—35 [in Russ.].
10. Lyashchuk A. V. *Nauchnoye obozreniye. Ekonomicheskiye nauki*, no. 1, pp. 15—21 [in Russ.].
11. (2000) *Metodicheskiye rekomendatsii po reforme predpriyatiy i organizatsiy* [Guidelines for the reform of enterprises and organizations]. Moscow, Infra-M Publ. 96 p. [in Russ.].
12. Nikitina Z. V. (2010) *Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm ekologizatsii sel'skokhozyaystvennogo proizvodstva: teoriya, metodologiya, praktika* [Organizational and economic mechanism of greening of agricultural production: theory, methodology, practice. Abstract of thesis]. Moscow [in Russ.].
13. *O nesostoyatel'nosti (bankrotstve): Federal'nyy zakon* [Insolvency (Bankruptcy): Federal Law]. Informationno-pravovoy portal GARANT [Information and Legal Portal GARANT], no. 127, available at: <http://www.garant.ru/>, accessed 30.03.2020 [in Russ.].
14. Fayol' A. (1991) *Obshcheye i promyshlennoye upravleniye* [General and industrial management]. Moscow. 388 p. [in Russ.].
15. Fatkhutdinov R. A. (2002) *Konkurentosposobnost' organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment* [Organization competitiveness in a crisis: economics, marketing, management]. Moscow, Marketing Publ. 312 p. [in Russ.].

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

М. А. Родайкина

Уральский государственный университет путей сообщения, Екатеринбург, Россия

Одним из факторов конкурентоспособности предприятий является активная инновационная деятельность. Целью данной работы является анализ проблем и выявление перспективных направлений инновационной деятельности отечественных предприятий инвестиционно-строительной сферы. Методологическую основу исследования составили работы в области строительства, управления недвижимостью и инновациями, статистические материалы. В ходе исследования использовались теоретические и эмпирические методы: анализ и синтез, изучение и обобщение литературных источников, статистический метод. Как показало исследование, сегодня повышение уровня конкурентоспособности отечественных предприятий инвестиционно-строительной сферы во многом обусловлено их стремлением следовать мировым тенденциям и активно использовать цифровые и «зеленые» инновационные технологии.

Ключевые слова: *инвестиционно-строительная сфера, инновации, «интеллектуальное здание», 3D-печать, BIM-технология.*

Наличие конкуренции между товаропроизводителями является одним из условий функционирования рыночной экономики. Успех в конкурентной борьбе зависит от множества факторов, одним из которых является инновационная активность. Использование новых технологий и материалов позволяет субъектам инвестиционно-строительного комплекса успешно конкурировать на мировом и национальных рынках за счет экономии ресурсов, сокращения сроков производства продукции и услуг, повышения их качества и др.

В инвестиционно-строительный комплекс входят проектные и подрядные организации, отрасли инвестиционного машиностроения, промышленность строительных материалов и конструкций, поставщики оборудования и строительных материалов, предприятия социально-бытовой инфраструктуры и др. Центральным звеном комплекса является капитальное строительство [14. С. 7]. Функционирование инвестиционно-строительного комплекса направлено на создание основных фондов — зданий и сооружений промышленного и гражданского назначения. Так как основные фонды создаются в результате слаженной работы всех субъектов комплекса, можно говорить об эффективности инновационной деятельности в инвестиционно-строительной сфере.

Применительно к объекту исследования инновация — это «специфическое изменение в деятельности строительного предприятия, вызван-

ное внедрением результатов научно-технического прогресса и направленное на совершенствование существующего процесса или организации деятельности с целью достижения экономического, социального, научно-технического или другого рода эффекта» [2. С. 6].

Под инновационной деятельностью в строительстве понимают «процесс использования результатов научной, научно-исследовательской или научно-технической деятельности в различных сферах, направленный на совершенствование результатов жизнедеятельности человека и включающий в себя как деятельность непосредственно по освоению новаций, так и содействие этой деятельности, а также управленческую и инвестиционную деятельность» [Там же. С. 13].

В настоящее время существует ряд проблем в области разработки и внедрении новшеств предприятиями и организациями инвестиционно-строительной сферы.

Так, например, в 2017 г. доля инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме всей произведенной в стране продукции составила 7,2 % (4167 млрд руб.) При этом только 0,1 % (0,2 млрд руб.) от этого числа приходилось на строительные специализированные работы и 2,3 % (14,4 млрд руб.) — на продукцию архитектурного и инженерно-технического проектирования¹.

¹ Россия в цифрах. 2020: ст. сб. (www.gks.ru; дата обращения 23.03.2020).

Кроме того, начиная с 2014 г. наблюдается снижение числа проектных и проектно-изыскательских организаций строительства, выполняющих исследования и разработки (с 32 организаций в 2014 г. до 23 в 2017 г.). Количество исследователей в них за тот период снизилось с 4776 до 1537 чел. [13], то есть больше чем в два раза.

Неудивительно, что отечественные проектные организации неизвестны в мире. В список крупнейших и известных проектных организаций вошли компании из США, Великобритании, Канады, Австралии, Нидерландов и Китая. Успешными они стали за счет ряда факторов: внедрения инновационных технологий проектирования, работы с перспективными клиентами, повышения уровня профессионализма сотрудников, создания заинтересованности у сотрудников в успехе компании и др. [17].

Значительная часть технологий разрабатывается и внедряется силами самих организаций инвестиционно-строительной сферы [4. С. 14].

Правительство и строительное сообщество знают об этих проблемах и предпринимают меры, чтобы переломить сложившуюся ситуацию.

В феврале этого года в Екатеринбурге состоялся форум CorpSpace.Build, посвященный инновационным технологиям в жилищном строительстве и развитию городского пространства. Цель форума заключалась в том, чтобы помочь начинающим предпринимателям выйти на рынок, наладить кооперацию между малым технологическим бизнесом и заказчиками. На форуме были выявлены приоритеты развития строительного рынка и озвучены предложения, способные существенно повысить инновационную активность предприятий инвестиционно-строительной сферы.

В частности, с точки зрения органов власти, больше внимания сегодня следует уделять «умной» стройке, то есть применению цифрового моделирования зданий, нацеленности проектов на удобство использования, вопросам общественной и личной безопасности, возможности обратной связи [Там же. С. 15]. Возможность обратной связи подразумевает опрос жителей по поводу изменения окружающей их среды.

Приоритеты застройщиков разделились на четыре группы: эффективное землепользование, производство строительной продукции, сделки с недвижимостью, управление жильем [Там же]. И везде предусматривалось максимальное использование инноваций и возможностей цифровой экономики.

Ниже рассмотрим несколько технологий, применение которых, по мнению автора, может обес-

печить устойчивое конкурентное преимущество предприятиям инвестиционно-строительной сферы:

- проектирование и строительство интеллектуальных зданий (IB, Intelligent Building);
- аддитивное производство и многомерная (3D) печать зданий и их элементов;
- информационное моделирование строительства (BIM) и др.

Термин «интеллектуальное здание» появился в США в 1970-х гг., а в прессе он начал регулярно упоминаться с 1980-х гг. Необходимость в появлении таких зданий возникла из-за мирового энергетического кризиса 1973 г. [1. С. 34], поэтому основное внимание при их проектировании и строительстве уделялось энергоэффективности.

Сегодня термином «интеллектуальное здание» (в России — «умный дом») принято обозначать жилое или офисное здание, а также помещение в доме, «оснащенное средствами автоматического контроля над всеми системами жизнеобеспечения» [Там же. С. 33]. Понятие «интеллектуальное здание» включает такие направления в архитектурном проектировании и строительстве зданий, как «жизне-сохраняющее» здание (Sustainable Building), энергоэффективное здание (Energy-efficiency Building), «зеленое» здание (Green Building) и др.

К преимуществам современных «интеллектуальных зданий» с точки зрения их владельцев и арендаторов относятся [1. С. 34; 10. С. 31; 11. С. 65]:

- экономия энергоресурсов (до 10—12 % электроэнергии);
- комфорт проживания (возможность регулирования температурного режима в квартире, дистанционного управления домашней техникой и осветительными приборами, бесконтактного доступа в подъезд и др.);
- безопасность проживания (наличие системы видеонаблюдения в доме и др.).

Существуют статистические данные, согласно которым в наличии системы безопасности в здании заинтересованы 85 % потенциальных владельцев «умных» домов, в наличии системы регулирования температуры в помещениях — 68 %, интеллектуальном управлении освещением — 50 %, в наличии видеонаблюдения — 15 % владельцев [1. С. 35].

Такие здания обычно обеспечены единой системой управления, позволяющей следить за состоянием инженерных сетей, прогнозировать их износ и сигнализировать о необходимости их ремонта. Таким образом, снижается риск негативного влияния человеческого фактора на систему жизнеобеспечения зданий, а также отдаляются

сроки капитального ремонта зданий (50—55 лет от даты постройки вместо 30 лет для обычных зданий) [1. С. 34].

Чтобы здание было признано интеллектуальным, оно должно соответствовать международным стандартам, например европейскому — EN15232, который регламентирует автоматизацию систем водоснабжения, водоотведения и освещения [Там же. С. 35].

Отдельные стандарты предусмотрены для «зеленых» зданий (Green Building). Сертификация зданий по «зеленым» стандартам является еще одним конкурентным преимуществом строительных компаний.

Сертификация носит добровольный характер. Одной из систем сертификации «зеленых» зданий является британская BREEAM, предусматривающая оценку качества зданий с помощью таких показателей, как: управление, энергия, транспорт, вода, материалы, утилизация отходов, использование земельного участка и др. [7]. Помимо BREEAM за рубежом разработаны и действуют системы стандартов LEED и DGNB. Требования всех перечисленных стандартов достаточно жесткие, из-за чего в мире насчитывается не так много «зеленых» зданий, и все они достаточно известны.

Необычными примерами зданий, построенных с применением «зеленых» технологий, являются комплекс из двух небоскребов «Вертикальный лес» в Милане (Италия) и небоскреб «Башня — городской лес» в Чунцине (Китай).

Идея архитекторов комплекса «Вертикальный лес» (Bosco Verticale), построенного в 2014 г. в Милане, заключалась в симбиозе городских многоэтажных зданий и природной, дружелюбной человеку среды. Так, на каждом из этажей комплекса расположены большие открытые террасы. На этих террасах размещено более трех тысяч зеленых насаждений (деревьев, кустарников, цветов и трав) [20. С. 69]. Все растения и их местоположение были подобраны очень тщательно.

Концепция «дом-лес» была разработана для густонаселенного городского района и позволила решить целый комплекс градостроительных и архитектурных задач. Так, растения на террасах дома производят кислород для города, защищают помещения дома от городской пыли, регулируют уровень влажности и создают благоприятный микроклимат в квартирах. Для полива растений предусмотрена сложная система орошения, вмонтированная в здание [Там же], то есть жильцам не надо беспокоиться о состоянии зеленых насаж-

дений. Кроме того, комплекс оснащен солнечными батареями и генераторами ветровой энергии. При его строительстве использовались только экологически чистые материалы, чтобы не навредить зеленым насаждениям¹.

Жилой комплекс «Вертикальный лес» можно рассматривать как инновационную недвижимость гибридного типа, совмещающую жилую и парковую функции. Себестоимость строительства такого здания на 20% выше аналогов. За квадратный метр владельцы квартир должны платить 80 евро в год, что в полтора раза дороже жилья такого класса. Комплекс считается элитным, точное повторение проекта не предусмотрено [Там же. С. 70]. В настоящее время часть квартир в доме сдается в аренду, о чем свидетельствует информация на известном туристическом сайте бронирования.

Похожий подход к проектированию и строительству был применен в китайском Чунцине при создании 70-этажного небоскреба «Башня — городской лес» (Urban Forest Tower). В здании множество садов, зеленых насаждений и скверов [18. С. 264]. Если комплекс небоскребов в Милане все же построен в традиционной манере (две призмы, устремленные вверх), то китайский небоскреб поражает необычной формой: этажи здесь смещены относительно центральной оси. В здании, введенном в строй в сентябре 2019 г., расположена жилая и офисная недвижимость.

Такие здания — скорее исключение, чем правило, но они в полной мере отражают основные принципы «зеленого» строительства: замкнутый цикл водопотребления, использование альтернативных источников энергии для освещения и обогрева помещений, максимальное интегрирование здания в природную среду, формирование комфортной городской среды и др.

В России также есть «зеленые» здания, сертифицированные по международной системе, но все они нежилые. К ним, например, относятся завод SFR (Тверь), бизнес-центры Ducat Place III и «Японский дом» (Москва) [11. С. 65].

В настоящее время в нашей стране разрабатывается своя система стандартов «зеленого» строительства. Ниже перечислены некоторые нормативные документы, регламентирующие экологическое строительство в России:

— «Зеленые стандарты». «Зеленые технологии среды жизнедеятельности и «зеленая» инновационная продукция. Термины и определения»;

¹ Небоскреб Боско Вертикале: вертикальный лес в Милане (<http://italy4.me/lombardia/milan/nebosko-vertikale-vertikalny-les-v-milane.html>; дата обращения: 15.03.2020).

— «Зеленые стандарты». «Зеленые технологии среды жизнедеятельности. Классификация»;

— «Зеленые стандарты». «Зеленые технологии среды жизнедеятельности. Критерии отнесения»;

— «Зеленые стандарты». «Зеленые технологии среды жизнедеятельности. Оценка соответствия требованиям зеленых стандартов. Общие положения» [16. С. 11].

Внедрение концепции строительства жилых «зеленых» зданий в России пока затруднено из-за особенностей развития отечественного строительного рынка и неготовности инвесторов финансировать строительство таких объектов. Ведь экономия от использования «зеленых» технологий в строительстве появляется не сразу (должно пройти минимум 2—3 года), а покупатели жилья в России в массе своей не готовы переплачивать за уникальность объекта [7]. Они, скорее, будут смотреть на планировку квартир, близость к дому остановок общественного транспорта, школ, садиков и другой инфраструктуры.

Вместе с тем уплотнительная застройка в крупных городах уже сегодня вызывает ухудшение среды обитания, снос старых панельных зданий в результате реновации (в Москве, например) ведет к появлению сложно утилизируемых отходов, а рост тарифов естественных монополий обуславливает подорожание услуг ЖКХ. Это значит, что рано или поздно строительным компаниям придется взять на вооружение опыт развитых стран и начать возводить жилую (скорее всего, элитную) недвижимость с вертикальным озеленением.

В последнее время проектировщики и строители уделяют внимание технологии возведения зданий с помощью аддитивных технологий и многомерной (3D) печати. Эти понятия «описывают любые процессы создания физических объектов путем послойного нанесения материалов. Этим они отличаются от традиционных производственных процессов, в которых объекты создаются путем отделения части материала, как при машинной обработке, или путем изменения формы заданного объема материала, как при отливке из пластика или металла» [19. С. 167]. Технология 3D-печати относится к подрывным, то есть способным создавать новые рынки и/или разрушать существующие [10. С. 48].

Хотя эта технология известна более четверти века, в инвестиционно-строительной сфере она используется только с начала 2000-х гг. Связано это с большими размерами готовой строительной продукции, а также с необходимостью использования специальных оборудования и материалов для печати.

Вместе с тем этот метод позволяет максимально автоматизировать и ускорить процесс строительства. Последнее важно, если речь идет о строительстве жилья в районах стихийных бедствий, например. Помимо зданий с помощью строительного принтера можно печатать остановки общественного транспорта, малые архитектурные формы и отдельные строительные конструкции.

Существуют три основных метода многомерной печати: спекание, напыление и послойное экструдирование вязкой рабочей смеси. Рассмотрим подробнее третий метод.

Метод послойного экструдирования является основным методом печати строительных объектов с помощью больших принтеров. В качестве рабочего материала обычно используется бетон с пластифицирующими добавками. Бетон поступает в печатающую головку принтера, а далее происходит послойная укладка бетона. Процесс практически полностью контролируется компьютером. Присутствие рабочих на строительной площадке необходимо для обслуживания принтера и осуществления производственных процессов, которые пока невозможно автоматизировать (установки арматуры, монтажа перекрытий и др.).

Принтеры бывают разных модификаций: порталные, дельта, роботы. Все они достаточно дорогие (ок. 2,5 млн долл.), поэтому не каждая строительная компания может купить их, проще взять их в аренду. Вместе с тем себестоимость самого строительства получается относительно невысокой. Так, например, первый напечатанный в России дом стоил 593 568 руб. В эту стоимость включены внутренняя отделка и инженерные коммуникации¹.

Использование технологии многомерной печати в строительстве имеет свои положительные и отрицательные стороны.

К положительным сторонам можно отнести: высокую точность и скорость строительства; низкую стоимость готовых объектов; высокий уровень автоматизации строительного производства; перемещение производства ближе к потребителям готовой строительной продукции; отсутствие отходов и др. [8. С. 99; 19. С. 168]. Последний фактор, по мнению автора, сближает подобную технологию возведения зданий с «зеленым» строительством.

Вместе с тем компании, решившие использовать данную технологию, могут столкнуться с трудностями. К ним относятся, например, несовершенство

¹ Печать домов на 3D-принтере в России, Китае и других странах (top3shop.ru/blog/3d-printing-hose-in-russia-china-euorope-video.html; дата обращения 20.03.2020).

нормативной и законодательной базы в области 3D-печати; высокая стоимость принтеров; жесткие требования к строительной площадке; отсутствие универсальной бетонной смеси и др. [8. С. 98].

Поиск удачных решений технологии многомерной печати продолжается. Более того, рассматриваются фантастические сферы применения этой технологии. Так, например, в [9] приведен пример участия российской компании ApisCor в конкурсе NASA на лучший проект марсианской базы. Идея конкурса заключалась в том, чтобы разработать технологию строительства дома «под ключ» с помощью машины, с минимальным участием человека.

Аддитивное производство, 3D-печать и рассматриваемое ниже BIM-моделирование относятся к технологиям четвертой, цифровой промышленной революции.

Технология BIM (Building Information Modelling) является современным подходом к проектированию, строительству и эксплуатации зданий и сооружений. BIM позволяет в формате 3D увидеть все конструктивные элементы будущего объекта, расположение инженерных коммуникаций. Кроме того эта технология дает возможность объединить различные программные продукты и удешевить моделирование.

Особенность такого подхода заключается в том, что объект проектируется как единое целое и изменение какого-либо одного из его параметров влечет за собой автоматическое изменение остальных связанных с ним параметров и объектов (чертежей, визуализаций, спецификаций и календарного графика) [5]. Например, перенос только одной электророзетки в иное, чем предусмотрено первоначальным проектом, место приведет к автоматическому пересчету длины кабеля и изменению сметной стоимости.

Фактически BIM существует только в памяти компьютера. Чтобы воспользоваться этой технологией, нужны именно те программные средства, с помощью которых она была создана. Таким образом, для внедрения данной инновационной технологии требуется покупка программ и обучение архитекторов и проектировщиков [Там же].

Вместе с тем к 2022 г. все строительство по государственным контрактам в России будет вестись с применением технологий цифрового моделирования [12. С. 135]. Компании, использующие цифровое моделирование, получают в будущем существенное конкурентное преимущество за счет наличия опытного персонала и имеющихся наработок в этой сфере.

В работе [19] рассматривается возможность совместного использования проектирования и блокчейн.

Блокчейн (blockchain) — это один из подвидов распределенных реестров, который представляет собой базу данных, состоящую из цепочки блоков, в каждом из которых есть информация о предыдущих. Вся эта информация хранится децентрализованно, одновременно на всех компьютерах участников системы [6].

Сетевые технологии распределенных данных были впервые применены в 2008 г. в финансовой сфере при покупке-продаже биткоинов. В настоящее время существует несколько блокчейн-платформ (Hyperlender Fabric, R3 Corda, Ethereum Bitfury Group и др. [3. С. 64]), и используются они не только для сделок с биткоинами. Они нашли применение в сфере услуг, торговле, местном самоуправлении, сфере искусства и др. [15]. В России блокчейн начали внедрять в 2016 г.

Конкурентные преимущества использования блокчейна:

- упрощенное взаимодействие компаний через автоматизацию транзакций;
- осуществление финансовых взаиморасчетов между субъектами;
- автоматизация споров в судах;
- автоматическое ведение реестров прав и документов;
- автоматизация отношений между подразделениями, работниками и непосредственно организацией [3. С. 61].

Следует отметить, что технологии четвертой промышленной революции в разной степени децентрализованы. Например, блокчейн работает как распределительная платформа для прозрачных и анонимных транзакций, а 3D-печать в долгосрочной перспективе ведет к демократизации производства [19. С. 37].

Таким образом, активность инновационной деятельности современных предприятий инвестиционно-строительной сферы пока недостаточно высока. Существует ряд проблем с созданием и внедрением новшеств, направленных на экономию ресурсов при проектировании и строительстве и на создание благоприятной городской среды. Бизнес-сообщество и государство предпринимают меры, чтобы активизировать инновационную деятельность в инвестиционно-строительной сфере за счет создания соответствующей институциональной среды. В настоящее время перспективы роста конкурентоспособности отечествен-

ных предприятий инвестиционно-строительной сферы во многом связаны с использованием им таких технологий, как цифровое моделирование зданий, многомерная печать, «интеллектуальное здание», «зеленое здание» и др.

Итак, в настоящее время существует несколько перспективных направлений инновационной де-

ятельности в строительстве. Внедряя новейшие технологии управления, проектирования и строительства, организации инвестиционно-строительной сферы получают возможность повысить уровень своей конкурентоспособности, стать узнаваемыми, занять свою нишу на рынке.

Список литературы

1. Голышко А. В. «Умный дом» от умных людей // Вестник связи. 2015. № 6. С. 33—35.
2. Гумба Х. М. Эффективное управление развитием инновационных процессов на предприятиях строительной отрасли. М.: Изд-во Ассоц. строит. вузов, 2009. 136 с.
3. Долженко Р. А. Современные платформы блокчейн: преимущества и перспективы использования // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 3. С. 59—69.
4. Ермак С. Дам ум в дом // Эксперт-Урал. 2020. № 13. С. 14—15.
5. Казаков Ю. Н., Захаров В. П. Современное малоэтажное домостроение. СПб.: Лань, 2019. 272 с.
6. Кочергин, Д.А., Янгирова А. И. Цифровые валюты как новая форма денег центральных банков // ЭКО. 2019. № 10. С. 148—171.
7. Липина С. А., Агапова Е. В., Липина А. В. Развитие зеленой экономики в России: возможности и перспективы. М.: ЛЕНАНД, 2019. 328 с.
8. Лунева Д. А., Кожевникова Е. О., Калошина С. В. Применение 3-D печати в строительстве и перспективы ее развития // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Строительство и архитектура. 2017. Т. 8, № 1. С. 90—101.
9. Макаров О. Из Дубая — на Марс // Популярная механика. 2020. № 3. 85—87.
10. Маркова В. Д. Цифровая экономика. М.: ИНФРА-М, 2020. 186 с.
11. Николаев П. Л. Архитектура интегрированной в облачную среду системы управления умным домом // Программные продукты и системы. 2015. № 2. С. 65—69.
12. Попова М. Digital-дороги // РБК. 2020. № 1—2. С. 134—135.
13. Власов В. В., Гохберг Л. М., Дьяченко Е. Л. [и др.]. Российская наука в цифрах. М.: НИУ ВШЭ, 2018.
14. Сапожников В. Н. Теория и методы формирования информационно-технологических комплексов управления инвестициями. М.: Изд-во Ассоц. строит. вузов, 2004. 176 с.
15. Сморгунув Л. В. Блокчейн как институт процедурной справедливости // Полис. 2018. № 5. С. 88—89.
16. Теличенко В. И., Морозов Д. Н. Создание национальных системы «зеленых» стандартов в РФ // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. 2019. № 4. С. 10—11.
17. Трамбовецкий В. П. Рейтинги строительных организаций // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. 2012. № 4. С. 57—58.
18. Фюкс Р. Зеленая революция: экономический рост без ущерба для экологии: пер. с нем. М.: Альпина нонфикшн, 2018. 330 с.
19. Шваб К., Дэвис Н. Технологии четвертой промышленной революции. М.: Эксмо, 2019. 320 с.
20. Щукин А. Метаморфозы Милана // Эксперт. 2020. № 10. С. 68—73.

Сведения об авторе

Родайкина Марина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и логистики Уральского государственного университета путей сообщения, Екатеринбург, Россия. MRodaykina@usurt.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 110—116.

INNOVATIVE ACTIVITY OF MODERN ENTERPRISES OF THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION SPHERE

M. A. Rodaykina

Ural State University of Railway Transport, Yekaterinburg, Russia. MRodaykina@usurt.ru

One of the factors of enterprise competitiveness is active innovation. The aim of this work is to analyse problems and identify promising areas of innovative activity of domestic enterprises in the investment and construction sector. The research methodology was based on work in the field of construction, real estate and innovation management, and statistical materials. In the course of the study, theoretical and empirical methods were used: analysis and synthesis, the study and generalization of literary sources, and the statistical method. As the study showed, today the increase in the level of competitiveness of domestic enterprises in the investment and construction sphere is largely due to their desire to follow global trends and actively use digital and green innovative technologies.

Keywords: *investment and construction industry, innovation, Intelligent Building, 3D printing, BIM technology.*

References

1. Golyshko A. V. (2015) *Bulletin of communications*, no. 6, pp. 33—35 [in Russ.].
2. Gumba H. M. (2009) *Effektivnoe upravlenie razvitiem innovatsionnykh processov na predpriyatiakh stroitelnoi otrasli* [Effective management of the development of innovative processes in the construction industry]. Moscow, publishing house Of the Association of construction universities. 136 p. [in Russ.].
3. Dolzhenko R. A. (2019) *Management in Russia and abroad*, no. 3, pp. 59—69 [in Russ.].
4. Ermak S. (2020) *Expert-Ural*, no. 13 [in Russ.].
5. Kazakov Y. N., Zakharov V. P. (2019) *Sovremennoe maloitashnoe domostroenie* [Modern low-rise housing construction]. St. Petersburg, Publishing House Lan. 272 p. [in Russ.].
6. Kochergin D. A., Yangirova A. I. (2019) *ECO*, no. 10, pp. 148—171 [in Russ.].
7. Lipina S. A., Agapova E. V., Lipina A. V. (2019) *Development of green economy In Russia: opportunities and prospects*. Moscow, LENAND. 328 p. [in Russ.].
8. Luneva D. A., Kozhevnikova E. O., Kaloshina S. V. (2017) *Bulletin of the Perm national research Polytechnic University. Construction and architecture*, vol. 8, no. 1, pp. 90—101 [in Russ.].
9. Makarov O. (2020) *Popular mechanics*, no. 3, pp. 85—87 [in Russ.].
10. Markova V. D. (2020) *Chifrovaya ekonomika* [Digital economy]. Moscow, INFRA-M. 186 p. [in Russ.].
11. Nikolaev P. L. (2015) *Software products and systems*, no. 2, pp. 65—69 [in Russ.].
12. Popova M. (2020) *RBC*, no. 1—2, pp. 134—135 [in Russ.].
13. Vlasov V. V., Gokhberg L. M., Dyachenko E. L. (2018) *Rosyiskaj nauka v chifrah* [Russian science in numbers]. Moscow, NRU HSE [in Russ.].
14. Sapozhnikov V. N. (2004) *Teoria i metody formirovaniya megkorporativnykh informacionno-tehnologicheskikh kompleksov upravleniya investitsijami* [Theory and methods of formation of information and technological complexes of investment management]. Moscow, Publishing house of the Association of construction universities. 176 p. [in Russ.].
15. Smorgunov L. V. (2018) *Policy*, no. 5, pp. 88—89 [in Russ.].
16. Telichenko V. I., Telichenko V. I., Morozov D. N. (2019) *Construction materials, equipment, technologies of the XXI century*, no. 4, pp. 10—11 [in Russ.].
17. Trambovetsky V. P. (2012) *Building materials, equipment, technologies of the 21st century*, no. 4, pp. 57—58 [in Russ.].
18. Fuks R. (2018) *Zelenajarevolucia* [Green revolution: economic growth without damage to the environment]. Moscow, Alpina nonfiction. 330 p. [in Russ.].
19. Shvab K., Davies N. (2019) *Technologii chetvertoi promishlennoi revoliucii* [Technologies of the fourth industrial revolution]. Moscow, Eksmo, 320 p. [in Russ.].
20. Shchukin A. (2020) *The expert*, no. 10, pp. 68—73 [in Russ.].

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ С ПОМОЩЬЮ ПЕРЕХОДА ОТ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ К КАЧЕСТВЕННОЙ

И. В. Анохов

Байкальский государственный университет, Иркутск, Россия

Целью статьи является поиск путей улучшения управления промышленным предприятием с помощью перехода от количественной информации к качественной. Для этого деятельность предприятия классифицирована на физический, распределительный, экономический, технологический и проектный уровни, отличающиеся по чувствительности к информации и способу ее кодировки. В статье также рассматриваются подсистемы, частично контролируемые руководством: формальная, неформальная и сопутствующая. Кроме того, утверждается, что качественная информация включает выразительный, интеллектуальный и ценностно-смысловой компоненты. Делается вывод о том, что, несмотря на широко применяемые автоматизированные системы управления, способности руководства фирмы по восприятию и анализу информации принципиально не изменились. Одновременно возник вал информации, отражающей главным образом количественный аспект действительности и недостаточно описывающей качественную сторону. Для разрешения этого противоречия предлагается наделить внутренние подразделения правами по аккумулярованию, уплотнению и передаче руководству информации, имеющей качественное выражение.

Ключевые слова: фирма, качественная информация, АИС, locus контроля, импульс, сигнал.

Введение

Под информационной системой фирмы (или автоматизированной информационной системой — АИС) часто понимается система восприятия, рефлексии, генерирования и передачи информационных сигналов, которая «включает в себя четыре составляющие: информационную инфраструктуру, прикладное ПО, систему управления и информационные ресурсы» [12. С. 74].

В современной промышленной фирме такая информационная система, как правило, автоматизирована и в обязательном порядке предусматривает: 1) обмен формализованными данными: организационно-распорядительными, осведомительными, отчетными, плановыми и т. д. [15. Р. 1115]; 2) сбор оперативной статистики о состоянии и показателях деятельности подразделений [18. Р. 476]; 3) обработка полученных данных и формирование итоговых отчетов; 4) подготовку плановых заданий на следующий отчетный период.

В промышленном производстве использование таких АИС является обязательным: благодаря им могут быть устранены до «75% ошибок еще в процессе подготовки производства, что приводит к значительному снижению производственных затрат» [17. Р. 1169].

Если использовать терминологию А. А. Богданова, то можно сказать, что такие АИС оперируют разного рода «величинами»: числами, циф-

рами, символами, финансовыми и физическими показателями и т. п. «Величина же есть результат измерения; а измерение означает последовательное прикладывание к измеряемому объекту некоторой мерки и, очевидно, исходит из той предпосылки, что целое равно сумме частей. Измерять явление или рассматривать его как величину, то есть математически, это и значит брать его как целое, равное сумме частей, как нейтральный комплекс. А... нейтральный комплекс есть такой, в котором организуемые и дезорганизуемые процессы взаимно уравновешены» [3. С. 124]. С этой точки зрения АИС представляет собой технологию информационного управления подразделениями фирмы, которые рассматриваются в качестве нейтральных комплексов, где созидательные и разрушительные силы уравновешены. Это очевидное упрощение реальности, но оно позволяет напрямую сравнивать производственную, финансовую, вспомогательную и иную деятельность. Действительно, «перерабатывать огромные объемы данных возможно только тогда, когда они становятся существенно единообразными» [6. С. 142].

В силу этого упускается из виду качественное своеобразие каждого подразделения и его неформализуемые свойства. АИС не отражает такие аспекты деятельности фирмы, как: экономический эффект, который мог бы быть достигнут от улучшения

горизонтального сотрудничества подразделений фирмы; эмоциональный фон производственной деятельности; поддержка персоналом этики фирмы; понимание справедливости в совместной трудовой деятельности; неостребованные в данный момент способности персонала; готовность персонала к сверхусилиям; уровень реальной загрузки персонала и напряженности его работы; степень оппортунизма сотрудников; авторитет руководства и готовность персонала реально поддерживать его цели и планы [11].

АИС может уловить такие аспекты деятельности фирмы только постфактум, то есть после некоторого интервала времени, используя косвенные показатели (производительность труда, рентабельность, KPI, BSC и т. п.) [14. С. 692]. Запаздывание диагностики неизбежно сказывается на запаздывании реакции руководства фирмы на изменившиеся внутренние и внешние условия со всеми вытекающими последствиями.

Кроме того, такая информационная система полностью ориентирована на внутреннюю среду фирмы, хотя, на взгляд автора, она должна улавливать внешние сигналы и тем самым помогать фирме адаптироваться к ним: «то, как организация или, точнее, информационная система организации, взаимодействует со своей сложной средой, традиционно не рассматривается» [16. Р. 47].

Количественная и качественная информация

В деятельности фирмы происходит непрерывное восприятие разного рода *сигналов*, их передача и создание новых. Источниками таких сигналов являются окружающая природная среда, индивиды и сообщества людей, а также искусственные системы, созданные человеком [1; 2. С. 297; 4. С. 19; 13. С. 302].

Под *сигналом* в данном случае понимается такая различимая *разность напряжений*, которая позволяет отделить ее от сопутствующего шума. Примерами могут быть заметные перепады яркости, частоты, амплитуды, ритма, силы и т. п. «Наш мир есть вообще *мир разностей*; только разности напряжений энергии проявляются в действии, только эти разности имеют практическое значение» [3. С. 117]. Другими словами, шум превращается в сигнал, если субъект *способен различить его*, благодаря примечательности, своеобразию, отличительности его свойств. Чем выше способность к такому различению, тем в большей степени субъект способен воспринимать *разности*.

Если субъект способен различить этот сигнал среди шума, расшифровать его и вписать его в причинно-следственные связи, выявить в нем *содержание и смысл*, то для него лично такой сигнал становится *информацией*. Так, информацией в фирме могут стать или не стать такие *сигналы*, как чрезмерное накопление денежных средств на расчетном счете, изменение текучести кадров, рост длительности цикла производства, скорости принятия решений и т. п.

С этой точки зрения можно уточнить термин «информация», который будет использоваться в данной статье. *Информация* (от лат. *informare* — придавать вид, форму) — это совокупность осознаваемых сигналов, поступающих внутрифирменному субъекту через доступные ему способы восприятия и имеющих смысловое содержание. *Информационная система* — это сигнальная система, позволяющая судить об изменениях внешней и внутренней среды, основанная на материальных носителях и предназначенная для отслеживания и изменения состояния внутренних субъектов фирмы.

Рост способности к различению сигналов и их смысла неотделим от развития познавательных способностей субъекта, имеющего дело с информацией. Благодаря этому он способен улучшать свое понимание причинно-следственных связей. Тем самым он переходит от восприятия чисто *количественной* информации, то есть содержащей данные об отдельных однородных единицах изучаемого объекта или процесса, к *качественной*, то есть описывающей матрицу их возможных состояний как совокупности данных о множестве взаимосвязанных параметров системы. Другими словами, такие качественные данные изменяются взаимосвязанно и представляют собой «целое, которое больше суммы своих частей» [3. С. 113].

С нашей точки зрения, *качественная информация* представляет собой количественную информацию, дополненную смыслом, то есть ее значением для системы связей данного субъекта хозяйственной деятельности. Потребность в такой информации явно или неявно осознается исследователями [15. Р. 1113].

С этой точки зрения примером количественной информации могут служить статистические данные о деятельности фирмы, представленные на рис. 1.

О. В. Лакутин и Ю. Н. Толстова полагают, что «количественную переменную можно превратить в качественную, поделив диапазон ее изменения на интервалы и приписав каждому определенное значение» [7. С. 72]. Подобное представление причинно-следственных связей сообщает номинально-

Наименование продукции	Единица измерения	Произведено		Отгружено на сторону в отчетном году			Остатки продукции на конец	
				Всего в натуральном выражении	в том числе без продукции, произведенной из давальческого сырья			
		отчетный год	предыдущий год		в натуральном выражении	в стоимостном выражении, руб.	отчетного года	предыдущего года
Изделие X	шт.	1200	1000	1100	-	-	100	90

Рис. 1. Фрагмент статистической формы «Сведения о производстве, отгрузке продукции и балансе производственных мощностей» [9]

му выражению объема выпуска продукции некоторый смысл и позволяет выявить определенные причинно-следственные связи. На наш взгляд, этого недостаточно для придания количественной информации способности передавать данные о качестве. Представляется, что качественная информация содержит следующие слои: 1) количественный; 2) выразительный; 3) интеллектуальный; 3) ценностно-смысловой.

Другими словами, качественную информацию можно представить в виде схемы, представленной на рис. 2.

Ориентиром для придания информации качественного содержания из рис. 1 может быть использован следующий литературный пример: «В вестибюле... половина стены была... занята огромной диаграммой... Возле диаграммы целый день толпился народ, потому что она забирала за живое.

На диаграмме был изображен фронт, настоящий боевой фронт. Наступление шло снизу. Там красная узкая лента изображала могучие силы колониетских цехов, разделенные на три армии: центр — металлисты, левый фланг — деревообделочники и правый фланг — девочки в швейном цехе. Каждая армия занимала по фронту больший или меньший участок в полном соответствии с величиной годового плана.

Центр — металлисты, конечно, составляли главные силы: годовой план производства масленок выразился очень солидной цифрой — млн шт. — млн руб. На левом фланге участок был меньше — дерево-

обделочники должны были выпустить продукции на 750 тыс. руб., а швейный цех, значительно обесиленный отливом людей к токарным станкам, имел план только в 300 тысяч...

Наступление на диаграмме направлялось кверху. Вверху во всю неизмеримую ширину ватманского листа нарисован был чудесный город: вздымались к небу трубы и башни, и, чтобы уже больше никаких сомнений не было, по верхнему краю листа протянулась надпись:

ПЕРВЫЙ ЗАВОД ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА ТРУДОВОЙ КОЛОНИИ ИМ. 1 МАЯ

Узкая красная лента проходила довольно низко, а чудесный город стоял высоко, добраться к нему было нелегко: нужно было пройти огромные пространства ватмана, а... справа налево, как ступени трудного года, расположились прямые горизонтальные дни. Ох как много этих дней в году и как медленно нужно преодолевать их бесконечную череду! И каждый день имел свое название, названия были красивой славянской вязью выписаны слева и справа, подымаясь узкими колонками. На уровне чудесного города было написано: 31 декабря!!!

...Когда эта замечательная диаграмма, украшенная рамкой из золота и кармина, первый раз появилась в вестибюле, колониетсты были поражены ее сложностью и годовым размахом. В целом понимали, что нужно добраться до чудесного города и, кто первый доберется, тот и поставит флаг на одной из башен города. ...Через несколько дней с диаграммой освоились как следует, и научились



Рис. 2. Состав качественной информации

Источник: составлено автором

переживать дневные изменения в ней. Фронт, изображенный узкой красной лентой, медленно подвигался кверху. Каждый день рядом с ватманом появлялся на кнопках небольшой листок бумаги, в нем содержалась боевая сводка на сегодняшнее число» [8. С. 298—301].

Представляется, что в приведенном примере (несмотря на его литературный характер) присутствуют все четыре слоя:

— *количественный*: есть план производства с конкретными цифрами и контрольной датой выполнения плана;

— *выразительный*: художественными средствами эффективно передается масштабность поставленной задачи и ее драматичность. Этим достигается цель мотивирования сотрудников и активизация их готовности к сверхусилиям;

— *интеллектуальный*: каждый сотрудник понимает свою роль в общефирменных процессах и способен воспринять причинно-следственную связь между своими действиями и общим результатом. Кроме того, здесь наглядно виден вклад каждого, взаимозависимость всех подразделений и одновременно их соревновательность;

— *ценностно-смысловой*: для каждого зрителя очевиден смысл производства (создание первого завода электроинструмента, не имевшего аналогов по дерзости замысла) и ценность этого проекта для всех и каждого.

Таким образом, на наш взгляд, любая количественная информация представляет собой фрагмент качественной. При этом увеличение в информации качественной составляющей происходит по мере распознавания ее взаимосвязей со всей окружа-

ющей реальностью. Представляется, что такая взаимосвязь может быть обнаружена у любой количественной информации, так как «между всякими двумя комплексами вселенной при достаточном исследовании устанавливаются промежуточные звенья, вводящие их в одну цепь ингрессии» [3. С. 188] (то есть вхождение элемента одного комплекса в другой). Вхождение количественной информации в комплексы разного рода достигается с помощью указанных четырех слоев.

Информация циркулирует в фирме по следующим каналам (рис. 3):

1. *Формализованная* подсистема бумажного и электронного корпоративного документооборота (письма, обращения, служебные записки, приказы, отчеты, должностные инструкции и др.). Каждый документ маркируется, визируется, отправляется и воспринимается. С помощью данной подсистемы также может контролироваться исполнение информации распорядительного характера.

2. *Неформальная* подсистема обмена информацией: устное общение, непротокольные беседы, высказывание мнений, общественная репутация, разного рода социальные контакты, сети и т. п.

3. *Сопутствующая* производственной деятельности, неявная подсистема: корпоративный климат, дресс-код, принятый способ иерархического общения и т. п.

4. *Внешняя* информационная подсистема: безличные сообщения, официальные средства информирования, СМИ и др.

В идеале внутрифирменные источники информации должны взаимодополнять друг друга. Однако, учитывая, что информационная емкость внутри-

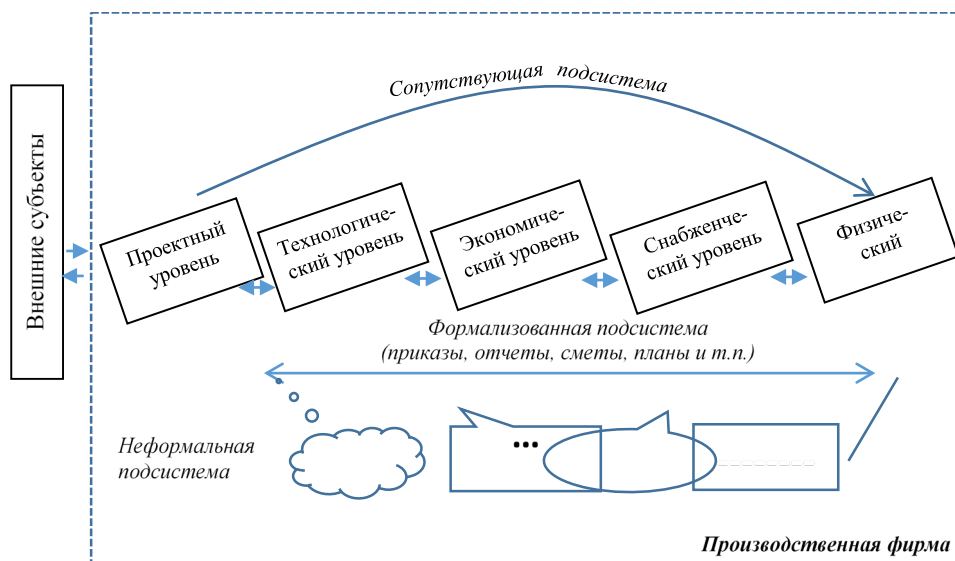


Рис. 3. Подсистемы внутрифирменной информационной системы

Источник: составлено автором

фирменных субъектов ограничена, даже в таком идеальном случае указанные выше подсистемы являются конкурирующими.

Если принять во внимание, что формализованная подсистема обмена информацией является максимально инертной и отражает давно свершившиеся факты, то она имеет второстепенное, дополняющее значение. По этой причине именно неформальная и сопутствующая подсистемы определяют жизнь всей организации. Рассмотрим их более подробно.

Неформальная подсистема обмена информацией в фирме

Эта система соответствует естественной социальной потребности людей обмениваться сигналами между собой. Соответственно, она не может быть ликвидирована или принижена. Скорее, наоборот: она априори является доминирующей в любом человеческом сообществе.

С помощью этой системы отдельный человек оценивает себя, свои слабые и сильные стороны, сравнивает себя с другими, определяет свое место в социуме. В ходе этого процесса у каждого сотрудника естественным образом образуется его личный, общественный и профессиональный «шлейфы», которые влияют на его передвижение по иерархической лестнице фирмы.

Такая неформальная информационная подсистема слабо подчиняется сознательному контролю со стороны руководства фирмы, зависит от множества слабосвязанных факторов и поэтому может функционировать непредсказуемо. Репутация, слухи, домыслы, представление желаемого за действительное — все это неперенные атрибуты такой информационной подсистемы. Соответственно, будучи предоставленной самой себе, она в большей степени дезинформирует персонал и хаотизирует деятельность фирмы.

По этой причине данная сфера должна находиться под плотным контролем руководства фирмы. С этой целью оно часто затрудняет обмен данными между разными функциональными уровнями, а также несанкционированные контакты между сотрудниками, иногда даже в нерабочее время. Линейные подразделения и отделы также стремятся ограничить утечку информации за свои пределы, так как, «обладая монополией на информацию и квалификацию, отделы добиваются значительной власти в компании» [10. С. 210].

Стремясь вытеснить эту подсистему из информационного поля, руководство может использовать следующие косвенные инструменты:

1. Ориентирующие:

— корпоративные СМИ (газета, журнал, радио, телевидение), информирующие в первую очередь о состоянии фирмы, заслуженных работников, трудовых династиях, историях производственного успеха и планах на будущее. Главный посыл таких СМИ: на каждом рабочем месте следует совершать правильные действия для благополучия каждого и успеха фирмы в целом;

— система награждения и поощрения как отдельных работников, так и их коллективов. Тем самым подкрепляются предписываемые действия, а также направляются в нужную фирме сторону мышление работников и характер передаваемой информации (она становится фирмоориентированной);

— информирование работников об их индивидуальной трудовой траектории: включение в кадровый резерв, предоставление возможности профессионального роста, передвижение на следующую должность по выслуге лет или совокупности достижений и др.

2. Исторические — информация о последовательности развития фирмы. Например, длительная история существования фирмы может свидетельствовать о ее способности преодолевать трудности и добиваться успеха. Соответственно, причастность к такой фирме равнозначна причастности и к ее достижениям и позволяет экстраполировать их на будущее.

3. Мировоззренческие — информация о значимости отрасли, в которой действует фирма, и о продукте, который она производит. Чем более важен продукт фирмы для экономики и общества, тем более мессианским воспринимается труд ее персонала, так как доминирующим мотивом труда становится не только заработок, но и служение. Именно мировоззренческий уровень служит основой, на которую нанизываются все остальные информационные уровни и подсистемы.

Если сотрудники лишены доступа к такого рода информации, то они оказываются дезориентированными. Не понимая, как меняется фирма, как она реагирует на внешние условия и что для нее важно, сотрудник не может судить о значимости собственного труда, перспективах фирмы и своих лично. В этом случае он вынужден замещать открытые информационные данные домыслами и слухами.

При сознательном же подходе руководства такие информационные сигналы могут гармонизировать эмоциональный и интеллектуальный фон в фирме в долгосрочной перспективе. Тем самым ослабляются

разрушительные элементы неформальной подсистемы обмена информацией.

Для донесения до всех сотрудников указанных информационных сигналов используются средства наглядной агитации, выступления на корпоративных собраниях, беседы, корпоративные радио и телевидение, а также такие поводы, как субботники, профессиональные праздники, юбилеи и др.

Преимущества данной подсистемы: гибкость; высокая скорость изменения; способность самоподдерживаться неограниченно долго; низкие затраты. Недостатки: случайность и подверженность неконтролируемым силам; безадресность; «эффект колеи» — новые действия и оценки опираются на прошлый негативный или позитивный опыт.

Сопутствующая подсистема обмена информацией

Эта подсистема основывается на распространении информации непрямым образом с помощью косвенных сигналов. В отличие от предыдущей подсистемы в создании этой руководство фирмы принимает самое непосредственное участие:

— применяя тот или иной характер общения с подчиненными (властный, доверительный, снисходительный и др.);

— определяя реальные цели и задачи, которые часто отличаются от формально декларируемых;

— устанавливая характер кадровой политики (произвольный, основанный на формальных показателях, инициативный и др.), а также порядок поощрения сотрудников за те или иные действия;

— выбирая собственный способ и характер потребления (стиль и престижность личных вещей, способ досуга, режим и время работы и т. п.).

С помощью этой подсистемы до каждого сотрудника неявно доводятся сигналы о реальном положении сотрудников в иерархической лестнице, допустимые способы взаимоотношений, открытость отдельных чинов для контакта с рядовыми сотрудниками, пределы личной свободы и др. На этом уровне рождаются дресс-код, манера себя держать, допустимый для каждой должности уровень потребления, место и способ отдыха и др.

Распределяясь сверху вниз, эта система практически не предполагает движения информации в обратную сторону и не вырабатывает соответствующих инструментов. Тем самым она информационно отдаляет отдельных сотрудников и отдельные функциональные уровни друг от друга.

Одновременно она является дополняющей сигнальной системой для всех функциональных уров-

ней, которые сверяют с ней сигналы, полученные по формальной и неформальной подсистемам обмена информацией. Информацию в данной системе поставляет не только первое лицо, но и его ближайшее окружение. Их отношения с главой фирмы и между собой говорят много больше, чем их формальные распоряжения.

Преимуществами данной подсистемы являются: устойчивость; быстрая скорость реагирования персонала; малозатратность. Недостатки: тяготение к гедонизму; безадресность; требует длительного времени на создание и продвижение позитивного сигнала; инертность; отсутствие обратной связи.

Построение информационной системы в фирме

Как и всякая иная управленческая деятельность, деятельность по построению информационной системы в фирме должна иметь *цель*: оперативное получение информации об изменениях внешней среды и обеспечение гибкой адаптации к ним внутренней среды фирмы.

Для достижения этой цели внутрифирменная информационная система должна обеспечивать выполнение следующих задач:

1. Создание в фирме специализированных органов (или изменение существующих) для непрерывного отслеживания сигналов из внешней среды и управления активностью фирмы в соответствии с фазой жизненного цикла ключевых клиентов.

2. Осмысление полученной информации, трансформация ее в управленческие сигналы для внутренних подразделений. Это предполагает адресное информационное воздействие на конкретный функциональный уровень.

3. Контроль за исполнением управленческих сигналов и корректировка сигнальной системы. Это предполагает управляемость всех элементов информационной системы со стороны руководства фирмы.

4. Непрерывное отслеживание параметров деятельности внутренних подразделений и их способности выполнять поставленные задачи, а также создавать новые знания и отношения. Это предполагает оперативное получение обратной связи.

Информационная система в фирме должна строиться на предпосылке о том, что способность к различению руководства фирмы имеет вполне определенные пределы: оно физически может отслеживать и сознательно обрабатывать очень ограниченный объем количественной и качественной информации. Другими словами, руководство фирмы имеет

свой *локус контроля* — это информационный сектор, на котором руководство концентрирует свое внимание и, как следствие, ресурсы и активность всей фирмы.

Современные способы преодоления ограничений руководителя и расширения локуса контроля с помощью разного рода АИС (ИС, «Галактика» и т. п.) основаны на повышении прозрачности количественных данных. Одновременно умножается объем информации, которую руководство должно осмыслить и на основании которой оно должно принять решение. В этом случае переизбыток информации может быть приравнен к ее отсутствию, так как оценивать важность той или иной информации становится все более затруднительно.

Таким образом, руководству требуется не все возрастающий вал количественной информации, а качественная информация, комплексно и компактно отражающая деятельность фирмы и внешней среды.

Сама по себе информационная система не способна превратить количественную информацию в качественную. Это могут сделать только внутрифирменные субъекты, которых можно разделить на две группы: 1) имеющие доступ к внешней информационной среде и способные представить ее в качественной форме; 2) внутрифирменные подразделения, способные представить качественную информацию о состоянии фирмы. Рассмотрим первую группу.

Получение информации из внешней среды

Задача по отслеживанию сигналов из внешней среды является первоочередной. С этой целью на проектном уровне фирма должна улавливать новые данные о среде обитания, вырабатывать мероприятия по приведению себя в требуемое качество, а на технологическом — практически реализовывать эти мероприятия. Наилучшим образом распознать сигнал из внешней среды в потоке сопутствующего шума может тот внутрифирменный субъект, который действует на той же волне, что и внешние субъекты. Исходя из этого фирма должна иметь вынесенные вовне органы чувств в каждом из функциональных уровней. Для этого ей следует плотно взаимодействовать с ключевыми клиентами на всех уровнях их деятельности:

1. *Физическая деятельность ключевых клиентов (процесс материального изготовления продукта)*. Такие подразделения промышленной фирмы, как отдел стратегического развития, проектный офис, совет директоров, дирекция, должны гибко реагировать как на прямые признаки смены фаз актив-

ности клиентов (портфель заказов, объем закупаемых сырья и материалов, наем рабочих и т. п.), так и на косвенные признаки:

— увеличение числа участников в процессе производства. Это свидетельствует о росте специализации и последующем росте объема производства (за этим может последовать рост спроса на промышленную продукцию);

— доля поставок постоянным клиентам в общем объеме сбыта. Ее рост может привести к последующему устойчивому росту объема производства заказчика;

— устойчивое увеличение средней загрузки оборудования для крупносерийного производства. Нижним пороговым значением среднегодовой загрузки оборудования массового производства целесообразно считать 65—70% [5. С. 61];

— изменение доли ручного труда и, как следствие, трудоемкости производства;

— изменение доли индивидуальных заказов, рост серийных и массовых заказов.

2. *Распределительная деятельность (организация взаимодействия между отдельными рабочими зонами, снабженческо-транспортные операции, складское хозяйство, энергообеспечение, управление трудовыми ресурсами, включая систему обучения и т. п.)*. В промышленной фирме существуют следующие отделы, которые могут уловить соответствующие импульсы ключевых клиентов: маркетинговый, управление персоналом, контроля качества, склад, транспортный цех и др.

3. *Экономическая деятельность ключевых клиентов (обеспечение производственной деятельности через движение денежных средств и их эквивалентов)*. Основными сигналами ключевых клиентов на данном уровне являются: изменение цен, величины прибыли, объемов рынка, условий кредитования. Все эти сигналы в конечном счете также определяют спрос на продукцию промышленной фирмы. В фирме существуют следующие отделы, которые могут уловить коммуникационные импульсы заказчика: финансовый, экономический, планирования, сметный и др.

4. *Технологическая деятельность ключевых клиентов (внедрение новых производственных, административных, кадровых и иных технологий)*. Основными сигналами ключевых клиентов на данном уровне являются: уменьшение потребления труда и капитала на единицу продукции, снижение текучести кадров, сокращение административного аппарата (без уменьшения выручки фирмы) и др. Сигнальные подразделения фирмы: конструкторский, технологический и др.

5. *Проектная деятельность ключевых клиентов* (определение путей развития, стратегии, взаимосвязей с внешними субъектами и др.). В частности, здесь создается проект встраивания ключевых клиентов в экономическую систему региона и мира, требуемый объем ресурсов и инвестиций, а также методы взаимодействия корпорации с обществом. Сигнальные подразделения фирмы: дирекция, совет директоров, стратегический и проектный отделы.

О состоянии экономики в целом можно судить по следующим косвенным признакам:

1. Знания и интеллектуальные способности общества, позволяющие создать новые технологии для извлечения больше полезного продукта из того же объема сырья.

2. Дополнительные природные ресурсы, обеспечивающие добавленную стоимость, кардинально превышающую затраты на их добычу.

3. Новые формы денежного капитала, облегчающие экономическую деятельность. Сюда же следует отнести снижение налогов, ставки по кредиту, а также уровня рисков.

4. Приток трудовых ресурсов, уменьшающий затраты труда на единицу продукта.

5. Новые способы объединения труда, природных ресурсов, информации и капитала.

6. Появление новых общенациональных проектов, дающих долгосрочные синергетические эффекты.

Таким образом, на основе приведенных индикаторов внутрифирменные субъекты могут создать качественную информацию и передать ее во внутреннюю информационную систему фирмы, что позволит эффективно адаптировать фазы ее жизненного цикла к фазам жизненного цикла ключевых клиентов.

Повышение гибкости внутрифирменного обмена информацией

Исходя из рассмотренных выше подсистем внутреннего информационная система должна включать все три подсистемы и доводиться до отдельных информационных уровней, рабочих мест и отдельных работников. Это означает, что сигналы должны распределяться по конкретным информационным носителям и иметь соответствующую количественно-качественную форму.

Созданный на проектом уровне информационный сигнал должен:

— зафиксировать на себе внимание получателя — конкретного сотрудника фирмы;

— сконцентрировать его активность на восприятии и усвоении содержания информационного сигнала;

— обеспечить долгосрочное сохранение и выполнение содержания этого сигнала;

— обеспечить передачу на проектный уровень качественной информации из других функциональных уровней.

Рассмотрим ситуацию, когда руководству фирмы необходимо повысить скорость переналадки оборудования для обеспечения гибкости производства по заказам отдельных клиентов. Данная задача формулируется на проектом уровне. Далее должны оперативно перестраиваться все функциональные уровни (технологический, экономический, распределительный, физический). Каждый из них имеет определенную инерцию деятельности, затормаживающую прохождение соответствующего информационного сигнала. Вследствие этого данные уровни должны быть первоначально выведены из равновесия в направлении требуемых действий. Другими словами, информационный сигнал об изменении режима работы требует значительной подготовительной работы.

Это означает, что формальному сигналу (приказу, распоряжению, инструкции и т. п.) должна предшествовать работа: 1) по неформальной подсистеме: устное обсуждение предстоящих изменений; личный визит руководства на каждый функциональный уровень (повод визита может не иметь значения); выделение и поощрение сотрудников, проявивших востребованные сегодня качества; 2) по сопутствующей подсистеме: информационный поток соответствующего содержания в корпоративных СМИ; награждение и продвижение соответствующих производственных подразделений, наделение их дополнительными полномочиями и увеличение объема доступных им ресурсов. В результате этих мер будет достигнута фиксация внимания на актуальной задаче.

Формальная и неформальная подсистемы должны сообщить руководству о реакции функциональных уровней на информационный сигнал, а также о приобретении ими соответствующих качеств.

Выводы и рекомендации

Информация имеет ключевое значение в деятельности промышленной фирмы. Руководство фирмы распределяет информацию между подразделениями для согласования их ритмики и подготовки их перехода в новую матрицу состояния. Для этого

используются формальная, неформальная и сопутствующая подсистемы.

Такие данные о деятельности фирмы, как объем производства, динамика выручки, численность персонала и прочие, можно отнести к количественной

информации. Информационная система фирмы также должна максимально использовать качественную информацию, которая включает выразительный, интеллектуальный и ценностно-смысловой компоненты.

Список литературы

1. Архипова З. В. Концепция информационной системы мониторинга уровня развития цифровой экономики // *Baikal Research Journal*. 2018. № 3. DOI: 10.17150/2411-6262.2018.9(3).8.
2. Баранов А. М. Информационная экономика: историко-методологические основания // *Историко-экономические исследования*. 2016. № 2. С. 297—318. DOI: 10.17150/2308-2588.2016.17(2).297-318.
3. Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука): в 2 кн. Кн. 1. Ин-т экономики АН СССР. М.: Экономика, 1989. 304 с.
4. Болданова Е. В. Оценка информационно-коммуникационной готовности регионов Российской Федерации // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2018. № 3А. С. 19—26.
5. Волков О. И. Эффективность механизации и автоматизации производств в машиностроении. М.: Машиностроение. 1968. 122 с.
6. Дзюба С. А. От теории фирмы — к теории информационных систем // *ЭКО*. 2009. № 10. С. 125—143.
7. Лакутин О. В. Качественная и количественная информация в социологии // *Социологические исследования*. 1992. № 8. С. 72—77.
8. Макаренко А. С. Флаги на башнях. М.: Изд-во Академии пед. наук, 1957. 496 с.
9. Приказ Росстата от 27.07.2018 N461 (ред. от 22.07.2019) «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2020) // СПС «КонсультантПлюс».
10. Пфедфер Дж. Власть и влияние: политика и управление в организациях. М.: Вильямс, 2007. 512 с.
11. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 288 с.
12. Тагаров Б. Ж. Особенности новых форм реализации человеческого капитала в цифровой экономике // *Историко-экономические исследования*. 2020. № 1. С. 56—79. DOI: 10.17150/2308-2488.2020.21(1).56-79.
13. Татаринов К. А. Значение лояльности клиента для компании в условиях информационной экономики // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2019. № 1 (26). С. 302—306.
14. Хитрова Е. М. Концепция интегрированной информационно-аналитической системы оценки финансовой устойчивости кредитных организаций // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 9 (98). С. 690—694.
15. Lusica M., Fischerb C., J Bönigb., Hornfecka R., Frankeb J. Worker information systems: state of the art and guideline for selection under consideration of company specific boundary conditions // *48th CIRP Conference on Manufacturing Systems*. 2015. P. 1113—1118.
16. Pijpers V., Gordijn J., Akkermans H. Aligning Information System Design and Business Strategy — a Starting Internet Company // *International Federation for Information Processing*. 2008. P. 47—61.
17. Pollak M., Tkac J. Enterprise Information Data Management System for Small Manufacturing Company // *TEM Journal*. 2019. Vol. 8, iss. 4. P. 1169—1175.
18. Tvrdikova M. Increasing the business potential of companies by ensuring continuity of the development of their information systems by current information technologies // *Journal of Business Economics and Management*. 2016. Vol. 17 (3). P. 475—489.

Сведения об авторе

Анохов Игорь Васильевич — кандидат экономических наук, доцент Байкальского государственного университета, Иркутск, Россия. i.v.anokhov@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 117—126.

OPTIMIZATION FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT BY MOVING FROM QUANTITATIVE TO QUALITATIVE INFORMATION

I. V. Anokhov

Baikal State University, Irkutsk, Russia. i. v.anokhov@yandex.ru

The purpose of the study is to find ways to improve management of the industrial enterprise by moving from quantitative to qualitative information. For this purpose, enterprise activities are classified into physical, distribution, economic, technological and design levels, that differ in their susceptibility to information and the way in which it is coded. The article examines subsystems subject to partial management control: formal, informal and relevant. It is also argued that qualitative information includes emphatic, intellectual and axiological components. The conclusion is that despite widespread use of automated management systems, the ability of corporate management to perceive and analyze information has not changed fundamentally. At the same time, we have had a barrage of information reflecting mainly the quantitative aspect of reality and insufficiently the qualitative side. In order to deal with this contradiction, it is proposed that organizational units be given the rights to accumulate, summarize and transmit qualitative information to corporate management.

Keywords: *firm, quality information, AIS, locus of control, pulse, signal.*

References

1. Arhipova Z. V. (2018) *Baikal Research Journal*, vol. 9, no. 3. DOI: 10.17150/2411-6262.2018.9(3).8 [in Russ.].
2. Baranov A. M. (2016) *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya*, vol. 17, no. 2, pp. 297—318. DOI: 10.17150/2308-2588.2016.17(2) [in Russ.].
3. Bogdanov A. A. (1989) *Tektologiya: Vseobshchaya organizatsionnaya nauka* [Tectology: General Organizational Science]. Moscow, Ekonomika Publ., 304 p. [in Russ.].
4. Boldanova E. V., Vojnikova G. N. (2018) *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*, vol. 8, no. 3A, pp. 19—26 [in Russ.].
5. Volkov O. I. (1968) *Effektivnost' mekhanizatsii i avtomatizatsii proizvodstv v mashinostroenii*. [Efficiency of mechanization and automation of production in mechanical engineering]. Moscow, Mashinostroenie. 122 p. [in Russ.].
6. Dzyuba S. A. (2009) *EKO*, no. 10 (424), pp. 125—143 [in Russ.].
7. Lakutin O. V., Tolstova Yu. N. (1992) *Sociologicheskie issledovaniya*, no. 8, pp. 72—77 [in Russ.].
8. Makarenko A. S. (1957) *Flagi na bashnyah* [The flags on the towers]. Moscow, Izdatel'stvo Akademii pedagogicheskikh nauk. 496 p. [in Russ.].
9. Prikaz Rosstata ot 27.07.2018 N461 (red. ot 22.07.2019) «Ob utverzhdenii statisticheskogo instrumentariya dlya organizatsii federal'nogo statisticheskogo nablyudeniya za deyatelnost'yu predpriyatij» [About the approval of statistical tools for the organization of Federal statistical monitoring of the activities of enterprises]. SPS Konsul'tantPlyus [SPS ConsultantPlus] [in Russ.].
10. Pfeffer D. (2007) *Vlast' i vliyanie: politika i upravlenie v organizatsiyah* [Power and influence: politics and management in organizations]. Moscow, Vil'yams. 512 p. [in Russ.].
11. Sazerlend D. (2016) *Scrum. Revolyucionnyj metod upravleniya proektami* [A revolutionary method of project management]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber. 102 p. [in Russ.].
12. Tagarov B. J. (2020) *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya*, vol. 21, no. 1, pp. 56—79. DOI: 10.17150/2308-2488.2020.21(1).56-79 [in Russ.].
13. Tatarinov K. A. (2019) *Azimuth nauchnyh issledovanij: ekonomika i upravlenie*, vol. 8, no. 1 (26), pp. 302—306 [in Russ.].
14. Hitrova E. M., Hitrova T. I. (2018) *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, vol. 9 (98), pp. 690—694 [in Russ.].
15. Lusica M., Fischerb C., Böningb J., Hornfecka R., Frankeb J. (2015) *48th CIRP Conference on Manufacturing Systems*, pp. 1113—1118.
16. Pijpers V., Gordijn J., Akkermans H. (2008) *International Federation for Information Processing*, pp. 47—61.
17. Pollak M., Tkac J. (2019) *TEM Journal*, vol. 8, no. 4, pp. 1169—1175.
18. Tvrđikova M. (2016) *Journal of Business Economics and Management*, vol. 17 (3), pp. 475—489.

МОНИТОРИНГ СИСТЕМЫ ТИПОВОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

О. Л. Симченко, Е. Л. Чазов, А. С. Сунцов, А. Д. Губкина

Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия

Работа выполнена при финансовой поддержке Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова в рамках гранта (№ договора САС/20-20-10).

Выбор наиболее продуктивных направлений развития в области проектирования в настоящее время требует внедрения и использования эффективных инструментов наблюдения и оценки объектов исследования. В качестве важнейшего такого инструмента в настоящее время активно используется мониторинг. Существуют различные подходы к определению и осуществлению мониторинга в зависимости от области исследования. В целом мониторинг служит основанием для принятия эффективных управленческих решений на предприятии. В настоящем исследовании рассматриваются различные трактовки понятия «мониторинг» и выявляются его основные характеристики. На примере Системы типового проектирования компании (СТПК) нефтегазового комплекса ПАО «НК «Роснефть»» представлена процедура формирования СТПК. Существенное внимание в исследовании уделяется определению перечня показателей СТПК, соответствующих первому и второму уровням, позволяющих, в свою очередь, разработать алгоритм проведения мониторинга системы типового проектирования компании, в основе которого на заключительном этапе положена интегральная оценка эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений.

Ключевые слова: мониторинг, система типового проектирования компании (СТПК), типизация, анализ, оценка эффективности, показатели СТПК.

Осуществление развития Системы типового проектирования компании (СТПК) является важнейшей задачей при выполнении наземного обустройства нефтегазовых месторождений.

Функционирование СТПК направлено на улучшение процессов планирования, проектно-исследовательских работ, закупок материально-технических ресурсов посредством достижения целей СТПК, установленных в стандартах компаний. Система дает возможность собирать наиболее благоприятные технико-экономические решения по проектам на основные объекты и стандартизированные требования на закупку материально-технических ресурсов для оснащения месторождений нефти и газа, и объединять в единый информационный ресурс, который применяется в производстве проектов. Инструментами достижения целей СТПК являются типизация объектов посредством унификации проектных и технических решений и типизация процессов проектно-исследовательских работ. А эффективность типизации объектов, в свою очередь, выражается в степени достижения целей СТПК. Оценка эффективности типизации объектов осуществляется на основании оценки показателей, характеризующих степень достижения целей СТПК.

Целью данной работы является анализ процедуры мониторинга системы типового проектирования компании.

Для достижения настоящей цели потребовались постановка и решение следующих задач:

- 1) представить процедуру формирования СТПК;
- 2) установить, в каких случаях производится мониторинг системы типового проектирования компании;
- 3) определить перечень показателей СТПК;
- 4) разработать алгоритм проведения мониторинга системы типового проектирования компании;
- 5) представить основные этапы интегральной оценки эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений.

Объектом исследования выступают отечественные компании нефтегазового комплекса.

В настоящее время мониторинг является популярным методом анализа и оценки эффективности деятельности предприятий различных сфер деятельности во всем мире: в промышленности и сельском хозяйстве, экологии и медицине, в средствах массовой информации и во многих других. В экономической литературе существует множество определений мониторинга в зависимости

от сферы применения. В современном экономическом словаре Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовского, Е. Б. Стародубцевой мониторинг понимается как непрерывное наблюдение, надзор за экономическими объектами и анализ их деятельности [3]. Толковый словарь экономических терминов В. А. Коноплицкого и А. И. Филиной определяет мониторинг как «специально организованный комплекс системных наблюдений за состоянием каких-либо объектов» [4]. В Большом экономическом словаре под редакцией А. Н. Азрилияна данный термин толкуется как наблюдение, отслеживание, анализ и оценка деятельности какого-либо явления или объекта [1]. Также А. Б. Борисов в Большом экономическом словаре объясняет мониторинг как наблюдение, оценку и прогноз состояния какого-либо явления или процесса, анализ их деятельности как составную часть управления [2].

Наиболее содержательным, научно обоснованным является определение понятия «стратегический мониторинг», предложенное признанным ученым в области промышленной политики О. А. Романовой. Придерживаясь данной позиции, стратегический мониторинг можно рассматривать как элемент управленческой деятельности, направленный на сбор реальной информации, стратегическое исследование, оценку, прогнозирование и контроль [7].

Таким образом, можно сказать, что мониторинг является одним из этапов стратегического управления, который, по сути, необходимо рассматривать как регулярный, систематический процесс сбора, анализа и обработки информации, а также управления состоянием различных показателей по результатам анализа.

Впервые термин «мониторинг» появился в области экологии, а именно в рекомендациях специальной комиссии научного комитета по проблемам окружающей среды при ЮНЕСКО в 1971 г. Затем в 1974 г. советские ученые представили свои разработки в области экономического мониторинга ООН. Также широкое развитие этого инструмента с 1990-х гг. ведется в области социологии; например, в глобальном масштабе это исследование ВЦИОМа (Всероссийский центр изучения общественного мнения) и ИСПИ РАН (Институт социально-политических исследований Российской академии наук).

В рамках настоящей работы рассматривается мониторинг системы типового проектирования отечественной компании нефтегазового комплекса ПАО «НК «Роснефть»».

С целью изучения процедуры мониторинга обратимся к методическим указаниям компании «Оценка эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений» и представим процедуру формирования системы типового проектирования компании (рис. 1).

Определяя также, когда именно производится мониторинг системы типового проектирования, следует отметить, что он осуществляется в двух случаях:

- 1) при целевом анализе результатов проектных работ и реализации проектов;
- 2) при проведении плановых выездных сессий в Обществе Группы-заказчика (далее ОГ-заказчика) проектной продукции и Корпоративном научно-исследовательском и проектном институте ПАО «НК «Роснефть» (далее КНИПИ) [5; 6].

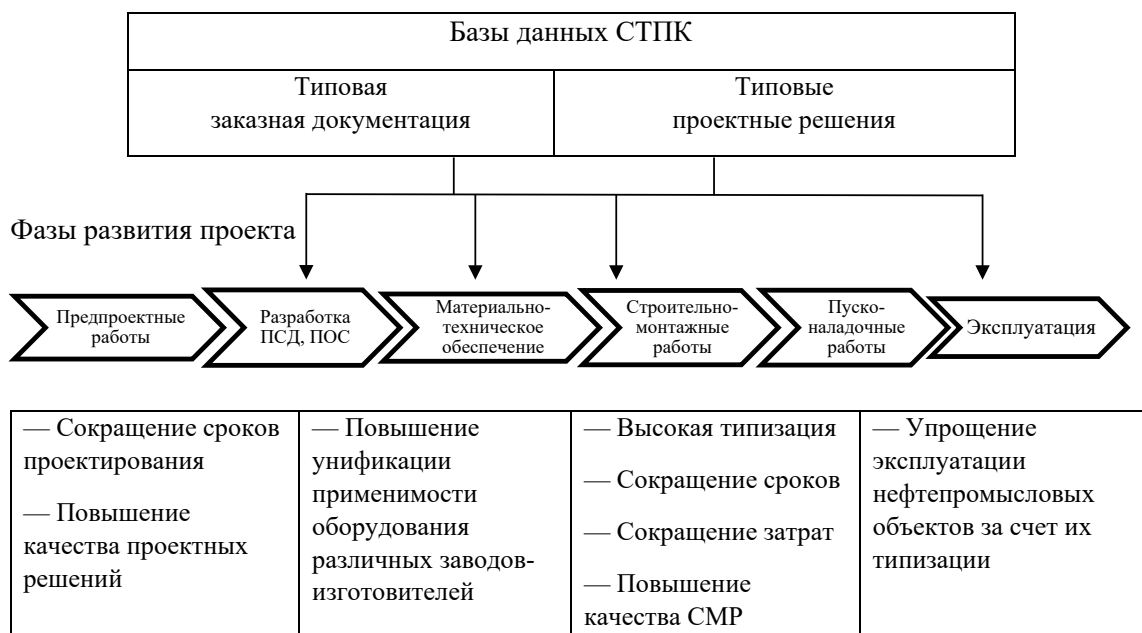


Рис. 1. Процедура формирования СТПК

Так как показатели СТПК различны, для систематизации их подразделяют на две группы: СТПК первого уровня и второго уровня. Показатели СТПК первого уровня являются целями СТПК, установленными стандартом компании «Система типового проектирования Компании для объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений» [5]. Показатели СТПК второго уровня — эффекты СТПК, предназначенные для оценки показателей СТПК первого уровня. Ниже в табл. 1 указан перечень показателей СТПК, входящих в каждую группу.

Процедура мониторинга включает в себя сбор, обработку данных и оценку показателей СТПК второго уровня. Затем показатели СТПК первого уровня оцениваются на основании результатов оценки показателей второго уровня.

За мониторинг системы типового проектирования компании на первом и втором уровнях (в части

обеспечения инновационного развития технологий) [13—15] несет ответственность координатор СТПК, также он ответствен за оценку эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений. Координатор Системы типового проектирования компании — это организационная единица предприятия нефтегазового комплекса, совершающая согласовывающее взаимодействие с субъектами Системы типового проектирования компании, которой вверена ответственность за организацию и координирование работ по разработке, актуализированию и консолидации документации типового проектирования компании.

Рассмотрим, в частности, алгоритм проведения мониторинга системы типового проектирования компании и распределение ответственности за мониторинг частных показателей СТПК второго уровня (рис. 2).

Структурные подразделения компании — заказчика проектной продукции, задействованные в процессах

Таблица 1

Перечень показателей СТПК*

№ п/п	Показатели СТПК первого уровня — цели СТПК	Показатели СТПК второго уровня — эффекты СТПК
1	Повышение прогнозируемости результатов инвестиционных решений в части сроков, стоимости, материалоемкости строительства за счет разработки и применения технико-экономических нормативов строительства (ТЭН), разработанных на основе типовых проектных решений (ТПР)	Применение ТЭН на этапе формирования плана капитальных вложений
2	Снижение стоимости и сроков проектирования за счет повторного применения документации типового проектирования компании (ДТПК)	Относительное снижение стоимости проектных работ при применении ДТПК Относительное снижение трудозатрат проектного института на корректировку проектной продукции (ПП) вследствие снижения количества случаев непроектной поставки материально-технических ресурсов (МТР) Относительный показатель эффективности применения унифицированной формы задания на проектирование (ЗП)
3	Уменьшение номенклатуры закупаемого оборудования со снижением капитальных затрат и сроков строительства за счет разработки и применения ДТПК, снижение рисков поставки непроектных материально-технических ресурсов (МТР), повышение качества поставляемых МТР	Относительное снижение номенклатуры МТР при применении ДТПК Относительное снижение стоимости строительства по объектам, запроектированным с применением ДТПК Относительная частота снижения стоимости эксплуатационных затрат по объектам, запроектированным с применением ДТПК
4	Обеспечение инновационного развития технологий капитального строительства (КС)	Доля новых технологий в ДТПК
5	Обеспечение стабильного функционирования и развития СТПК	Обеспеченность объектов типизации ДТПК Фактическое применение ОГ типовой заказной документации (ГЗД) при осуществлении закупок МТР Цитируемость типовых технических решений (ТТР) и ТПР (фактическое применение типовых узлов и блоков в различных объектах обустройства)

*Составлено авторами на основе источников [8—12].

Оценка показателей СТПК второго уровня		
ОГ-заказчики проектной продукции	Координатор СТПК	Проектный институт
<ul style="list-style-type: none"> • Применение ТЭН на этапе формирования плана капитальных вложений • Относительное снижение стоимости проектных работ при применении ДТПК • Относительный показатель эффективности применения унифицированной формы ЗП • Относительное снижение номенклатуры МТР при применении ДТПК • Относительная частота снижения стоимости эксплуатационных затрат по объектам, запроектированным с применением ДТПК • Фактическое применение ОГ ТЗД при осуществлении закупок МТР • Цитируемость ТТР и ТПР 	<ul style="list-style-type: none"> • Доля новых технологий в ДТПК 	<ul style="list-style-type: none"> • Относительное снижение затрат КНИПИ на корректировку ПП вследствие снижения количества случаев непроектной поставки МТР • Относительное снижение стоимости строительства по объектам, запроектированным с применением ДТПК • Обеспеченность объектов типизации ДТПК
↓		
Оценка показателей СТПК второго уровня		
Координатор СТПК		
Результаты оценки показателей СТПК второго уровня		
↓		
Оценка эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений		
Координатор СТПК		
Результаты оценки эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений		

Рис. 2. Алгоритм проведения мониторинга системы типового проектирования компании

планирования капитальных вложений и проектно-исследовательских работ (ПИР), разработки задания на проектирование (ЗП), контроля выполнения ПИР и приемки результатов, и проектного института, задействованные в процессе создания и контроля качества ПП, предоставляют ежеквартально и ежегодно данные по частным показателям СТПК второго уровня координатору СТПК в виде отчетов.

Решение об эффективности типизации объектов (Е) принимается на основании интегральной оценки показателей СТПК первого уровня (достижения целей СТПК).

Оценка достижения целей СТПК (E_i) выполняется на основании данных оценки показателей СТПК второго уровня по качественному признаку: зафиксирован положительный (ожидаемый) эффект / не зафиксирован.

Показателям СТПК второго уровня, для которых на основании данных мониторинга определен положительный эффект, присваивается балл α — 1, при определении отсутствия ожидаемого эффекта присваивается балл α — 0.

При этом оценку эффективности показателя СТПК первого уровня (достижение цели СТПК) можно выполнить по формуле (1)

$$E_i = \sum \alpha \cdot \gamma_i, \quad (1)$$

где: α — коэффициент, который характеризует наличие или отсутствие эффекта по показателю и в зависимости от чего может принимать значения 1 или 0; γ_i коэффициент значимости i -го частного показателя.

Решение об эффективности показателя СТПК первого уровня (достижении цели СТПК) принимается при выполнении условия: $E_i > 0,5$.

Для оценки эффективности типизации объектов выполняются следующие действия:

- Эффективность достижения целей СТПК (показателей СТПК первого уровня) оценивается по качественному признаку: при наличии эффекта ($E_i > 0,5$) — цели присваивается балл (α) 1; при отсутствии эффекта — балл (α) 0.

- Определяется интегральная оценка показателей СТПК — формула (2)

$$E = \sum \alpha \cdot \gamma_i, \quad (2)$$

где: α — коэффициент, который характеризует наличие или отсутствие эффекта по показателю и в зависимости от чего может принимать значения 1 или 0; γ_i — коэффициент значимости i -го показателя первого уровня (табл. 2).

Таблица 2

Значимость показателей СТПК первого уровня*

№ п/п	Показатели СТПК первого уровня — цели СТПК	Обозначение показателя R_i	Коэффициент значимости показателя γ
1	2	3	4
1	Повышение прогнозируемости результатов инвестиционных решений в части сроков, стоимости, материалоемкости строительства за счет разработки и применения ТЭН, разработанных на основе ТПР	R_1	0,2
2	Снижение стоимости и сроков проектирования за счет повторного применения ДТПК	R_2	0,2
3	Уменьшение номенклатуры закупаемого оборудования со снижением капитальных затрат и сроков строительства за счет разработки и применения ДТПК, снижение рисков поставки непроектных МТР, повышение качества поставляемых МТР	R_3	0,3
4	Обеспечение инновационного развития технологий КС	R_4	0,1
5	Обеспечение стабильного функционирования и развития СТПК	R_5	0,2

*Составлено авторами на основе данных [11; 12].

Решение об эффективности типизации объектов принимается при выполнении условия: $E_i \geq 0,7$.

Результаты оценки эффективности типизации объектов и эффектов СТПК (показателей СТПК второго уровня) включаются в отчет, который оформляется в соответствии с требованиями куратора СТПК в виде презентации. Отчет должен содержать:

— результаты оценки эффективности типизации объектов;

— данные по динамике показателей СТПК второго уровня (эффектов СТПК) за предшествующие периоды оценки эффективности типизации объектов;

— предложения по корректирующим действиям (если необходимо);

— мероприятия по развитию СТПК.

Отчет по результатам эффективности типизации объектов передается куратору СТПК для определения направления развития СТПК.

В заключение следует отметить, что мониторинг показателей системы типового проектирования является важной составляющей управленческой деятельности компаний нефтегазового комплекса [16].

Исследование процедуры формирования СТПК позволило установить, в каких случаях производится мониторинг показателей СТПК, а также определить их перечень, соответствующий первому и второму уровням.

Анализ представленных показателей первого и второго уровней в исследовании и выявленные коэффициенты значимости привели к разработке основных этапов интегральной оценки эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений.

Апробированный на примере ПАО «НК «Роснефть» алгоритм проведения мониторинга системы показателей типового проектирования компании является высокоэффективным и универсальным, чем подтверждается возможность его использования в управлении совершенствованием типового проектирования компаний нефтегазового комплекса в различных субъектах Российской Федерации. При этом реализация мониторинга показателей СТПК позволит обеспечить повышение эффективности взаимодействия с российскими поставщиками/производителями оборудования, что, в свою очередь, может явиться ключевым фактором, способствующим успешной реализации программы импортозамещения в нефтегазовой сфере.

Список литературы

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 2008. 384 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2006. 895 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2011. 479 с.
4. Коноплицкий В. А., Филина А. И. Экономический словарь толково-терминологический. Киев: КНТ, 2007. 624 с.
5. Методические указания компании ПАО «НК «Роснефть» «Оценка эффективности типизации объектов наземного обустройства нефтегазовых месторождений» № П1-01.04 М-0011. М., 2016. 26 с.

6. Неганова В. П., Дудник А. В. Мониторинг внешней и внутренней среды как элемент системы государственного регулирования конкурентоспособности АПК // Проблемы современной экономики. Экономика агропромышленного комплекса. 2012. № 1 (41). С. 342—346.
7. Романова О. А., Стариков Е. Н. Управление развитием экономического потенциала машиностроительного комплекса региона // Экономика региона. Межотраслевые и отраслевые комплексы. 2009. № 4. С. 84—89.
8. Рычихина Э. Н. Показатели эффективности управленческого мониторинга муниципального образования // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 1. С. 33—41.
9. Симченко О. Л. Мониторинг проектов индустриальных парков как индикатор оценки эффективности и конкурентоспособности промышленности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2017. № 4 (11). С. 55—62.
10. Симченко О. Л., Грахов В. П., Максимов К. В., Чазов Е. Л. Анализ и систематизация основных подходов и методов оценки эффективности предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 7 (417). С. 104—111.
11. Симченко О. Л., Сунцов А. С., Чазов Е. Л., Куделина А. А., Малышева Е. Н. Проблемы и перспективы применения технологий виртуальной и дополненной реальности в строительстве // МЦНП «Новая наука». Фундаментальная и прикладная наука: состояние и тенденции развития. 2020.
12. Солдатова М. А., Лазаренко Л. Е., Степанова О. А. Мониторинг деятельности промышленных предприятий на современном этапе // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-11. С. 2432—2435.
13. Строев А. М. Методики мониторинга социально-экономического развития региона России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 3 (66). С. 164—168.
14. Тимкова Н. Н. Методологические основы мониторинга социально-экономического развития сельского района // Молодой ученый. 2010. № 12 (23), т. 1. С. 101—103.
15. Фалинский И. Ю. Формирование системы мониторинга состояния региональной теневой экономики // Инновации и инвестиции. 2015. № 5. С. 268—275.
16. Фалинский И. Ю. Система мониторинга регионального теневого продукта // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 434—438.

Сведения об авторах

Симченко Ольга Леонидовна — старший преподаватель кафедры промышленного и гражданского строительства Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. olgachazova@mail.ru

Чазов Евгений Леонидович — аспирант кафедры промышленного и гражданского строительства Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. elchazov@mail.ru

Сунцов Александр Сергеевич — доцент кафедры промышленного и гражданского строительства Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. alexandr.sun4009@gmail.com

Губкина Алевтина Дмитриевна — студентка Ижевского государственного технического университета им. М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия. alyagubkina@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 127—133.

COMPETITIVENESS OF TRADE AND ENTERTAINMENT CENTERS OF THE REGION

O. L. Simchenko

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. olgachazova@mail.ru

E. L. Chazov

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. elchazov@mail.ru

A. S. Suntsov

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. alexandrsun4009@gmail.com

A. D. Gubkina

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia. alyagubkina@mail.ru

The choice of the most productive directions of development in the field of design currently requires the introduction and use of effective tools for monitoring and evaluating objects of research. Currently, monitoring is actively used as the most important such tool. There are various approaches to the definition and implementation of monitoring, depending on the area of study. In general, monitoring serves as the basis for making effective management decisions in the enterprise. This study examines various interpretations of the concept of «monitoring» and identifies its main characteristics. Using the example of the Company Standard Design System (CSDS) of the oil and gas complex of Rosneft, PJSC, the procedure for the formation of the CSDS is presented. The study pays significant attention to determining the list of CSDS indicators corresponding to the first and second levels, which, in turn, allows us to develop an algorithm for monitoring system indicators, which at the final stage is based on an integrated assessment of the typification efficiency of land-based facilities for oil and gas fields.

Keywords: monitoring, company standard design system (CSDS), typing, analysis, performance evaluation, CSDS indicators.

References

1. Azriliyan A. N. (2007) Bol'shoy ekonomicheskij slovar' [Great economic dictionary]. Moscow, Publishing house Institute of the new economy. 1432 p. [in Russ.].
2. Borisov A. B. (2006) Bol'shoy ekonomicheskij slovar' [Big economic dictionary]. Moscow, Book world Publ. 895 p. [in Russ.].
3. Rajzberg B. A., Lozovskij L. Sh., Starodubceva E. B. (2011) Sovremennyj ekonomicheskij slovar' [Modern economic dictionary]. Moscow, INFRA-M Publ. 479 p. [in Russ.].
4. Konoplickij V. A., Filina A. I. (2007) Ekonomicheskij slovar' tolkovo-terminologicheskij [Dictionary of economics is explanatory and terminological]. Kiev, KNT Publ. 624 p. [in Russ.].
5. (2016) Metodicheskie ukazaniya kompanii PAO «NK «Rosneft'» «Ocenka effektivnosti tipizacii ob'ectov nazemnogo obustrojstva neftegazovyh mestorozhdenij» [Guidelines for Rosneft' PJSC «Evaluation of the typification efficiency of ground facilities for oil and gas fields»]. Moscow. 26 p. [in Russ.].
6. Neganova V. P., Dudnik A. V. (2012) *Problemy sovremennoj ekonomiki. Ekonomika agropromyshlennogo kompleksa*, no. 1 (41), pp. 342—246 [in Russ.].
7. Romanova O. A., Starikov E. N. (2009) *Ekonomika regiona. Mezhotraslevye i otraslevye komplekсы*, no. 4, pp. 84—89 [in Russ.].
8. Rychihina E. N. (2009) *Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya*, no. 1, pp. 33—41 [in Russ.].
9. Simchenko O. L. (2017) *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, no. 4 (11), pp. 55—62 [in Russ.].
10. Simchenko O. L., Grakhov V. P., Maksimov K. V., Chazov E. L. (2018) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 7 (417), pp. 104—111 [in Russ.].
11. Simchenko O. L. (2020) *MCNP «Novaya nauka». Fundamental'naya i prikladnaya nauka: sostoyanie i tendencii razvitiya*. [in Russ.].
12. Soldatova M. A., Lazarenko L. E., Stepanova O. A. *Fundamentalnie issledovaniya*, no. 2-11, pp. 2432—2435 [in Russ.].
13. Stroevev A. M. *Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij*, no. 3 (66), pp. 164—168 [in Russ.].
14. Timkova N. N. *Molodoj uchenyj*, no. 12 (23), pp. 101—103 [in Russ.].
15. Falinskij I. Yu. *Innovacii i investicii*, no. 5, pp. 268—275 [in Russ.].
16. Falinskij I. Yu. *Audit i finansovyj analiz*, no. 5, pp. 434—438 [in Russ.].

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТРИЦ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Р. М. Ямилов

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

Рассмотрено применение матриц в стратегическом анализе. Предложена классификация менеджмента по горизонту планирования: оперативный менеджмент, тактический менеджмент, таксиархический менеджмент, стратегический менеджмент. Выделены характерные черты видов менеджмента. Показаны теоретические принципы построения матриц. Выделены табличные и текстовые матрицы. Обосновано применение текстовых матриц в стратегическом менеджменте. Проведена классификация табличных текстовых матриц. Выявлен аналитический предел использования текстовых табличных матриц. Предложено использование других видов текстовых матриц. Разработаны текстовые секторные матрицы, текстовые круговые матрицы, текстовые сетевые матрицы. Секторная матрица позволяет использовать множество факторов-свойств при изучении/получении анализируемого свойства. Применение круговой матрицы позволяет увеличить количество анализируемых факторов-свойств и изучаемых/получаемых свойств. Выявлена обратимость анализа при применении сетевой текстовой матрицы.

Ключевые слова: *менеджмент, стратегический анализ, матрица, анализ, матричный анализ.*

Исходя из накопленного научного знания менеджмент относительно горизонта планирования можно разделить на три укрупненные группы с оговорками¹:

— оперативный менеджмент, направленный на решение отдельных задач текущей деятельности организации в пределах горизонта планирования части производственного цикла и оперирующий конкретными показателями деятельности, в большинстве случаев числовыми;

— тактический менеджмент, направленный на управление текущей деятельностью предприятия с горизонтом планирования до одного производственного цикла и оперирующий определенными показателями деятельности в пределах референтных (нормативных) отклонений, в основном числовыми;

— стратегический менеджмент, направленный на управление исходя из будущего состояния организации и управление будущим состоянием ор-

ганизации с горизонтом планирования от пяти производственных циклов и оперирующий трендами и закономерностями будущего состояния предприятия.

Большинство ученых, основываясь на позиции К. Клаузевица, выделившего два вида деятельности в ведении войны — тактику и стратегию [1], делят менеджмент на тактический и стратегический либо оперативный и стратегический.

Необходимо отметить существование треугольника Энтони с ресурсно-целевым подходом, разработанного Р. Энтони, с тремя уровнями управления — стратегическим, тактическим, оперативным [15; 20]. В свою очередь в военном деле выделяют оперативное искусство, занимающее промежуточное положение между тактикой и стратегией².

Следовательно, необходимо выделить менеджмент, занимающий промежуточное положение между тактическим и стратегическим менеджментом. Поскольку термин «оперативный менеджмент» уже используется в науке³, а также исходя из древнегреческого генезиса терминов «стратегия» и «тактика» введем понятие «таксиархический менеджмент»

¹ 1) горизонт планирования структурируется исходя из производственного цикла, поскольку числовой временной интервал видов менеджмента, в том числе видов планирования, является в экономических науках величиной неустоявшейся, в частности из-за специфики отдельных дисциплин, использующих различные временные интервалы управления, что порождает определенную терминологическую и смысловую путаницу; 2) горизонт планирования в данной статье обобщен, то есть без учета продолжительности производственного цикла в различных отраслях хозяйственной деятельности.

² Оперативное искусство / Большая российская энциклопедия (https://bigenc.ru/military_science/text/26903254; дата обращения 05.05.2020); Оперативное искусство (<https://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/116399/Оперативное>; дата обращения 05.05.2020).

³ Оперативный менеджмент (<https://economy-ru.info/info/134497/>; дата обращения 05.05.2020).

(др.-греч. ταξίαρχος — таксиарх — второй после стратега военный чин).

Тем самым таксиархический менеджмент направлен на управление будущей деятельностью предприятия с горизонтом планирования от двух производственных циклов до четырех включительно и оперирующий обобщенными показателями будущей деятельности организации, включая числовые.

Кратко обобщим характерные черты приведенных видов менеджмента в таблицу (см. таблицу ниже).

Одним из эффективных инструментов стратегического управления является матричный анализ, который основан на использовании матриц, и который необходимо отличать от математического матричного анализа, применяемый и в экономических науках, например, как отмечает А. В. Волгин, Г. Е. Белашевский в системе управления [6], Н. А. Калмакова и А. А. Шаров описывают применение неявного матричного анализа [7], С. А. Шаповалов рассматривают матричную модель в финансовом анализе [12], Н. А. Калмакова и О. В. Зубкова применяют матричный анализ при принятии управленческого решения [8], Е. Ф. Кустов показывает применение матричного анализа влияния коррупции на экономические отношения [9; 10].

Следует отметить, что матричный анализ в стратегическом менеджменте в основном работает с текстовой информацией, что вполне объяснимо тем, что стратегический менеджмент оперирует преимущественно трендами и закономерностями, описываемыми по большей части в текстовом формате, а числовые показатели занимают подчиненное положение (см. таблицу ниже).

Таким образом, по способу формализации информации можно выделить следующие основные формы матриц в экономике:

— математические (цифровые) матрицы¹, использующие и интерпретирующие информацию в цифровом (числовом) формате;

— текстовые матрицы, использующие и интерпретирующие информацию в текстовом формате². Отметим что, Г. В. Логинов и Е. В. Попов по получаемой информации выделяют смысловые матрицы стратегического планирования [11].

На основании представленной ниже таблицы можно утверждать, что математические матрицы используются в основном на уровне оперативного, тактического, таксиархического управления, а текстовые матрицы — на уровне стратегического менеджмента.

Далее рассмотрим применение и построение текстовых матриц в стратегическом менеджменте, поскольку стратегическое управление оперирует трендами и закономерностями (см. таблицу ниже), так как вероятность совпадения запланированных на стратегическом уровне управления числовых показателей, даже обобщенных, с фактическим осуществлением на настоящем уровне развития прогностических наук маловероятно в связи с тем, что

¹ Отметим, что термин «математическая матрица» достаточно некорректен, поскольку математика в первую очередь работает с символами, а лишь потом с цифрами, следовательно, относительно математических матриц, применяемых в экономике, корректнее использовать термин «числовая (цифровая) матрица». Возникает вопрос введения в научный оборот и изучения символьных матриц, использующих не только математические символы, но и, например, иероглифы и/или пиктограммы, получившие новое развитие в информационную эпоху в виде смайликов.

² С развитием математического аппарата будет происходить перевод информации из текстового формата в математический, так как математическая запись информации является способом сжатия текстовой информации через абстрагирование (символизирование).

Характерные черты видов менеджмента

Вид менеджмента	Горизонт планирования	Объект воздействия	Степень детализации информации
Оперативный	Часть производственного цикла	Отдельные задачи текущей деятельности	Конкретная, в большинстве числовая
Тактический	Производственный цикл	Текущая деятельность	Определенная в референтных интервалах, в основном числовая
Таксиархический	От двух до четырех производственных циклов	Будущая деятельность	Обобщенные числовые
Стратегический	От пяти производственных циклов	Будущее состояние	Тренды и закономерности

*Степень детализации информации рассматривается как относительно управления в целом, и так и в отношении анализа в частности. Для целей настоящей статьи рассматривается аналитический аспект детализации информации.

прогностические науки скорее носят гадательный характер, чем научный¹.

Текстовая матрица, так же как и математическая, является способом упаковки и визуализации некоторой анализируемой информации, позволяющей схватить одним взглядом всю указанную совокупность информации. Она структурирует информацию и занимает промежуточное состояние между текстовой и математической записью информации.

Предпосылкой использования текстовых матриц для анализа рассматриваемого события/состояния/факта/феномена является нарративность и контекстность анализируемого события с другими событиями. По своей сути любое явление имеет связь со всеми остальными явлениями, что вполне объяснимо с позиции не только квантовой физики, но и причинно-следственной связи. Отсюда чем больший объем событий анализируется, тем больше выявляется связей между ними, следовательно, точнее интерпретации и выводы.

В настоящее время классификация методов матричного анализа и матриц достаточно детально разработана, например, Г. В. Логиновым и Е. В. Поповым [11], М. Ш. Алимовым и Н. С. Гичиевым [3], что позволяет вывести определенные принципы построения текстовых матриц в стратегическом менеджменте.

Практически все матрицы визуализированы в табличном формате, соответственно, данный вид матриц обозначим как табличные матрицы, в том числе текстовые табличные матрицы.

Рассмотрим теоретические основания и принципы построения табличных матриц.

Простейшей (базовой) текстовой табличной матрицей является таблица, состоящая из одного квадрата (рис. 1).

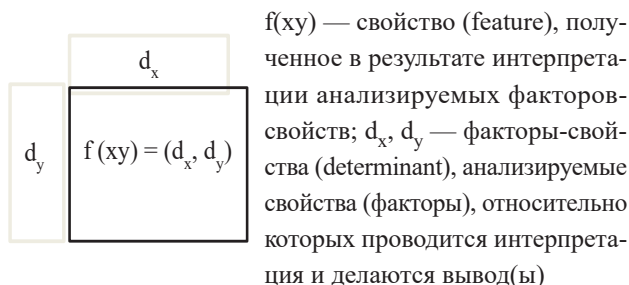


Рис. 1. Простейшая текстовая табличная матрица

¹ Основная проблема прогностических наук заключается не в накопленном объеме знаний, фактов, а в ограниченных возможностях человеческого мозга схватывать определенный объем событий, так как с увеличением объема анализируемых событий, количество связей между ними увеличивается экспоненциально. Возможно, развитие AI решит указанную проблему.

Таким образом, при применении простейшей текстовой матрицы анализируют совокупность пары свойств ($d_{xn}; d_y$), являющихся факторами (аргументами), относительно которых проводятся аналитические процедуры, благодаря чему получают (проявляют) и изучают новое свойство и/или изучают существующее $f(x_n y)$ и делают выводы.

Далее будем понимать, что фактор-свойство — свойство системы, являющееся аргументом (фактором) для изучаемого/получаемого свойства системы, то есть оказывающее и/или предположительно оказывающее влияние на изучаемое/получаемое свойство (свойства) системы. Получаемое/изучаемое свойство — свойство системы, на которое оказывают и/или предположительно оказывают влияние анализируемые факторы-свойства.

В большинстве случаев в матричном анализе стратегического менеджмента предлагается определенный типичный набор свойств (ситуаций), интерпретаций и выводов, что предполагает возможность создания стандартизированной библиотеки матриц для облегчения аналитической работы специалистов и обучения студентов.

Следующим уровнем построения текстовой табличной матрицы является поликватратная горизонтальная текстовая табличная матрица (рис. 2), когда количество квадратов увеличивается по горизонтали.

В случае поликватратной горизонтальной табличной матрицы проводится анализ соответствующих пар (d_{xn}, d_y). По каждой паре получают новое свойство $f(x_n y)$ и делаются соответствующие выводы.

В поликватратной горизонтальной табличной матрице возможно введение некоторой дифференциации, например усиление/возрастание/убывание определенного анализируемого свойства, и/или применение бинарного подхода, например приемлет / не приемлет, согласен / не согласен. При бинарном подходе квадраты идут прямо связанными парами; например, исходя из рис. 2: ($d_{x1}; d_y$) и ($d_{x2}; d_y$) и так далее, поэтому минимальной горизонтальной текстовой табличной матрицей в случае бинарного подхода является двухкватратная горизонтальная текстовая табличная матрица.

Аналогичным способом строится и поликватратная вертикальная табличная текстовая матрица.

Следующий уровень построения матриц — поликватратные горизонтально-вертикальные текстовые табличные матрицы (рис. 3), являющиеся сочетанием поликватратных горизонтальной и вертикальной текстовых табличных матриц.

В данном случае производится анализ соответствующих пар ($d_{xn}; d_{ym}$).



Рис. 2. Поликвадратная горизонтальная текстовая табличная матрица

Рассмотренные теоретические основания и принципы построения табличных матриц позволяют построить матрицу с различными факторами-свойствами для получения и изучения свойства, возникающего в результате взаимодействия использованных факторов-свойств. Например, можно построить табличную матрицу, где факторами-свойствами являются заработная плата и политический режим в отношении платежеспособности, в результате анализа которых делаются выводы относительно платежеспособности и/или появляются новые свойства, необходимые для принятия оптимального управленческих решений.

Наиболее известны и чаще всего применяются в практике стратегического анализа четырехквдратные горизонтально-вертикальные текстовые табличные матрицы, например матрица SWOT,

матрица BCG, матрица Ансоффа, матрица Портера и т. д.

- По полноте квадратов можно выделить:
 - полноразмерные поликвдратные горизонтально-вертикальные текстовые табличные матрицы, в которых количество квадратов четно;
 - усеченные поликвдратные горизонтально-вертикальные текстовые табличные матрицы, в которых количество квадратов нечетно.

Формат текстовых табличных матриц позволяет анализировать пары свойств, но не позволяет проводить адекватную визуализацию и анализ более двух факторов-свойств на плоскости.

Существуют варианты матриц, которые пытаются обойти данное ограничение, например матрица Блейка — Моутона (управленческая решетка Блейка — Моутона), матрица Абеля, которая

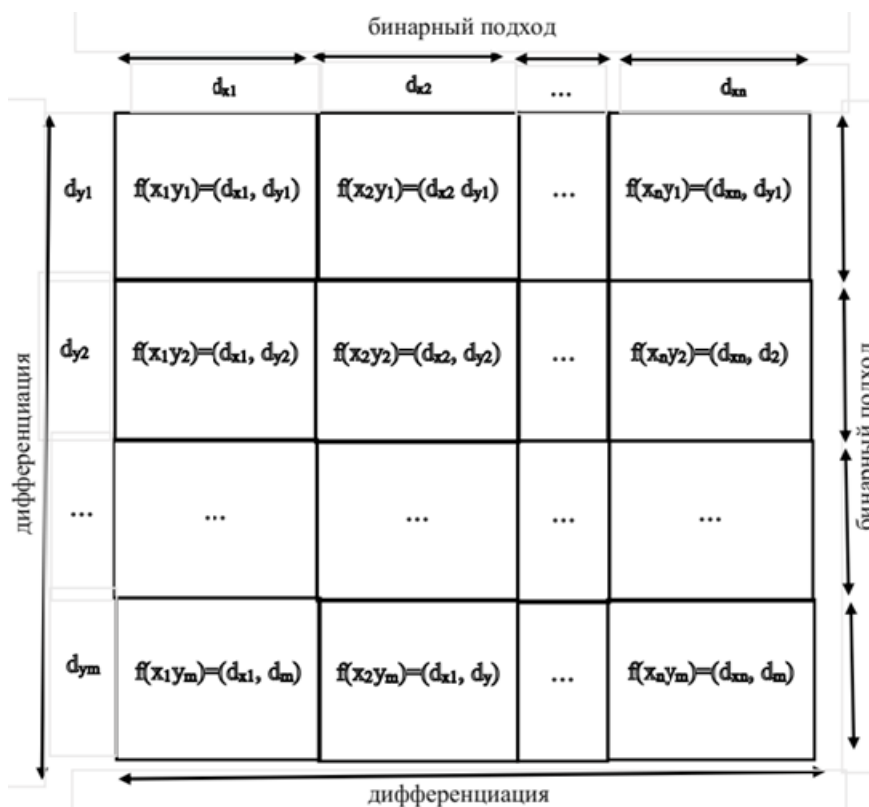


Рис. 3. Поликвадратная горизонтально-вертикальная текстовая табличная матрица

визуализирует на плоскости пространственную (стереометрическую) матрицу.

Отсюда по способу визуализации можно вывести следующие виды табличных матриц:

— плоскостные (планиметрические) матрицы, размещаемые на одной плоскости;

— пространственные (стереометрические) матрицы. Работа с пространственными матрицами, изображенными на плоскости матрицами достаточно затруднительна. Возможно с развитием информационных технологий, в частности технологий дополненной реальности, пространственные матрицы получат более широкое распространение.

Большинство ученых, например Д. Д. Авдеев и В. В. Турченко [2], А. И. Ахмедханова и др. [4], Ю. Ю. Блинова и Е. В. Родина [5] постулируют, что под матрицей в экономике подразумевается прямоугольная таблица с соответствующими строками и столбцами. Такое понимание матрицы было перенесено в экономику из математики.

Данное ограничение в отношении оформления матриц в экономике, на наш взгляд, носит произвольный, необъективный характер и является ограничением аналитических возможностей, как, например, в случае отрицательной рентабельности, теоретически табуированной, но имеющей широкое практическое применение [18; 19].

Основной недостаток табличных матриц — это ограничение по количеству анализируемых факторов-свойств, так как сама конструкция табличной матрицы основана на декартовых координатах на плоскости и не позволяет вовлечь в анализ более двух факторов-свойств.

Таким образом, возникает задача решения предела сложности визуализации и анализа более двух факторов-свойств табличных матриц.

На наш взгляд, данную проблему в части ограничения факторов-свойств, характерных для табличных матриц, можно решить через построение, особенно для текстовых матриц^{1,2}:

— секторных матриц, в случае данной статьи — текстовых секторных матриц (рис. 4);

¹ Отметим, что предлагаемые текстовые матрицы используют весь спектр логических операций с понятиями в различных комбинациях, в то время как существующие табличные текстовые матрицы бинарны и используют одну логическую операцию, в основном логическое сложение. Использование логических операций в работе с матрицами требует отдельных исследований.

² Предлагаемые матрицы являются способом визуализации факторного анализа.

— поликруглых матриц, разработанных на основе кругов Эйлера, в нашем случае текстовых поликруговых матриц (рис. 5 и 6). В экономических исследованиях широко применяются круги Эйлера для иллюстрации информации, в том числе соотношения рассматриваемых явлений, например S. Vernabè с помощью кругов Эйлера иллюстрирует взаимодействие участников ненаблюдаемой экономики в соответствующей схеме [16. С. 37];

— сетевых матриц, разработанных на основе теории графов и методов сетевого планирования, в нашем случае — текстовых сетевых матриц (рис. 7);

— пространственных матриц, которые в рамках данной статьи рассматривать не будем по вышеуказанным причинам.

Следует отличать предлагаемые матрицы от экономических моделей, которые представляют собой некие теоретические характерные абстракции некоторых элементов определенной системы, признаваемых исследователем главными, с отсечением второстепенных, с точки зрения исследователя, элементов, что позволяет получить упрощенное понимание изучаемой системы. Тем самым экономическая модель направлена на минимизацию рассматриваемых элементов системы. Идеальная модель описывает систему в целом минимальным количеством элементов.

Основная задача модели — получение общего представления о рассматриваемой системе.

Во-первых, предлагаемые матрицы являются в первую очередь методом изучения свойств определенной системы и направлены на практическое применение. Во-вторых, данные матрицы максимизирует количество анализируемых элементов системы.

Основная задача матрицы — получение максимально достоверной информации об изучаемой сис-

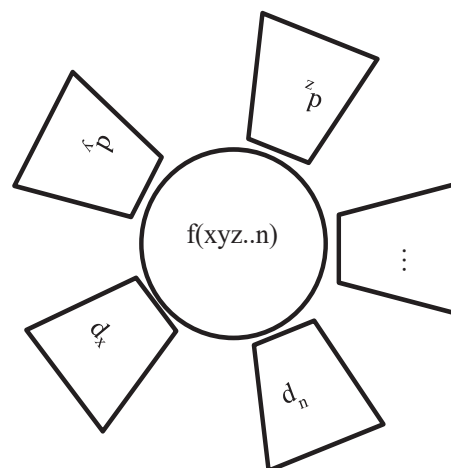


Рис. 4. Текстовая секторная матрица

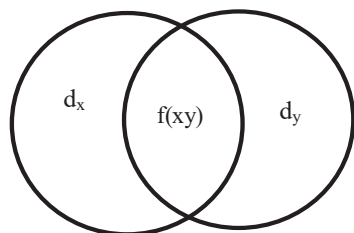


Рис. 5. Текстовая двухкруговая матрица

информации повышает достоверность (истинность) полученных выводов в результате анализа, соответственно, предлагаемые матрицы более эффективны и достоверны, чем существующие текстовые табличные матрицы, ограниченные двумя факторами-свойствами относительно одного свойства.

Данные матрицы отличаются от диаграмм, которые являются графическими изображениями, наглядно показывающими линейными отрезками или геометрическими фигурами соотношение между разными величинами¹, тем самым диаграммы являются способом визуализации числовых величин. Предлагаемые матрицы являются аналитическим инструментом и используют текстовый формат анализируемых соотношений разных величин, величины тоже имеют текстовый формат.

В предлагаемых матрицах возможно использование символического формата.

Отметим определенную визуальную схожесть предлагаемых текстовых матриц, в особенности текстовой секторной матрицы, и инфографики.

Основное различие предлагаемых текстовых матриц от инфографики заключается в том, что предлагаемые текстовые матрицы направлены на аналитические процедуры, а основная цель инфографики, по мнению J. Lankow [18], D. Newsom [19], A. Cairo [17], — визуализация информации для аудитории, при этом, как отмечает D. Newsom, в качестве средств инфографики наряду с изображениями используются графики, диаграммы, блок-схемы, таблицы, карты, списки [19].

Если исходить из того, что инфографика может быть использована для анализа, то можно утверждать, что предлагаемые текстовые матрицы являются развитием аналитического потенциала инфографики.

При применении текстовой секторной матрицы можно анализировать более двух свойств-факторов, что позволяет более точно определить изучаемое и/или получаемое свойство, чем в случае текстовой

табличной матрицы. Но данный вид матриц имеет ограничение, поскольку позволяет проводить анализ множества факторов-свойств относительно одного изучаемого и/или получаемого свойства. Данное ограничение можно преодолеть через использование текстовой поликруговой матрицы.

Примером использования текстовой секторной матрицы может быть, например, анализ следующих факторов-свойств: заработная плата, политический режим, цена на нефть, цены на зерно и т. д. — в отношении свойства платежеспособности и/или полученного в результате анализа нового свойства позволяет получить информацию и/или новые знания, необходимые для принятия управленческого решения.

Текстовая двухкруговая матрица (см. рис. 5) позволяет изучить/получить свойство $f(xy)$ относительно двух факторов-свойств — d_x и d_y , тем самым являясь визуальным преобразованием простейшей (базовой) текстовой матрицы.

Текстовая трехкруговая матрица (см. рис. 6) при анализе трех факторов-свойств d_x , d_y , d_z позволяет изучить/получить четыре свойства (состояния) — $f(xyz)$, $f(xy)$, $f(xz)$, $f(yz)$, при этом усеченная трехквдратная горизонтально-вертикальная текстовая табличная матрица позволяет изучить/получить три свойства. В случае текстовой четырехкруговой матрицы можно изучить/получить девять свойств, тогда как четырехквдратная горизонтально-вертикальная текстовая табличная матрица позволяет изучить/получить четыре свойства.

Текстовая трехкруговая матрица (см. рис. 6) при анализе трех факторов-свойств d_x , d_y , d_z позволяет изучить/получить четыре свойства (состояния) — $f(xyz)$, $f(xy)$, $f(xz)$, $f(yz)$, при этом усеченная трехквдратная горизонтально-вертикальная текстовая табличная матрица позволяет изучить/получить три свойства. В случае текстовой четырехкруговой матрицы можно изучить/получить девять свойств, тогда как четырехквдратная горизонтально-вертикальная текстовая табличная матрица позволяет изучить/получить четыре свойства.

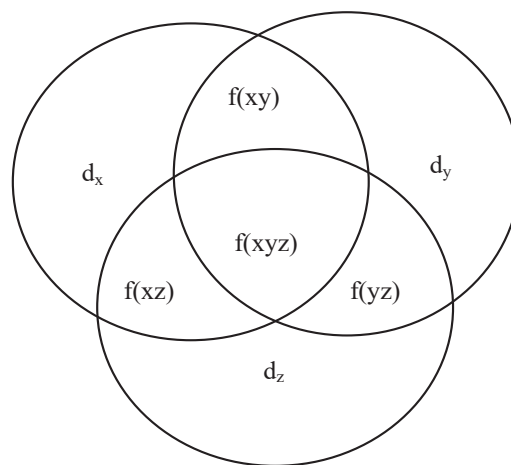


Рис. 6. Текстовая трехкруговая матрица

Но при увеличении факторов-свойств появляется определенная сложность восприятия текстовой круговой матрицы.

Примером использования текстовой трехкруговой матрицы может быть анализ следующих

¹Диаграмма (чертеж) / БСЭ (<http://bse.sci-lib.com/article026905.html>; дата обращения: 05.05.2020).

факторов-свойств: заработная плата, политический режим, цена на нефть — относительно свойства платежеспособности.

В данном случае с помощью текстовой трехкрупной матрицы (см. рис. 6) можно проанализировать следующие соотношения факторов-свойств относительно свойства платежеспособности и/или нового полученного свойства:

- факторы-свойства — заработная плата, политический режим, цена на нефть — $f(xyz)$;
- факторы-свойства — заработная плата, политический режим — $f(xy)$;
- факторы-свойства — заработная плата, цена на нефть — $f(xz)$;
- факторы-свойства — политический режим, цена на нефть — $f(yz)$.

Использование при анализе трех факторов-свойств с помощью табличной матрицы приводит к бесконечности анализа, которую можно проиллюстрировать рисунком (см. рис. 7) и преодолеваемой через аппроксимацию, приводящую к дисперсии управленческого решения и, соответственно, к увеличению степени ошибочности управленческого решения.

Сложность восприятия текстовой круговой матрицы при увеличении факторов-свойств возможно преодолеть через построение текстовой сетевой матрицы (рис. 8), позволяющей более комфортно проследивать и визуальнo воспринимать связи анализируемых факторов-свойств и изучаемого/получаемого свойства.

При этом возможно анализировать фактор-свойство как изучаемое/получаемое свойство; например, d_a на рис. 8 может являться как изучаемым/получаемым свойством относительно анализируемых факторов-свойств d_b, d_d, d_e, d_g , так и фактором-свойством для изучаемых/получаемых свойств d_b, d_d, d_e, d_g . Данная возможность изображена на рис. 8 двухсторонними орграфами. В случае если изучаемое/получаемое свойство не может быть фактором-свойством, это отображено односторонним орграфом; например, d_b является изучаемым/получаемым свойством относительно факторов-свойств d_c, d_g , а d_c, d_g , которые не могут быть изучаемыми/получаемыми свойствами относительно d_b .

Тем самым при использовании текстовой сетевой матрицы появляется обра-

тость анализа¹, что дает возможность изучить взаимное влияние факторов-свойств относительно друг друга.

Кроме того, текстовая сетевая матрица в отличие от остальных матриц позволяет отслеживать направленность факторов-свойств и изучаемых/получаемых свойств. Например, применение временной (темпоральной) направленности позволяет анализировать факторы-свойства изучаемых/получаемых свойств во временной динамике через присвоение временных значений орграфам, а также позволяет применить в аналитических процедурах свойства вектора, имеющего не только показатель, но и направленность².

Приведем пример использования текстовой сетевой матрицы в случае двухсторонних орграфов на анализе следующих факторов-свойств: заработная плата, политический режим, цена на нефть — относительно платежеспособности, где возможны следующие варианты анализа:

- факторы-свойства — заработная плата, политический режим, цена на нефть, свойство — платежеспособность;
- факторы-свойства — заработная плата, политический режим, платежеспособность, свойство — цена на нефть;

¹ Рассмотренные ранее матрицы имеют однонаправленность анализа факторов-свойств, то есть факторы-свойства анализируются только в отношении свойства.

² Отметим в качестве ремарки, что применение векторов при некоторой теоретической разработанности малоприменимо в практической деятельности, поскольку в экономике в основном используются показатели, имеющие дискретный характер. Графики, например, получают соединением дискретных показателей. Основная проблема использования вектора в экономических исследованиях — это выбор не только направления, но и плоскости направления вектора.

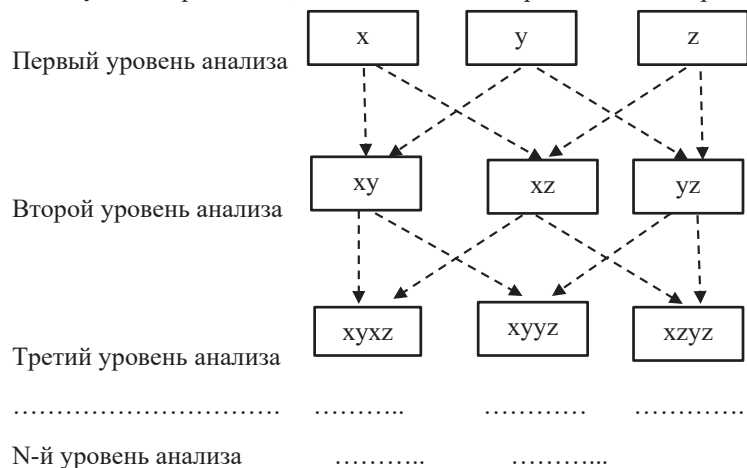


Рис. 7. Пример бесконечного анализа трех факторов с помощью табличной матрицы

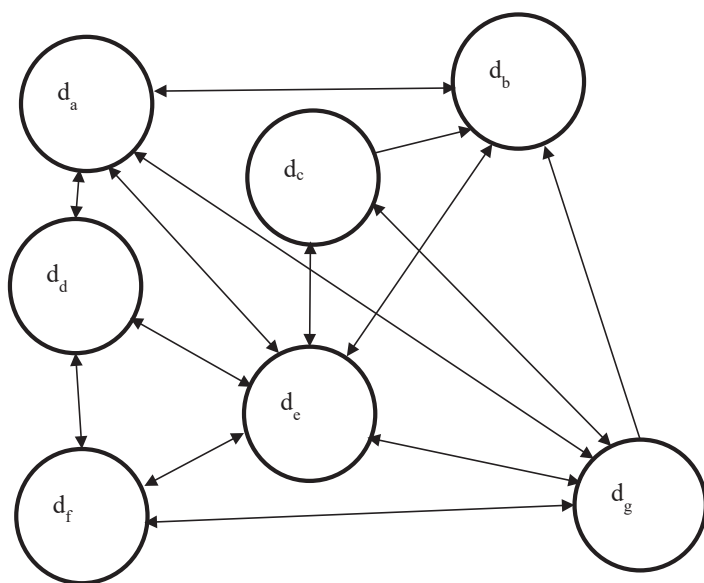


Рис. 8. Пример текстовой сетевой матрицы

— факторы-свойства — политический режим, цена на нефть, платежеспособность, свойство — заработная плата и т. д.

Использование текстовой сетевой матрицы позволяет получить больший объем информации для управленческих решений, чем остальные матрицы.

Рассмотренные теоретические основания и принципы построения табличных матриц позволяют строить матрицы для анализа любых анализируемых факторов-свойств, а не только использовать существующие варианты табличных матриц.

Применение матриц в стратегическом анализе — эффективный инструмент, но следует применять не только табличные матрицы, но и предложенные в настоящей статье секторные, круговые, сетевые матрицы, что повысит эффективность стратегического анализа, поскольку позволяют вовлекать в анализ большее количество информации. Следовательно, применение предлагаемых матриц позволяет принимать более взвешенные управленческие решения.

Список литературы

1. Клаузевиц К. О войне. М.: Госвоениздат, 1934.
2. Авдеев Д. Д., Турченко В. В. Применение матриц в экономике // Научное обозрение. Педагогические науки. 2019. № 4-3. С. 22—24.
3. Алимов М. Ш., Гичиев Н. С. Матричные методы стратегического планирования деятельности предприятия // Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. № 1 (14). С. 103—114.
4. Ахмедханова А. И., Кожемякина В. А., Мамаев И. И. Применение матриц в экономике // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 3—4.
5. Блинова Ю. Ю., Родина Е. В. Решение экономических задач матричным методом // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 5-2. С. 140—142.
6. Волгин А. В., Белашевский Г. Е. Матричный анализ в системе управления предприятием // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва. 2006. № 2-2 (10). С. 36—40.
7. Калмакова Н. А., Шаров А. А. Неявный матричный анализ на примере нормирования выработки рабочих-сдельщиков // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2012. № 44 (303). С. 57—61.
8. Калмакова Н. А. Управленческие решения, принимаемые на основе результатов матричного анализа платежеспособности и деловой активности предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2010. № 20 (196). С. 88—94.
9. Кустов Е. Ф. Матричный метод анализа двухсекторной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 18 (225). С. 58—64.
10. Кустов Е. Ф. Матричный метод анализа влияния коррупции на экономику // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 31 (238). С. 47—55.
11. Логинов Г. В., Попов Е. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2. С. 3—15.
12. Шаповалова С. А. Финансовый анализ динамики балансовых отчетов на основе матричной модели // Terra Economicus. 2010. Т. 8, № 4-2. С. 91—97.
13. Ямилов Р. М. Методика расчета рентабельности в организациях рыболовства // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 12. С. 46—51.

14. Алексеева Н. А., Ямилов Р. М. Управление эффективностью деятельности организации в речном рыболовстве: монография. Екатеринбург; Ижевск: Ин-т экономики Уральского отделения РАН, 2012.
15. Anthony R N. Planning and Control: a Framework for Analysis. Cambridge MA: Harvard University Press, 1965.
16. Bernabè S. Informal Employment in Countries in Transition: A conceptual framework. London: London School of Economics, 2002. 64 p.
17. Cairo A. The Functional Art: An introduction to information graphics and visualization. Berkeley, CA: New Riders, 2012. 384 p.
18. Lankow J., Ritchie J., Crooks R. Infographics: The Power of Visual Storytelling. Wiley, 2012. 264 p.
19. Newsom D., Haynes J. Public Relations Writing: Form & Style. Boston: Wadsworth Cengage Learning, 2010. 448 p.
20. Gorry G. A., Scott M., Michael S. A. framework for management information systems // Sloan Management Review: journal, Massachusetts Institute of Technology. 1971. Vol. 13. P. 21—36.

Сведения об авторе

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 134—143.

THEORETICAL PRINCIPLES OF MATRIX CONSTRUCTION AND USE IN STRATEGIC ANALYSIS

R. M. Yamilov

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

The use of matrices in strategic analysis is presented. The author proposes the following classification of management by planning horizon: operational management, tactical management, taxiarchic management, strategic management. The characteristic features of management types are indicated. The paper contains theoretical principles of matrix construction. Table and text matrices are highlighted. The use of text matrices in strategic management is justified. The classification of tabular text matrices is carried out. The analytical limit of the use of text table matrices is revealed. The use of other types of text matrices is suggested. Text sector matrices, text circular matrices, and text network matrices have been developed. The sector matrix allows you to use a variety of factors-properties when studying/obtaining the analyzed property. The use of a circular matrix allows you to increase the number of analyzed factors-properties and studied / obtained properties. The reversibility of the analysis when using a network text matrix is revealed.

Keywords: *management, strategic analysis, matrix, analysis, matrix analysis.*

References

1. Klauzevits K. (1934) O voyne [About the war]. Moscow, Gosvoyenizdat [in Russ.].
2. Avdeyev D. D., Turchenko V. V. (2019) *Nauchnoye obozreniye. Pedagogicheskiye nauki*, no. 4-3, pp. 22—24 [in Russ.].
3. Alimov M. S., Gichiyev N. S. (2008) *Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki*, no. 1 (14), pp. 103—114 [in Russ.].
4. Akhmedkhanova A. I., Kozhemyakina V. A., Mamayev I. I. (2015) *Mezhdunarodnyy studencheskiy nauchnyy vestnik*, no. 3—4 [in Russ.].
5. Blinova Y. Y., Rodina Y. V. (2014) *Sovremennyye naukoymkiye tekhnologii*, no. 5-2, pp. 140—142 [in Russ.].
6. Volgin A. V., Belashevskiy G. Y. (2006) *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo aerokosmicheskogo universiteta im. akademika S. P. Korolova*, no. 2-2 (10), pp. 36—40 [in Russ.].

7. Kalmakova N. A., Sharov A. A. (2012) *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, no. 44 (303), pp. 57—61 [in Russ.].
8. Kalmakova N. A., Zubkova O. V. (2010) *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, no. 20 (196), pp. 88—94 [in Russ.].
9. Kustov Y. F. (2011) *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, no. 18 (225), pp. 58—64 [in Russ.].
10. Kustov Y. F. (2011) *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, no. 31 (238), pp. 47—55 [in Russ.].
11. Loginov G. V., Popov, Y. V. (2004) *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 2 pp. 3—15 [in Russ.].
12. Shapovalova S. A. (2010) *Terra Economicus*, vol. 8. no. 4-2, pp. 91—97 [in Russ.].
13. Yamilov R. M. (2011) *Bukhuchet v sel'skom khozyaystve*, no. 12, pp. 46—51 [in Russ.].
14. Alekseyeva N. A., Yamilov R. M. (2012) *Upravleniye effektivnost'yu deyatel'nosti organizatsii v rechnom rybolovstve* [Management of the effectiveness of the organization in river fishin]. Yekaterinburg; Izhevsk, Institut ekonomiki Ural'skogo otdeleniya RAN [in Russ.].
15. Anthony R N. (1965) *Planning and Control: a Framework for Analysis*. Cambridge MA, Harvard University Press.
16. Bernabè S. (2002) *Informal Employment in Countries in Transition: A conceptual framework*. London, London School of Economics. 64 p.
17. Cairo A. (2012) *The Functional Art: An introduction to information graphics and visualization*. Berkeley, CA, New Riders. 384 p.
18. Lankow J., Ritchie J., Crooks R. (2012) *Infographics: The Power of Visual Storytelling*. Wiley. 264 p.
19. Newsom D., Haynes J. (2010) *Public Relations Writing: Form & Style*. Boston, Wadsworth Cengage Learning. 448 p.
20. Gorry, G. A., Scott M., Michael S. (1971) *Sloan Management Review: journal, Massachusetts Institute of Technology*, vol. 13, pp. 21—36.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

М. С. Казадаев¹, С. А. Банников²

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

²Финансовый университет при Правительстве РФ, ФГУП «Госкорпорация по ОрВД», Москва, Россия

Рассмотрено понятие стратегии управления персоналом, выделены его характерные черты, приведены перечень стратегий управления персоналом и их взаимосвязь с видами организационных стратегий, применимых как в мировой практике, так и в условиях российской практики. Также выделены основные черты российской системы управления персоналом согласно исследованию CRANET и основные проблемы в системе управления персоналом, которые можно подразделить как на общие, присутствующие в российской практике некоторое время, так и на специфические, связанные с пандемией коронавируса в России, приведены обзоры исследований управления персоналом в настоящих условиях. В соответствии с этим предложены меры по возможному преодолению ряда проблем как общих, так и специфических.

Ключевые слова: стратегия управления персоналом, CRANET, проблемы управления персоналом, пандемия.

Известно, что на сегодняшний день любое предприятие осуществляет свою деятельность, преследуя определенные цели и задачи: будь то получение прибыли, достижение общественных благ и положительных эффектов или же реализации услуг населению. Однако для того, чтобы успешно справиться с поставленными целями, предприятию необходимо осуществлять поиск и наем квалифицированных под деятельность организации сотрудников. Но в сегодняшних реалиях, когда человек является достаточно ценным ресурсом для компаний, предприятиям необходимо строить такую систему управления персоналом, в которой работники смогут реализовывать свои способности наиболее эффективно, что позволит организации быть конкурентоспособной при прочих равных условиях. С этой целью на многих предприятиях разрабатывается стратегия управления персоналом, определяющая своего рода нормы и стандарты управления персоналом в данной организации.

А. Я. Кибанов под стратегией управления персоналом понимает прежде всего разработанное руководящим составом предприятия направление действий, необходимых для достижения долгосрочных целей в разрезе создания и формирования высокопрофессионального и сплоченного коллектива, а также по части синергии долгосрочных задач и ресурсных возможностей фирмы. Таким образом, можно сказать, что стратегия управления персоналом так или иначе вытекает из «генеральной» стра-

тегии развития компании, более подробно отвечая на вопросы касательно управления человеческими ресурсами в данной организации [4].

Как уже сказано, стратегия управления персоналом является подчиненной генеральной стратегии, должна отталкиваться от нее, на ней базироваться. Однако, как считают многие исследователи, данные виды стратегий должны разрабатываться вместе, что, в свою очередь, положительно повлияет на роль компании на рынке. Благодаря такому построению стратегий руководители по управлению персоналом будут вовлечены в решение стратегических задач, что в итоге скажется на их возможности решать определенного рода задачи в контексте персонала самостоятельно.

М. Портер в своих трудах выделяет следующие виды стратегий:

1. Стратегия дифференциации, при которой предприятие концентрирует свои силы на нескольких направлениях производства продукта. Исходя из этого можно сказать, что кадровых стратегий такого типа можно встретить бесчисленное множество — в зависимости от спецификации организации, а потому-то стратегия по управлению персоналом такого рода должна базироваться на привлечении персонала узкой специализации и с высокими профессиональными качествами.

2. Стратегия лидерства в низких издержках, при которой предприятие, осуществляя экономию на постоянных затратах, получает дополнительную

прибыль. В данном случае стратегия по управлению персоналом будет заключаться в поиске работников массовых профессий с посредственным уровнем профессиональных компетенций, поскольку необходимости в высокопрофессиональных кадрах у данных предприятий не возникает.

3. Стратегия фокусирования, которая говорит о том, что предприятие в данном случае концентрирует свои усилия на определенной нише рынка, занимая ее. Кадровая стратегия в данном случае будет базироваться в зависимости от типологии предприятия и выбранной им стратегии: дифференциации или же экономии на издержках [8].

Выделяют следующие пять организационных стратегий:

1. Предпринимательская стратегия, при которой роль стратегии управления персоналом заключается в поиске новаторских кадров, которые будут достаточно инициативны и рискованны. В данном случае можно выделить следующие составляющие: в разрезе набора кадров: привлечение людей, готовых пойти на риск; вознаграждение производится на конкурентной основе, однако с учетом интересов работника; оценка по итогам деятельности; развитие носит, скорее, неформальный характер, ориентация на наставника.

2. Стратегия прибыльности, при которой роль стратегии управления персоналом базируется на количестве кадров и его эффективности в достаточно краткие сроки. Поиск и наем кадров организациях, пользующихся такой стратегией, достаточно жесткий, вознаграждение происходит согласно результатам деятельности каждого работника, основывается на внутриорганизационных представлениях о справедливости, оценка базируется на результате, чаще всего является довольно продуманной.

3. Стратегия динамического роста, при которой роль стратегии управления персоналом в поиске верных кадров, готовых достаточно быстро реагировать на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды, а также способных к взаимодействию и сотрудничеству с другими членами коллектива. Набор кадров заключается в поиске и привлечении верных людей, готовых пойти на риск и способных приспосабливаться к изменяющимся условиям, вознаграждение по справедливости, оценка базируется на поставленных организацией критериях, достаточно жестких.

4. Циклическая стратегия, при которой роль стратегии управления персоналом заключается в поиске перспективных кадров, готовых к гибким изменениям, а также к достижению долгосрочных

целей. Набор кадров в данном случае заключается в найме разносторонних работников, вознаграждение — по системе стимулов и заслуг, оценка — по результатам деятельности, развитие преследует тщательный отбор претендентов на ту или иную должность.

5. Ликвидационная стратегия, при которой роль стратегии управления персоналом заключается в поиске и найме рабочих на короткий промежуток времени, желательно без прикрепления к организации. Набор кадров в организациях, придерживающихся данной стратегии, либо отсутствует, либо же нанимаются специалисты довольно узких специальностей. Оплата труда без стимулов, исключительно по договоренности. Обучение практически отсутствует, продвижение по карьерной лестнице возможно, однако работник подвергается тщательной проверке навыков и способностей [5; 11].

Вопросом исследования взаимосвязи стратегий управления персоналом с организационными стратегиями занимались М. Марчингтон и А. Уилкинсон, взяв за базис исследование организационных стратегий С. Сноу и Р. Майлса [1]. Они выделили три типа стратегий управления персоналом: стратегия защитника, стратегия изыскателя и стратегия аналитика. Так, например, в стратегии защитника (большой объем выпуска, стремление к централизации, строгие рамки контроля) роль стратегии управления персоналом заключается в строгом наборе кандидатов (доступ извне достаточно ограничен, преобладание найма по связям), постоянном обучении кадров (с целью повышения их эффективности и реагирования на «внештатные» ситуации) и достаточно проработанной системе материальной и нематериальной мотивации; в стратегии изыскателя (постоянное совершенствование, гибкое реагирование на изменения рыночных условий) роль стратегии управления персоналом заключается в довольно проработанном порядке отбора и приема кадров (посредством различных собеседований, психологических тестов, анкетирования и т. д.), обучении кадров с целью их самосовершенствования (потребность в обучении обычно возникает в том случае, если организация сочтет это нужным), при этом система материального вознаграждения, как правило, довольно тесно связана с результативностью; в стратегии аналитика, как правило, находят свое отражение две вышеописанные стратегии, поскольку организации, использующие такой тип стратеги, как комбинируют организационные цели и задачи, так

и определяют комбинированный набор требований к управлению персоналом [2].

Впоследствии И. Б. Гурков, основываясь на результатах исследования С. Сноу, Р. Майлса, М. Марчингтона и А. Уилкинсона, анализирует российские организации разных сфер бизнеса и предлагает свою типологию взаимосвязи организационных стратегий и стратегий управления персоналом:

1. Стратегия защитника (качества или издержек), роль управления персоналом в которой сводится к набору персонала приоритетно на мелкие должности с целью продвижения кадров по карьерной лестнице, ориентации на низкой текучести кадров и сохранении кадровой стабильности, на постоянном процессе обучения кадров, при этом оценка работников производится с акцентом на их моральные качества (добросовестность, исполнительность и т. д.).

2. Стратегия диверсифицированного анализатора (компании, функционирующие с разнообразным товаром на разных рынках) и стратегия интегрированного анализатора (компании, входящие на новые рынки с качеством продуктов выше конкурентного), в которых роль управления персоналом сводится к найму кадров на все вакантные специальности (осуществляется в основном за счет переманивания необходимых специалистов из компаний-конкурентов путем повышенных материальных бонусов и более выгодных условий), обучение довольно разнопланово, нацелено на повышение инновационных процессов внутри компании, оценка персонала обычно производится по четко определенным компанией показателям.

3. Стратегия проспектора (инновационные компании, предлагающие новый продукт на том или ином рынке), в которой роль управления персоналом заключается в поиске и отборе разноплановых кадров, готовых пойти на достаточно большие риски (в случае неудачи компании или проекта), а также в постоянном обучении персонала с возможностью перепрофилирования под новые условия (в случае изменения технологии производства продукта, перепрофилировании компании и т. д.), оценка кадров, как правило, происходит по методике 360 градусов [9].

Обычно разработка стратегии управления персоналом происходит на основе изучения и глубокого анализа факторов среды внешней и внутренней. В результате происходит процедура SWOT-анализа, по итогам которого предприятие выделяет сильные

и слабые стороны, а также возможности и вероятные угрозы в управлении персоналом.

Исходя из практического опыта многих предприятий можно заметить, что какой-то определенной стратегии компании не придерживаются, напротив, они используют комбинацию тех или иных стратегий, что позволяет им успешно функционировать на рынке. Таким образом, условно можно выделить три стратегии: стратегию наступления, стратегию наступления и обороны (умеренные темпы развития компании) и стратегию выживания (в случае сокращения деятельности).

В ходе анализа различных публикаций по тематике управления персоналом в различных странах выявлено, что большая часть опирается на результаты международного исследования практик управления персоналом Cranfield Network on Comparative Human Resource Management или же CRANET, который проводится Крэнфилдской школой менеджмента. В качестве приоритетной цели CRANET ставит достоверное описание рутин в управлении персоналом для последующего их сравнения в различных странах. Исследование осуществляется путем анкетирования-опроса руководителей по персоналу различных компаний. В ходе этого опроса участники отвечают на такие вопросы, как развитие сотрудников, деятельность в разрезе управления персоналом предприятия, возможные льготы и компенсации, порядок поиска и приема сотрудников, осуществление коммуникации в коллективе, а также предоставляют информацию о предприятии.

Выполненный анализ данных по ключевым параметрам, представляющим систему управления персоналом, включает в себя также и межстрановое сравнение, что, в свою очередь, позволяет охарактеризовать общие и специфичные черты российской модели управления персоналом [3]:

1. Роль в управленческой иерархии линейных менеджеров в разрезе вопросов касательно кадров и специализированных кадровых подразделений в России относительно выше, чем странах Восточной Европы.

2. Российская система управления персоналом по многим параметрам в основном соответствует общепризнанным мировым стандартам (например, в низкой доле затрат на сотрудников в операционных издержках и в компетенции линейных менеджеров) и по своей сути близка к системе управления в таких странах, как Сербия и Болгария.

3. В приемах использования рабочего времени в российской системе управления персоналом

присутствует советская методика, однако на сегодняшний день в условиях прогресса в данной области она усовершенствована во многом благодаря появлению срочных контрактов и случайной занятости.

4. Низкая формализация оценки персонала и довольно гибкая система использования рабочего времени на сегодняшний момент являются одними из структурных черт российской системы управления, чему, собственно, также способствует немалая роль линейных менеджеров.

5. В связи с тем, что уровень охвата предприятий формализованными системами оценки ниже, чем в других странах, линейные менеджеры обретают дополнительные рычаги контроля по отношению к сотрудникам.

Также, по мнению ряда исследователей, на современном этапе в российской системе управления персоналом имеются определенные проблемы. Особенно остро ряд этих проблем ощущается в период пандемии. Среди них можно выделить [6; 7; 10]:

1. Дефицитные профессии, из чего вытекает проблема с поиском необходимых специалистов.

2. Завышенные требования к молодым специалистам на рынке труда, скептическое отношение многих работодателей к такому ресурсу в разрезе его эффективности.

3. Отсутствие финансовых ресурсов на ведение организационной деятельности, умышленное сокращение работодателем штата, зарплат и различных бонусов, невыплата этих бонусов в оговоренные сроки. Сюда также можно отнести и перекладывание обязанностей уволенных работников на имеющихся без компенсационных выплат, и как возможный итог — падение в эффективности деятельности определенных сотрудников.

4. Проблема долгосрочного планирования в разрезе численности кадров, особенно в период пандемии, когда многие предприятия вынуждены гибко реагировать на сложившуюся ситуацию и изменять как стратегию управления персоналом, так и в целом общую организационную стратегию.

5. Быстрые темпы роста технологии производства, предоставления услуг, появление новых видов деятельности, что приводит к вынужденному сокращению штата сотрудников в связи с данными изменениями, и т. д.

6. Сокращение во многих организациях программ по обучению и повышению квалификации и т. д.

7. Оппортунизм в системе управления персоналом и т. д.

Так, например, Д. А. Плетнев и Е. В. Николаева рассматривали взаимосвязь расходов на оплату труда и успешности бизнеса. В ходе исследования ими выявлено, что в принципе на малых и средних предприятиях отношение к человеческому капиталу как к ресурсу несколько выше, чем, например, на крупных. Также руководители многих российских предприятий признают, что кадры являются неотъемлемой частью организации и наиболее ценным ресурсом, однако на деле свои слова ничем не подкрепляют: в успешных организациях доля средств на оплату труда в выручке меньше, чем у менее успешных, при этом достижение той самой успешности, как отмечают авторы, находит свое отражение в повышении материальной части топ-менеджмента этих организаций [7].

Проблему оппортунизма в российских компаниях рассматривали Д. А. Плетнев и Е. В. Козлова. В работе [6] авторы выделили три причины: неполноту контрактов, информационную асимметрию и трансакционные издержки. Особенно важными в контексте данной работы выделим неполноту контрактов и информационную асимметрию. Авторы указывают, что при неполноте контрактов возникают своего рода спорные моменты между сотрудниками и работодателями, что, в свою очередь, приводит к преобладанию контроля принципалов над агентами (установление большего количества часов, работа сверхурочно, а также всевозможные ухищрения по части оплаты труда рабочих). Данная проблема носит особенно острый характер на сегодняшний день, когда многим сотрудникам приходится работать за других, перенимать на себя часть их обязанностей (при этом не имея в основном возможности обучиться) при той же ставке заработной платы. Также и в случае информационной асимметрии возникают определенной рода проблемы проявления оппортунизма различными группами (в условиях пандемии, например, когда многие работники переведены на дистанционный вариант осуществления своей деятельности, они могут пользоваться своим положением в своих целях, намеренно раскрывая недостоверную информацию работодателю касательно своей деятельности).

Если говорить о стратегии управления персоналом в период пандемии, то логично сказать о пересмотре ее ключевых параметров в связи с глобальным изменением рабочих процессов на многих предприятиях. Так, например, в электронной версии газеты «Ведомости» М. Подцероб в статье «Как пандемия повлияла на российский рынок

труда» отмечает, что часть работодателей (на начало пандемии и закрытия многих предприятий различных отраслей) прекратили поиск и наем сотрудников, а расходы на персонал снизились в 75% компаний, участвующих в опросе (в основном за счет отмены корпоративных, тимбилдинговых мероприятий и снижения затрат на обучение персонала)¹.

На электронном ресурсе международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги (КПМГ) отмечается, что большинству предприятий, участвующих в опросе, удалось гибко среагировать на предстоящие изменения и перевести работников на удаленную работу (в основном это удалось сделать крупным компаниям и компаниям с довольно проработанной системой бизнес-процессов). На многих предприятиях руководителями были введены графики сменного режима, компромиссного сокращения материальных бонусов, а также перевода части сотрудников в оплачиваемый отпуск. Но, как отмечается, многие компании не планируют кардинального изменения стратегии управления персоналом ввиду причин неопределенности предстоящих изменений².

Е. Ухова, партнер EY и руководитель отдела консультирования по управлению персоналом в СНГ, в своей работе отмечает ключевые вопросы для работодателей в разрезе управления персоналом. Среди таковых можно выделить оценку влияния пандемии на людей и организацию, перемещение сотрудников, осуществление защитных мер сотрудников, процессы организации работы и обеспечение устойчивости бизнес-процессов. То, насколько детально будут рассмотрены эти элементы, позволит работодателю наиболее эффективно перестроить стратегию управления персоналом и в целом общую организационную ситуацию в соответствии текущими изменениями³.

¹ Подцероб М. Как пандемия труда повлияла на российский рынок труда (<https://www.vedomosti.ru/management/articles/2020/04/01/826854-kak-pandemiya-rinok-truda>).

² Действия HR в ситуации пандемии (исследовательский центр портала KPMG.ru: <https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2020/03/hr-actions-in-pandemic-survey.html>).

³ Ухова Е. Как позаботиться о своих сотрудниках и сохранить эффективность бизнеса в период пандемии коронавируса? (https://www.ey.com/ru_ru/workforce/key-hr-questions-during-covid-19).

Согласно исследованию информационного ресурса rbc.ru, некоторые эксперты отмечают, что на сегодняшний день вынужденный перевод работников на удаленную работу является своего рода экспериментом, однако они не отменяют того факта, что работодатели, довольные результатом деятельности своих сотрудников, вполне вероятно, оставят такой формат, внедрив на своих предприятиях новую систему гибких офисов, цель которых — поддержка бизнеса только по ключевым параметрам в определенный момент⁴.

Поэтому, если говорить о выборе стратегии управления персоналом в данный момент, следует учесть всевозможные проблемы, присутствующие в российской практике, а также влияние пандемии на образ ведения бизнеса. На наш взгляд, чтобы предприятиям успешно функционировать в данный момент, им необходимо: сформировать базы обучения и переподготовки кадров, заключить договоры на взаимовыгодных условиях с организациями, осуществляющими эту деятельность (на данный момент только крупные компании способны устранить этот пробел); сформировать методику оценки деятельности сотрудников, придерживаясь мировых стандартов в этой области, а также реализовать способы информирования рабочих о результатах с целью их последующей мотивации (в том числе с целью борьбы с оппортунизмом в компании); сформировать у служащих стратегический образ мыслей посредством внедрения изменений в корпоративную культуру предприятия; расширить инструментарий моральной и материальной стимуляции кадров, также опираясь на международные практики (сейчас на многих предприятиях малого и среднего звена можно наблюдать упрощенную систему KPI, которая хоть и зарекомендовала себя, однако в российских реалиях данная методика не позволяет добиться необходимого уровня сплочения коллектива организации и, как следствие, повышения эффективности компании в целом), при этом характер процесса сплочения коллектива должен быть разработан работодателем особенно детально и аккуратно, дабы не допустить противоречия с действующими в условиях пандемии правилами.

⁴ Как управлять бизнесом в разгар пандемии (исследовательский центр портала rbc.ru: <https://pro.rbc.ru/collections/5e73b1549a7947ec7519ecdc>).

Список литературы

1. Marchington M., Wilkinson A. *People Management and Development (People & organizations)*. New-York: McGraw-Hill Education, 2003. 604 p.
2. Miles R. E., Snow C. C., Meyer A. D., Coleman H. J. Jr. *Organizational strategy, structure, and process* // *Acad Manage Rev.* 1978. Vol. 3 (3). P. 546—562.
3. Зеленова О. И. Система управления персоналом в российских компаниях (итоги российской части международного исследования практик управления персоналом CRANET) // *Управление человеческими ресурсами — основа инновационной экономики*. 2010. № 2. С. 25—29.
4. Кибанов А. Я., Ивановская Л. Н.; *Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом* / ред. А. Я. Кибанов. М.: Проспект, 2014. 60 с.
5. Шапиро С. А., Шатаева О. В. *Основы управления персоналом: учеб. пособие*. М.: Кнорус, 2016. 208 с.
6. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Особенности проявления оппортунизма в российских корпорациях // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 27. С. 74—80.
7. Плетнев Д. А., Николаева Е. В. Успешность малого и среднего бизнеса в России и социальная ответственность его руководителей // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2016. № 6. С. 128—138.
8. Портер М. Е. *Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ.* М.: Альпина Паблишер, 2019. 716 с.
9. Гурков И. Б. *Стратегический менеджмент организации: учеб. пособие*. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. 208 с.
10. Харченко В. Л. *Стратегический менеджмент: учебник*. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. 384 с.
11. Аксенова Е. А., Базаров Т. Ю., Б. Л. Еремин [и др.]. *Управление персоналом: учеб. для вузов* / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2015. 561 с.

Сведения об авторах

Казадаев Максим Сергеевич — магистрант Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. max6r@mail.ru

Банников Сергей Александрович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и психологии Финансового университета при Правительстве РФ, заместитель директора по управлению персоналом ФГУП «Госкорпорация по ОрВД, Москва, Россия. sabann@bk.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences*. Iss. 69. Pp. 144—150.

PANDEMIC PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGY

M. S. Kazadayev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. max6r@mail.ru

S. A. Bannikov

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Federal State Unitary Enterprise «State Internal Affairs Corporation», Moscow, Russia. sabann@bk.ru*

The paper presents the concept of HR management strategy, highlights its characteristics, and also provides a list of HR management strategies and their interrelation with the types of organizational strategies applicable both in the world practice and in the Russian practice. The main features of the Russian HR management system according to the CRANET study and the main problems in the HR management system that can be subdivided into both general ones that have been present in the Russian practice for some time and specific ones related to the coronavirus pandemic in Russia are also singled out. The reviews of the HR management research in the present conditions are given. Accordingly, measures are proposed for possible overcoming a number of problems, both general and specific.

Keywords: *personnel management strategy, CRANET, personnel management problems, pandemic.*

References

1. Miles R. E., Snow C. C., Meyer A. D., Coleman H. J. Jr. (1978) *Acad Manage Rev.*, vol. 3 (3), pp. 546—562.
2. Marchington M., Wilkinson A. (2003) *People Management and Development (People & organizations)*. McGraw-Hill Education. 604 p.
3. Zelenova O. I. (2010) *Upravleniye chelovecheskimi resursami — osnova innovatsionnoy ekonomiki*, no. 2, pp. 25—29 [in Russ.].
4. Kibanov A. Y., Ivanovskaya L. N. (2014) *Upravleniye personalom: teoriya i praktika. Kadrovaya politika i strategiya upravleniya personalom* [Personnel management: theory and practice. Personnel policy and strategy of personnel management]. Moscow, Prospect. 60 p. [in Russ.].
5. Porter M. E. (2019) *Konkurentnoye preimushchestvo. Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' yego ustoychivost'* [Competitive Advantage. How to achieve high result and ensure its sustainability]. Moscow, Alpina Publisher. 716 p. [in Russ.].
6. Shapiro S. A., Shatayeva O. V. (2016) *Osnovy upravleniya personalom: uchebnoye posobiye* [Basics of personnel management: a training manual]. Moscow, Knorus. 208 p. [in Russ.].
7. Pletnev D. A., Kozlova E. V. (2010) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 27, pp. 74—80 [in Russ.].
8. Pletnev D. A., Nikolayeva E. V. (2016) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 6, pp. 128—138 [in Russ.].
9. Gurkov I. B. (2001) *Strategicheskiy menedzhment organizatsii* [Strategic management of the organization]. Moscow, CJSC «Intel-SynteZ» Business School. 208 p. [in Russ.].
10. Kharchenko V. L. (2012) *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic Management]. Moscow, Moscow Academy of Finance and Industry. 384 p. [in Russ.].
11. Aksenova E. A., Bazarov T. Yu., Eremin B. L. [et al.]. (2015) *Upravleniye personalom* [Management of personnel: a textbook for universities]. Moscow, Unity-Dana. 561 p. [in Russ.].

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

INTERDISCIPLINARY RESEARCH

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 151—160.

УДК 94
ББК 65.03(7)

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10618

ВТОРАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА КАК ГЛАВНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА РАЗВИТИЯ АМЕРИКАНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (1939—1945)

В. Н. Минат¹, А. Г. Ченик²

¹Рязанский государственный агротехнологический университет им. П. А. Костычева, Рязань, Россия

²Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина, Рязань, Россия

Цель настоящего исследования состоит в выявлении тенденции развития американской промышленности в разрезе стабилизации и ускорения экономического развития США и структурных изменений национального производственного комплекса в годы Второй мировой войны за счет роста военно-промышленной составляющей. Для достижения поставленной цели необходимо последовательно решить ряд задач, важнейшей из которых авторам видится усиленное осуществление исторического статистико-экономического анализа основных показателей развития американской промышленности в интересующий нас период, с последующей интерпретацией полученных результатов, исходя из некоторых методологических положений, характеризующих направления экономического развития.

Ключевые слова: *Вторая мировая война, промышленность США, экономический кризис, милитаризация промышленности США, монополизация производства, концентрация промышленного производства, государственно-монополистическое регулирование, плановое регулирование экономики.*

«Во многих отношениях Вторая мировая война не была несчастьем для Соединенных Штатов... в ней были некоторые моменты, которые США приветствовали: ликвидация безработицы, общее повышение доходов и расцвет деловой активности» — вот так, рассудительно и по-деловому, в марте первого послевоенного, 1946 г. экономикополитический еженедельник «Бизнес Уик» (Business Week), печатный орган американского финансового капитала, оценил «некоторые итоги» самой страшной рукотворной бойни в мировой истории. Мы не ставим перед собой задачу раскрыть причины развязывания Второй мировой войны, не станем указывать на мотивы тех, кто был заинтересован (скрытно и явно) в ее начале, опускаем двойную дипломатию правящих кругов и национальных элит стран Запада в предвоенный, военный и послевоенный периоды, не рассматриваем экономические связи мирового капитала с германским национализмом, итальянским фашизмом, испанским франкизмом и японским милитаризмом. Все это хорошо известно сейчас, через 75 лет после Великой Победы над «отребьем человечества», возомнившим себя «сверхлюдьми».

При этом сама собой выявляется актуальная и по сей день проблема, которую можно условно

озвучить, исходя из известного латинского выражения: «Ищи кому выгодно» (Is fecit cui prod-est). Она остро звучит хотя бы потому, что нельзя не отметить в истории XX в. тот самый момент, когда крупнейшая заокеанская (по отношению к «старушке Европе») капиталистическая страна Соединенные Штаты Америки окончательно стала глобальной монополией, образовавшейся за счет сращивания государства и крупного бизнеса, разрешающей перманентно возникающие внутренние противоречия за счет внешней экспансии, в том числе «экспансии стандартов», посредством которой Соединенные Штаты установили свои правила на международных рынках, и именно американские правовые нормы и традиции приобрели международный характер, что сделало их, как заметил М. Г. Делягин, «не только наиболее сильным участником глобальной конкуренции, но и “играющим судьей”» [7. С. 165].

Более того, как верно подметили В. И. Бархатов и Д. А. Плетнев: «Капитализм виделся единственным работающим способом общественного устройства, а те, кто говорил о его скорой гибели, выглядели маргиналами от науки, популистами или ретроградными. ...Рыночный “хаос”, в стабильной среде эффективно справляющийся с распределением

ресурсов и практически никак — с их бережным использованием, при появлении глобального неожиданного вызова отреагировал ровно так, как и должен был (но не как ожидали многие его защитники). А именно — паникой и «сбрасыванием балласта» в виде работников, непрофильных видов деятельности, целых отраслей, обрубанием глобальных цепочек поставок и т. п. То, что еще недавно казалось поступательным устойчивым движением вперед, с циклическими колебаниями, амортизирующими внешние шоки, оказалось лишь временным» [3. С. 7].

Эта цитата относится к началу 2020 г. Интересно, что именно так можно охарактеризовать общую экономическую ситуацию, сложившуюся в американской экономике почти сто лет назад, как раз в преддверии Второй мировой войны.

В 1920—30-х гг. США становятся наиболее развитой капиталистической страной мира. Вместе с тем американское национальное хозяйство отличается наибольшей неустойчивостью и наиболее резкими циклическими колебаниями. Так, например, в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. объем промышленного производства США сократился на 46%, в то время как в капиталистических странах Европы производство сократилось на 30%. Даже по официальным данным, в результате сокращения производства за годы кризиса США недополучили 181,7 млрд долл., то есть примерно столько же, сколько они потратили на свое участие во Второй мировой войне. Недополученной в результате кризиса продукции хватило бы для нормального существования большой страны с населением в 17,6 млн семей (то есть около 70 млн чел.)¹.

Кризис сменился депрессией, названной «великой», а уже в 1938 г. начался новый кризис, развитие которого было прервано началом Второй мировой войны.

Американские исследователи провели колоссальную работу с целью прославления тех «плановых» мероприятий, которые пытались осуществить правительство США в рамках «нового курса» (New Deal) Ф. Рузвельта, с тем, чтобы вывести хозяйство страны из тисков экономического кризиса. С этой целью в государственном аппарате США был создан целый ряд регулирующих и планирующих органов. Некоторые экономисты и общественные деятели утверждали, что *планирование и част-*

ная собственность на средства производства вполне совместимы, и объявляли эти мероприятия Рузвельта «новым этапом в развитии капитализма, периодом планового капитализма», как позиционирует этот период американский экономист Ребекка Каннингем [1. Р. 89].

Однако регулирование экономики Соединенных Штатов в годы довоенных кризисов 1920—30-х гг. нисколько не противоречило интересам крупнейших американских монополий. Уже в 1935 г., когда хозяйство США начало понемногу выходить из кризиса, монополии, при посредстве своих агентов в правительстве, добились постепенной ликвидации большинства созданных Рузвельтом регулирующих органов. Так называемые «плановые органы» (Бюро планирования национальных ресурсов), не имевшие никаких полномочий и представлявшие собой лишь совещательные органы при президенте, в 1943 г., были упразднены Конгрессом США, отказавшим в дальнейшем отпуске средств на их деятельность.

По-разному можно оценивать промежуточные итоги «нового курса» Рузвельта, но сейчас, спустя много лет, совершенно ясно, что для США не что иное, как разразившаяся в 1939 г. Вторая мировая война, стало не только выходом из кризиса и последующей депрессии, но и позволило занять ведущее мировое положение, оттеснив Британскую империю на второй план, нажиться на военных поставках всем воюющим странам (включая фашистскую Германию), осуществить военную, а затем экономическую экспансию в Европе, Азии, Африке, Латинской Америке. Важно отметить, что такая позиция США была не нова. Имея в виду еще Первую мировую войну, В. И. Ленин писал: «И Америка и Германия “регулируют экономическую жизнь” так, чтобы рабочим (и крестьянам отчасти) создать *военную каторгу*, а банкирам и капиталистам *рай*. Их регулирование состоит в том, что рабочих “подтягивают” вплоть до голода, а капиталистам обеспечивают (тайком, реакционно-бюрократически) прибыли *выше* тех, какие были до войны» [11. С. 167]. Вторая мировая война еще раз наглядно подтвердила эти ленинские слова.

Ярким примером, демонстрирующим преодоление последствий кризисно-депрессивных периодов, перманентно возникающих в экономике США, за счет милитаризации, дальнейшей монополизации и концентрации национального хозяйственного комплекса страны, усиления территориальных диспропорций по принципу «центр — периферия», является изучение указанных процессов, характе-

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

ризующих ведущую на тот период отрасль — американскую промышленность.

В первой половине прошлого столетия, в том числе перед началом Второй мировой войны, весь период ее течения и вплоть до создания ядерного оружия, развитие *национальной индустрии* в решающей степени определяло место и значение любого государства в политической и экономической жизни мировой системы. При этом индустриализация экономики развивалась на основе различных, вернее, разнонаправленных по своей сущности, принципов общественных отношений. Тем более что политическая ситуация в мировом пространстве в период между двумя мировыми войнами не отличалась стабильностью — было ясно, что назревает очередной передел сфер влияния в мировой экономике, политике, идеологии, объективно отражающий сущность империалистического характера существования стран Запада (США, Великобритании, Германии, Италии и др.), а также Японии, рвущейся к имперскому господству в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Период 1920-х, 1930-х и даже 1940-х гг. ознаменовался коренными экономическими преобразованиями на Американском и Европейском континентах, в Советской России — СССР и тесно связанными с характером этих преобразований теоретическими спорами о путях и формах развития хозяйственной жизни. Эти вопросы достаточно полно описаны в научной литературе, исходя из определенного теоретико-методологического посыла — от планово-экономического, представленного, например, в обобщениях конца 1980-х гг. Д. В. Валового [4] или Э. Б. Корицкого [9], до монетаристского, рассмотренного в современной монографии С. В. Ануреева [2].

Не призывая к искусственной конвергенции планового и рыночного начал, мы кратко остановимся на *планово-экономической* и *кредитно-эмиссионной* парадигмах теоретического познания и возможности (или невозможности) совместного практического применения разнонаправленных по своим главным *регуляторам* (либо плановым, либо монетарным) *макроэкономических моделей* в бурно развивающейся и циклично функционирующей экономике США 1920—40-х гг.

Неоклассическая, кейнсианская, монетаристская экономические модели базируются на теоретических предпосылках функционирования реального и денежного секторов экономики, проблемах общего равновесия и государственного регулирования общественного хозяйства: производства,

распределения, обмена, потребления, что является базой макроэкономической составляющей «экономика» (Economics) [12]. При этом главными регуляторами зачастую выступают инструменты денежно-кредитной (монетарной) политики, призванной стимулировать реальный экономический рост. Для этого, как отмечает С. В. Ануреев, «она лавирует между финансовой стабильностью и умеренным ростом денежного предложения, стимулирует реальный и отчасти спекулятивный спрос на деньги. Умеренные спекуляции мобилизуют труд и капитал, усиливают реальный рост, своими коррекциями напоминают о рационализме и абсорбируют избыток денег» [2. С. 8]. Очевидно, что места каким-либо плановым инструментам в такой парадигме просто нет. На этих принципах построена, например, американская модель экономики, впервые описанная еще в 1936 г. Дж. М. Кейнсом [10], которую сейчас называют *либеральной экономикой*. Причем парадокс практического применения данной модели состоит в том, что она характеризует состояние экономики России начиная с реформ 1992 г. и до наших дней. Более того, современная российская экономическая система встроена в общемировую (глобальную) экономику, называемую не иначе как «*кредитный капитализм*» из-за особенностей эмиссии и обилия ценных бумаг, в качестве одного из периферийных звеньев. Далее, цитируемый нами С. В. Ануреев, вслед за Кейнсом, подчеркивает, что «откровенные спекуляции разрушают реальное производство и финансово-банковскую сферу, влекут системные кризисы...» [2. С. 9].

Советская политэкономия (как и теория экономики вообще) представляла собой развивающуюся систему, она обобщала знания, объясняла закономерности, постулировала законы, но *критерием ее истинности*, как известно, *выступала практика*. Так, диспропорции и кризисные явления, имевшие место по обе стороны Атлантики, с позиции плановости и пропорциональности объяснялись в знаменитом учебнике политэкономии К. В. Островитянова и других советских экономистов, редактируемого (по воспоминаниям Д. Т. Шепилова) лично И. В. Сталиным, тем, что «в капиталистическом мире господствует анархия производства. Законом капиталистического хозяйства являются экономические кризисы, достигшие особой силы в период общего кризиса капитализма. Кризисы сопровождаются резким сокращением производства и приносят широким массам трудящихся неслыханные лишения, голод и нищету» [13. С. 237].

Это утверждение, с большой долей вероятности, не вызывало сомнений у современников, живших как в период кризиса 1929—1933 гг., наиболее сильно поразившего экономику стран Запада, прежде всего Соединенных Штатов, где к тому времени безраздельно властвовали монополии, так и в послевоенный период, характеризовавшийся *кризисом государственно-монополистического регулирования экономики*. Оба указанных кризиса продемонстрировали колоссальные *диспропорции мировой капиталистической системы*, что подтолкнуло национальные правительства ведущих мировых держав вслед за США обратиться в той или иной мере к *плановым инструментам, предполагающим формирование экономических пропорций*.

Экономические пропорции, как известно, представляют собой определенные количественные соотношения различных элементов производства и рабочей силы, а также объемов производства различных отраслей экономики и в конечном итоге — соразмерность объемов и структуры производства и объемов и структуры потребления. На каждом этапе процесса *расширенного воспроизводства* устанавливаются различные пропорции, являющиеся результатом человеческой деятельности, то есть использования приемов (методов), определяемых воздействием объективных экономических законов (в том числе и *закона стоимости*). Как отмечала еще в 1990 г. советский экономист Б. В. Зембатова, внешние действия товаропроизводителей, взятые «как взаимосвязанная и взаимообусловленная деятельность, имеют результатом систему пропорций, обуславливающих состояние экономики, при котором отдельные ее части находятся в совершенно определенных количественных соотношениях друг с другом» [8. С. 8]. Это состояние получило название *пропорциональности*.

При этом нельзя не согласиться с крупным современным экономистом С. Ю. Глазьевым в том, что «получившее в настоящее время распространение институтов стратегического управления существенно отличается от знакомого нам по опыту СССР жестко централизованного планирования, носившего директивный характер. Реализуемое сегодня во всех передовых странах стратегическое планирование является индикативным, рекомендательным» [6. С. 14].

Анализ данных официальной статистики США и исследований американских экономистов позволяет утверждать, что как отраслевая, так и территориальная структура промышленности в США

перед Второй мировой войной отличалась, несмотря на определенные диспропорции, достаточно значительной устойчивостью. Промышленность, и прежде всего тяжелая промышленность, была сконцентрирована в основном на северо-востоке страны, в состав которого мы включаем три района девятичленного деления США, принятого при разработке материалов переписей: Новую Англию, Средне-Атлантические штаты и Северо-Восточный центр, то есть основную часть всего севера Соединенных Штатов, а также некоторые непосредственно к ним примыкающие штаты из других делений: Делавэр, Миссури, Мэриленд, Западную Виргинию и др. Остальные районы выступали главным образом как поставщики продуктов питания и сельскохозяйственного сырья (Северо-Западный центр, Юг, Тихоокеанские штаты) или центры добывающей промышленности (Горные штаты, Юго-Запад). Обрабатывающая промышленность в этих районах по большей части ограничивалась первичной обработкой местного сырья и производством ряда предметов первой необходимости для местного потребления.

Еще в большей степени, чем промышленность, на Северо-Востоке были сосредоточены банки и другие финансово-кредитные учреждения.

Крупные города Северо-Востока и прежде всего Нью-Йорк и его окружение представляли собой главный район концентрации финансовой олигархии США, которая управляла отсюда всей экономической и политической жизнью страны. Большинство предприятий, расположенных в других частях США, принадлежали монополиям севера, в карманы которых уходили почти все прибыли. Северо-Восток являлся ведущим капиталистическим районом США, своего рода метрополией (*центром*), а Юг и Запад в основном, за малыми исключениями, — своеобразными «колониями» (*периферией*), аграрно-сырьевым придатком финансово-промышленного Северо-Востока.

Военное строительство внесло ряд изменений как в структуру обрабатывающей промышленности США, так и в ее размещение на территории страны. Вся промышленность Соединенных Штатов, приспособившись к потребностям военного времени, получила весьма однобокое развитие в сторону резкого увеличения доли военного производства и соответствующего уменьшения доли легкой промышленности и вообще производства средств потребления. Достаточно сказать, что доля металлопромышленности и химии в новом строительстве составляла почти 9/10 (по стоимости),

в то время как в предыдущие годы на эти отрасли приходилось лишь около 1/2 всех капиталовложений. Новые вложения в металлопромышленность (включая черную и цветную металлургию, металлообработку и все отрасли машиностроения, в том числе самолетостроение, судостроение, производство различных видов вооружения) составили примерно 13 млрд долл. при основном капитале этой отрасли в 1939 г. около 16,7 млрд долл.; в химическую промышленность (включая производство синтетического каучука, взрывчатых веществ и т. п.) — 4,5 млрд долл. при основном капитале в 1939 г. около 6,6 млрд долл. В то же время новые вложения в легкую и пищевую промышленность составили всего около 0,6 млрд долл. при основном капитале в 1939 г. свыше 22,3 млрд долл.¹

Некоторое представление о масштабах роста промышленного производства и изменениях в соотношении между отдельными отраслями производства за годы Второй мировой войны дает табл. 1, показывающая изменение физического объема производства за военный период для некоторых отраслей обрабатывающей промышленности.

Анализ представленных индексов показывает, что продукция американского транспортного машиностроения, несмотря на резкое сокращение выпуска автомобилей, выросла более чем в 7 раз,

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

прочего машиностроения (включая производство огнестрельного оружия и станков, необходимых для расширения военной промышленности) — более чем в 4 раза, химической промышленности (включая синтетический каучук) — более чем в 3 раза. В то же время в основных отраслях легкой промышленности увеличение производства не превышало 20—30%. Это гипертрофическое развитие военной промышленности и связанных с ней отраслей тяжелой индустрии (в частности, авиационной, судостроения), не обеспеченное рынками сбыта в послевоенный период, привело к резкому сокращению производства после окончания войны и закрытию множества предприятий. Таким образом, *военный промышленный подъем носил хотя и конъюнктурный характер, тем не менее соответствовал стратегическим планам милитаризации национальной экономики, «вошедших во вкус» американской финансово-торгово-промышленной олигархии и обслуживающего ее интересы федерального правительства США.*

Получение американскими монополиями прибыльных заказов от государства не имело ничего общего с подлинным планированием. Захватив командные позиции в регулирующих органах, монополии воспользовались этим для того, чтобы обеспечить себе получение основной массы выгодных военных заказов и сверхприбылей. За годы Второй мировой войны 100 крупнейших корпораций получили 67% всех военных заказов

Таблица 1

Индексы физического объема продукции обрабатывающей промышленности США (среднее за период 1935—1939 гг. = 100%)*

Отрасль обрабатывающей промышленности	1939	1942	1944
Обрабатывающая промышленность в целом	109	212	252
Черная металлургия и металлообработка	114	199	200
Цветная металлургия	113	214	259
Машиностроение (кроме транспортного)	104	340	439
Транспортное машиностроение (включая самолето- и судостроение)	103	464	719
Химическая промышленность	112	278	324
Резиновая промышленность	113	172	234
Текстильная и швейная промышленность	112	157	148
Пищевая промышленность	108	134	152
Кожевенная и обувная промышленность	105	122	113
Полиграфическая промышленность	106	115	101
Деревообрабатывающая промышленность	106	134	125

*Источник: составлено авторами на основе официальных статистических данных (Cunningham R. M. Economic History of the United States: Rises and Crises. Wash., East Coast Economic Society, 1987, p. 580; Historical statistics of the United States: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

правительства США. Выполнение этих заказов требовало большого нового строительства. Не желая рисковать своими капиталами и вкладывать их в предприятия, возможность использования которых после войны казалась сомнительной, монополисты добились того, что государство взяло на себя основную массу всех капиталовложений в промышленное строительство и оборудование (около 80%). При этом строительство и эксплуатация новых правительственных предприятий большей частью передавались на договорных началах крупным корпорациям.

Это отметил в 1947 г. советский государственный деятель и экономист Н. А. Вознесенский: «Жалкие попытки “планировать” экономику в США терпят крах, как только они выходят за рамки содействия монополистам в получении прибыли» [5. С. 31].

Цитируемые выше советские экономисты во главе с академиком К. В. Островитяновым не без основания делали однозначный вывод о том, что государственное регулирование хозяйства в капиталистических странах приводит лишь к усилению *анархии производства и конкурентной борьбы*. «При государственном “регулировании” конкуренция приобретает более острые формы. Между крупнейшими монополиями начинается борьба: кому удастся урвать кусок пожирнее от государственного пирога — получить больше выгодных заказов и субсидий. Монополисты дерутся между собой за влияние в правительстве, за теплые места в государственном аппарате, в том числе и в “регулирующих” органах. Сверх того, господствующие монополии ни на минуту не прекращают борьбы с независимыми мелкими и средними фирмами, с аутсайдерами, используя для этого свои позиции в государственном аппарате. Таким образом, государственное “регулирование” не только не может преодолеть стихию, ослабить конкуренцию, а, напротив, приводит к усилению стихийности в экономике» [13. С. 301].

Таким образом, капиталистическое американское государство, гарантируя монополиям высокие прибыли, в то же время брало на себя весь риск, связанный с новыми капиталовложениями. По сути дела, монополии перекладывали все расходы на постройку предприятий, приносящих им огромные доходы, на плечи американского народа, средствами которого пополнялась государственная казна. Вдобавок к этому государство гарантировало корпорациям высокие прибыли, «регулировало» заработную плату, запрещало забастовки и т. д. Естественно, что монополисты не возражали против такого «ре-

гулирования» и «планирования», обеспечивавших им гарантированный рынок и высокие прибыли, всяческие государственные субсидии.

Сверх того, правительство США во время войны приняло решение о продаже или сдаче в аренду государственных предприятий, «не являющихся необходимыми для военных целей», и о консервации остальных предприятий. Это позволило монополиям скупить за бесценок множество фабрик и заводов. В опубликованном в конце 1945 г. списке предприятий, предназначенных для продажи, перечислено около 2 тыс. различных промышленных объектов. Большинство из них досталось монополистам. О ценах, по которым монополисты покупали у государства эти новые предприятия, можно судить по данным упомянутого «Бизнес Уик» за 1 февраля 1947 г., где отмечено, что 47 крупных заводов общей стоимостью в 900 млн долл. были проданы за 290 млн долл. Большой металлургический завод в Женеве (штат Юта), стоивший государству свыше 200 млн долл., был куплен Стальным трестом за 47,5 млн долл., то есть меньше чем за 25% его стоимости. Танковый завод, обошедшийся в 19,4 млн долл., был продан Форду за 1,4 млн долл. Крупный машиностроительный завод, на постройку которого было затрачено 43 млн долл., был продан за 1,8 млн долл. Компания «Кайзер» арендовала за бесценок пять заводов, общей стоимостью около 120 млн долл.¹

Американские политики и экономисты в послевоенный период, пытаясь доказать «огромную роль», якобы принадлежавшую США в активном участии, приведшем к победе во Второй мировой войне, ссылаются на гигантские военные расходы США, составившие за период 1940—1945 гг. 323 млрд долл. Между тем военные расходы были искусственно раздуты непомерными начислениями на цены, имевшими целью обеспечить сверхприбыли капиталистических монополий. Достаточно процитировать работу Р. Каннингема, в которой однозначно указывается, что прибыли американских корпораций за тот же период составили (до уплаты налогов) 126 млрд долл. против 35 млрд долл. за предыдущие пять лет (1935—1939) [1. Р. 372]. Монополии стоили бюджету США в несколько раз дороже, чем все поставки по ленд-лизу. При этом нужно учесть, что цифры ленд-лиза тоже искусственно вздуты, ибо поставляемые товары оценивались непомерно высоко.

¹ Historical statistics of the United States (http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

Громадное расширение производственного аппарата и объема промышленного производства, имевшее место во время Второй мировой войны, ставит вопрос о том, какие изменения произошли в размещении обрабатывающей промышленности за военные годы. Некоторое представление о масштабах и характере этих изменений дают цифры, приведенные в табл. 2 и показывающие относительное значение отдельных районов США в довоенном промышленном производстве и производстве военного времени.

В табл. 2 графа I показывает распределение чистой продукции обрабатывающей промышленности США по делениям ценза (районам), графа II — процентную долю военных контрактов, выполненную промышленными компаниями, расположенными в каждом из районов страны, графа III — размещение нового промышленного строительства накануне Второй мировой войны. Графа IV показывает распределение по районам нового промышленного строительства в годы войны и дает возможность оценить изменения в размещении производственных мощностей, имевшие место за эти годы.

Из данных табл. 2 следует, что доля большинства районов, расположенных вне пределов промышленного пояса, а именно районов 5—9, в промышленном строительстве военного времени была значительно выше, чем их доля в довоенном строительстве или в чистой промышленной продукции 1939 г. Единственное исключение представляют Южно-Атлантические штаты, в которых размах

нового строительства заметно отставал как от их доли в чистой продукции 1939 г., так и от их доли в довоенном промышленном строительстве. Это отставание связано с преобладанием в Южно-Атлантических штатах легкой промышленности (текстильной, пищевой, табачной). Аналогично объясняется, что этот район получил сравнительно мало правительственных военных контрактов.

Абсолютный прирост производственных мощностей был наибольшим в промышленном поясе. Это подтверждается и тем фактом, что из восьми ведущих штатов по абсолютному приросту основного капитала обрабатывающей промышленности — Огайо, Пенсильвания, Мичиган, Иллинойс, Нью-Йорк, Калифорния, Техас и Индиана — шесть входят в состав промышленного пояса. Однако, хотя абсолютный прирост мощностей был всего больше в штатах Северо-Востока, военно-промышленное строительство в трех его районах имело относительно меньший размах, чем это соответствовало бы их доле в чистой продукции промышленности до войны или же их доле в довоенном промышленном строительстве. Это объясняется главным образом сравнительно небольшими размерами военно-промышленного строительства в районах Атлантического побережья, как в пределах промышленного пояса (в Новой Англии и Средне-Атлантических штатах), так и вне его (в Южно-Атлантических штатах). В то же время западная половина промышленного пояса (Северо-Восточный центр) в общем сохранила

Таблица 2

Порайонные показатели военной составляющей промышленного развития США, %*

№ п/п	Район Наименование согласно девятичленному делению Бюро цензов США	Чистая промышленная продукция в 1939 г.	Доля военных контрактов	Военно-промышленное строительство	
				в 1939 г.	в среднем за период 1942—1945 гг.
		<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>
	США в целом	100,0	100,0	100,0	100,0
1	Северо-Восточный центр	31,5	33,9	32,9	30,0
2	Средне-Атлантические штаты	29,8	24,4	24,5	18,4
3	Новая Англия	9,8	9,2	8,4	4,7
4	Южно-Атлантические штаты	9,1	5,9	11,6	6,7
5	Тихоокеанские штаты	6,5	13,3	6,8	8,9
6	Северо-Западный центр	5,5	5,6	4,5	7,1
7	Юго-Восточный центр	3,4	2,1	4,0	6,0
8	Юго-Западный центр	3,3	5,1	6,0	10,9
9	Горные штаты	1,1	0,5	1,3	3,8
	Не распределены	–	–	–	3,5

*Источник: составлено авторами на основе официальных статистических данных (Cunningham R. M. Economic History of the United States: Rises and Crises. Wash., East Coast Economic Society, 1987, p. 580; Historical statistics of the United States: http://istmat.info/files/uploads/historical_statistics_of_the_united_states; дата обращения 28.04.2020).

свои позиции. Что касается военных контрактов, то промышленный пояс в целом получил их свыше 2/3 (67,5% по стоимости), что почти соответствует его доле в довоенной чистой продукции промышленности США, а Северо-Восточный центр получил их даже больше.

Эти изменения в размещении производства в США подтверждаются и данными об изменениях в энергетике Соединенных Штатов за годы Второй мировой войны.

В период 1929—1945 гг. доля Северо-Востока в установленной мощности электростанций общественного пользования понизилась на 6,3% (с 56,7 до 50,4%) и в производстве электроэнергии на 7,2% (с 56,4 до 49,2%), а доля остальных районов, соответственно, выросла. В 1945 г. на районы, лежащие за пределами Северо-Востока, приходилось уже больше половины всего производства электроэнергии в Соединенных Штатах. Особенно бросается в глаза рост установленных мощностей и производства электроэнергии в Тихоокеанских штатах (особенно на Тихоокеанском Северо-Западе — в штатах Вашингтон и Орегон) и в штатах Юго-Восточного центра (особенно в долине реки Теннесси) в результате развернувшегося там крупного гидроэнергетического строительства.

В то же время доля всех районов Северо-Востока уменьшилась; при этом если доля Северо-Восточного центра изменилась очень незначительно, то доля Средне-Атлантических штатов и Новой Англии в производстве электроэнергии (как и в промышленном производстве США в целом) заметно понизилась. В результате к 1945 г. Северо-Восточный центр вышел на первое место в Соединенных Штатах и по установленной мощности на станциях, и по производству электроэнергии, оттеснив Средне-Атлантические штаты на второе место.

В качестве теоретического вывода, по нашему мнению, важно отметить, что, как показал анализ развития капиталистического способа производства, проведенный К. Марксом, вся дальнейшая история развития капитализма, эмпирическое использование экономических законов для установления соответствия между производством и потреблением, соответствия в развитии отдельных сфер и отраслей имеют пределы. Когда развитие производительных сил поднимается на достаточно высокий уровень (более глубокое разделение труда, усложнение межхозяйственных связей), то ни рыночный механизм регулирования, ни кризисы не являются необходимыми и достаточными

средствами установления пропорций. Но это вовсе не означает, что рынок «сместен» со своего «поста» регулятора производства и обращения. Он всегда будет существовать в товарном производстве, но дополненный, «укрепленный» и другими мерами, так как в одиночку, точнее, в прежнем своем виде в высокоразвитом и многосложном хозяйстве он выступать не может.

Действительно, если представить себе, что в изменившихся условиях рынок будет действовать как единственный реальный, но стихийный регулятор производства, то это будет означать, что товаропроизводители слишком поздно выяснят, на каком уровне находится совокупный потребительский спрос на их продукцию, то есть признаны потребителем их затраты или нет. Это в конечном итоге не позволит производству развиваться дальше. Что же касается кризисов, то они представляются действенным и экстренным способом *восстановления пропорций*, хотя и слишком дорогой ценой. Эту цену американский капитал, полностью поддерживаемый федеральным правительством США, успешно переложил на собственных труженников — простых американцев и на внешнее потребление национального продукта, беззащитно воспользовавшись горем и трудностями всех стран мира, участвовавших во Второй мировой войне, — от победителей, до побежденных.

Основным выводом, вытекающим из эмпирической части проведенного исследования, является складывание структуры американской промышленности как высокомонополизированной, ориентированной на вывоз капитала и высочайшую концентрацию отрасли экономики США. Ее ускоренное развитие, позволившее в целом минимизировать последствия довоенного десятилетия, связано в решающей степени с обеспечением внутренних и внешнеэкономических потребностей в продукции военного назначения. На этой базе сформировалась послевоенная индустрия США, постепенно монополизированная уже набравшей к этому времени силу финансовой олигархией (создание Бреттон-Вудской системы, июль 1944 г.), ставшая очередной ступенькой к выходу из циклической кризисно-депрессивной зависимости за счет *внешней экспансии США*, чему в решающей степени способствовало развязывание Второй мировой войны, в ходе и по результатам которой сами Соединенные Штаты, потеряв минимальное количество живой силы (учитывая размах морских и сухопутных операций), захватили мировое господство в международной политике, «сколотили»

американоцентричную систему транснациональной экономики, начали реальную подготовку к новой «третьей мировой» войне, чтобы извлечь из нее максимум выгод, связанных с возможно полным доминированием в мире.

Список литературы

1. Cunningham R. M. *Economic History of the United States: Rises and Crises*. Wash., East Coast Economic Society, 1987. 580 p.
2. Ануреев С. В. Денежно-кредитная политика, диспропорции и кризисы. М.: КНОРУС, 2009. 448 с.
3. Бархатов В. И., Плетнев Д. А. Конец «конца истории» и будущее экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 2 (436). С. 7—8.
4. Валовой Д. В. Экономика: взгляды разных лет. М.: Наука, 1989. 454 с.
5. Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: Госполитиздат, 1947. 192 с.
6. Глазьев С. Ю. О создании систем стратегического планирования и управления научно-техническим развитием // Инновации. 2020. № 2 (256). С. 14—23. doi 10.26310/2071-3010.2020.256.2.002.
7. Делягин М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008. 528 с.
8. Зембатова Б. В. Планирование: простые и сложные истины. М.: Наука, 1990. 144 с.
9. Каким быть плану: дискуссии 20-х годов: Статьи и современный комментарий / сост.: Э. Б. Корицкий. Л.: Лениздат, 1989. 224 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
11. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 21. М.: Изд-во полит. лит., 1968. 698 с.
12. Никифоров А. А., Антипина О. Н., Миклашевская Н. А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика. М.: Дело и Сервис, 2008. 534 с.
13. Политическая экономия: учебник / [Островитянов К. В. и др.]. М.: Политиздат, 1954. 453 с.

Сведения об авторах

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

Чепик Анатолий Георгиевич — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры национальной и региональной экономики Рязанского государственного университета им. С. А. Есенина, Рязань, Россия. chepik56@inbox.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 151—160.*

WORLD WAR II AS THE MAIN ANTI-CRISIS MEASURE FOR THE DEVELOPMENT OF AMERICAN INDUSTRY (1939—1945)

V. N. Minat

Ryazan State Agrotechnological University named after P. A. Kostychev, Ryazan, Russia. minat.valera@yandex.ru

A. G. Chepik

Ryazan State University named after S. A. Yesenina, Ryazan, Russia. chepik56@inbox.ru

The purpose of this study is to identify trends in the development of American industry in the context of stabilization and acceleration of the economic development of the United States and structural changes in the national production complex during the Second world war due to the growth of the military-industrial component. To achieve this purpose, it is necessary to consistently solve a number of tasks, the most important of which the authors consider as possible implementation of a historical statistical and economic analysis of the main indicators of the development of American industry in the time period we are interested in, with subsequent interpretation of the results, based on some methodological provisions, describing the direction of economic development.

Keywords: *World War II, US industry, economic crisis, militarization of US industry, monopolization of production, concentration of industrial production, state-monopolistic regulation, planned regulation of the economy.*

References

1. Cunningham R. M. (1987) *Economic History of the United States: Rises and Crises*. Wash., East Coast Economic Society. 580 p.
2. Anureev S. V. (2009) *Denezhno-kreditnaya politika, disproporcii i krizisy* [Monetary policy, imbalances and crises]. Moscow, KNORUS. 448 p. [in Russ.].
3. Barhatov V. I., Pletnev D. A. (2020) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (436), pp. 7—8 [in Russ.].
4. Valovoj D. V. (1989) *Ekonomika: vzglyady raznyh let* [Economics: views from different years]. Moscow, Nauka. 454 p. [in Russ.].
5. Voznesenskij N. A. (1947) *Voennaya ekonomika SSSR v period Otechestvennoj vojny* [Military economy of the USSR during the Patriotic war]. Moscow, Gospolitizdat. 192 p. [in Russ.].
6. Glaz'ev S. Yu. (2020) *Innovacii*, no. 2 (256), pp. 14—23, doi 10.26310/2071-3010.2020.256.2.002 [in Russ.].
7. Delyagin M. G. (2008) *Drajv chelovechestva. Globalizaciya i mirovoj krizis* [Drive of humanity. Globalization and the global crisis]. Moscow, Veche. 528 p. [in Russ.].
8. Zembatova B. V. (1990) *Planirovanie: prostye i slozhnye istiny* [Planning: simple and complex truths]. Moscow, Nauka. 144 p. [in Russ.].
9. Korickij E. B. (comp.). (1989) *Kakim byt' planu: diskussii 20-h godov: Stat'i i sovremennyj kom-mentarij* [What should be the plan: discussions of the 20s: Articles and modern commentary]. Leningrad, Lenizdat. 224 p. [in Russ.].
10. Kejns Dzh. M. (2002) *Obschaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg* [General theory of employment, interest, and money]. Moscow, Helios ARV. 352 p. [in Russ.].
11. Lenin V. I. (1968) *Polnoe sobranie sochinenij* [Complete works]. Vol. 21. Moscow, Political literature Publ. 698 p. [in Russ.].
12. Nikiforov A. A., Antipina O. N., Miklashevskaya N. A. (2008) *Makroekonomika: nauchnye shkoly, koncepcii, ekonomicheskaya politika* [Macroeconomics: scientific schools, concepts, economic policy]. Moscow, Business and Service. 534 p. [in Russ.].
13. Ostrovityanov K. V. (1954) *Politicheskaya ekonomiya* [Political economy]. Moscow, Politizdat. 453 p. [in Russ.].

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

П. Э. Драчук¹, Д. А. Сорокин²

¹Южно-Уральский государственный медицинский университет, Челябинск, Россия

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Представлен обзор политэкономических исследований, изучающих развития кластерного подхода к формированию экономических и производственных отношений. Проведен ретроспективный анализ исторических предпосылок становления кластерной структуры экономики на примере старейшего представителя, проявившего признаки экономического кластера, — маслодельческих артелей Сибирского региона. Рассматриваются современные проявления кластерного подхода в разрезе вопросов концентрации производства, он изучается как результат аллокации производственного потенциала и как следствие эволюции понятия географической концентрации производства, которая всегда составляла основу экономических отношений и определяла структурные параметры экономической системы, что с развитием кластеризации производственных отношений приобретает особую актуальность.

Ключевые слова: *экономический кластер, концентрация производства, кооперация, технологический рост, аллокация производства.*

Вопросы концентрации производства и капитала всегда составляли научный базис изучения экономики. При оценке экономического и исторического опыта через призму соотношений между ними делались выводы относительно типа экономических отношений, определялись структурные несоответствия и предпосылки для их решения. Эволюция и взаимосвязь этих категорий нами достаточно детально изучена, сформированы модели и определены критерии оценки их эффективности (см.: В. И. Бархатов, Д. А. Сорокин [1]). Однако, как мы изучаем в курсе «Политэкономия» (см.: А. Н. Береза, А. Н. Бобышев и др. [2]), процесс концентрации капитала — объективный и неотделимый от развития общества, что связано с постоянной необходимостью удовлетворения растущих/неограниченных потребностей за счет формирования производственных мощностей, и, как следствие, эти процессы непрерывны и преемственны и соответствуют в каждый момент условиям своего осуществления. Отношения, складывающиеся в экономике в 2020 г., определили ряд глобальных тенденций развития мирового сообщества.

Во-первых, это завершение периода массового потребления в экономике, которое характеризуется замедлением темпов экономического роста, старением населения, перераспределением потребительской активности в сегменты утилитарного спроса. С одной стороны, эти процессы связаны с тотальной изоляцией населения для остановки развития пандемии и с приостановкой работы

большинства сфер экономики, с другой стороны, они лишь катализатор, ускоривший проявление стратегических проблем. Подтверждением является возникшая в их результате геополитическая нестабильность на мировом нефтяном рынке и, главное, выбор способа ее разрешения. Так, сложившаяся конфронтация в рамках сделки ОПЕК+ и действия основных ее участников имеют столь значительные макроэкономические последствия, что считать это результатом простого передела сфер влияния и реализацией капиталистических амбиций сложно. Наоборот, такие действия и текущие финансовые потери обоснованы только в одном случае — если возникает необходимость долгосрочной корректировки позиций с учетом новых реалий. Среди основных тенденций рассматриваются варианты изменений пропорций производства и потребления на рынке углеводородов, ряд которых даже затрагивают вопросы развития альтернативной энергетики (см.: И. П. Добровольский, Д. А. Сорокин [3]). В частности, к ним можно отнести следующие, на наш взгляд, значимые тренды: выход Азиатского экономического сегмента на позиции основного потребителя углеводородов и драйвера промышленного роста при активном участии его представителей в развитии и внедрении «зеленых» технологий, что подтверждается научным интересом к этим вопросам исследователей в Китае и Индии (см.: К. Джаянтхакумаран, Р. Верма, Ю. Лю [20]); присутствие интереса у традиционно нефтяных стран,

в частности ОАЭ, в решении вопросов развития возобновляемой энергетики (см.: Д. Крикеманс [15], С. Хунсбергер, Л. Герман, А. Гетц [17], М. Джамиль, Ф. Ахмад, Я. Дж. Джеон [19]).

Во-вторых, развитие интереса и расширение границ использования технологий, направленных на вторичную переработку ресурсов, в частности отходов производства и жизнедеятельности. При этом, несмотря на коммерческую обоснованность таких решений, их появление можно считать серьезным шагом в сторону экологизации промышленного производства, что может рассматриваться как этап формирования социально-ответственного капитализма. А так как аллокация производства изначально сформировавшая в экономике центры предпринимательской активности, ставшие прообразами промышленных кластеров, то и сам географический подход к концентрации производства в своем развитии поддерживает выявленные тренды.

Так, изначально, став «новым» экономическим понятием в 2000-е гг., кластерный подход рассматривался как эффективный способ повышения конкурентоспособности промышленности за счет кооперации географически локализованных промышленных и не промышленных субъектов, что позволяло значительно сократить транзакционных издержек управления и взаимодействия (см.: С. Хартоно, А. Собари [16]; Е. В. Пустынникова, Е. О. Ускова [23]); это технически приводило к формированию технопарков, техноградов (например, Сколково), наукоградов (например, Новосибирск) и т. д. Продолжением развития данной категории, отечественная (см.: О. П. Иванова [18]) и европейская наука (см.: А. Аренал, С. Фиджу, А. Морено, С. Армуна, С. Рамос [13]) считают формирование социального эффекта — в виде прироста общественного блага, положительного внешнего эффекта и т. д., то есть предполагая, что развитие промышленного капитала должно стать основой устойчивого регионального развития.

Однако изменение внешних условий внесло коррективы в развитие данной категории. Если в конце 2018 — начале 2019 г. активно обсуждались вопросы реализации кластерной политики для обеспечения роста стоимости компаний в конкурентной среде, который можно рассматривать как инструмент регионального развития (см.: В. В. Кукоева, Д. С. Церсил [21]), то в 2019—2020 гг. акцент исследовательского интереса сместился в сторону «проблемных» от-

раслей. В частности рассматриваются проблемы нефтедобывающей отрасли, решение которых планируется в рамках кластерной парадигмы социально-экономического развития регионов, позволяющей не только решить проблемы отрасли, но значительно сократить региональные затраты на содержание промышленной и социальной инфраструктуры, которые, по мнению авторов, связаны с географической протяженностью промышленных территорий и их серьезной аллокацией (см.: И. Л. Белинин, В. В. Хоменко, Н. В. Каленская [14]), а также отраслей, способных заместить выбытие углеводородных доходов из бюджета и сформировать устойчивый внутриэкономический рост, — отрасли агропромышленного комплекса (см.: К. Андрющенко, В. Ковтун, Л. Чегрина, О. Рочко, Л. Ефименко [12]).

Рассмотрим более детально исторические истоки кластеризации экономической системы, что позволит не только выделить «прародителей» экономического кластера, но и рассмотреть эволюцию основных характеристик явления, российские особенности и способы эффективного преодоления проблем с учетом рассмотренных современных тенденций.

Как показывает исторический опыт, каждая из форм интегрирования в экономике складывалась под влиянием определенных социально-экономических условий (см.: Н. Н. Колосовский [6], Ю. Б. Миндлин [7]). В СССР существовали территориально-производственные комплексы (ТПК) экономически взаимосвязанных производств, которые являясь, по сути, прародителями трестов и холдингов, не смогли ввести новый формат экономических отношений, позволяющих расширить возможности привлечения капитала в промышленность. Достаточно часто все списывается на недостатки командно-административного принципа развития экономики, и в данном случае это действительно справедливо, так как он предполагал использование принципа нормирования не только при распределении ресурсов, но и при формировании основных и дублирующих хозяйственных связей. Это было обоснованно необходимо, чтобы обеспечить промышленный подъем в условиях жесткой ограниченности ресурсов, но одновременно формировало ряд ограничений промышленной концентрации: отсутствие прямой взаимосвязи между финансовым результатом комплекса и государственной системой распределения инвестиционных ресурсов, отсутствие конкуренции, в том числе

между ее институциональными формами концентрации производства и многое другое.

В рыночной экономике часто отраслевой подход формирования промышленной структуры, который демонстрировали территориально-производственные комплексы, противопоставляют кластерному принципу построения производственных отношений. Однако российский производственный опыт вносит существенные коррективы в теоретические постулаты, так как он основан на ситуации, когда географическая аллокация производственных ресурсов привела к локализации материалоемких производств по географическому принципу, что сформировало предпосылки дальнейшей региональной специализации (см.: О. П. Иванова [18]). Объективность этого процесса отчасти подтверждается тем, что он носил общеэкономический характер и аналогичные процессы проявляются и в сельском хозяйстве, в котором развитие рыночных отношений вызвало необходимость укрупнения самостоятельных сельскохозяйственных производителей, что не только давало преимущества в конкурентной борьбе, но и существенно экономило производственные ресурсы.

Становление рыночной экономики и развитие экономических отношений обусловило появление других форм интеграции, максимально использующих рыночный механизм усиления воздействия участников бизнеса не только на свое развитие, но и на стимулирование роста общеэкономического потенциала, что привело к формированию новых институциональных форм, в том числе географической концентрации и кластерного подхода. При этом, несмотря на то что кластер считается наиболее эффективной формой производственного взаимодействия (см.: П. Э. Драчук [4]), он, так же как и любая другая форма интеграции, эффективен лишь в случае, когда объективно обоснован, то есть сами предприятия, входящие в кластер, приходят к необходимости такого объединения для совместного инновационного развития и повышения конкурентоспособности.

Переход к рыночной экономике в России сопровождался не только формированием новых хозяйственных структур, но и трансформацией прежних. Так, научно-аналитическое исследование исторического опыта кооперации (см.: П. Э. Драчук, И. Л. Фрумин [5]; Е. М. Чедурова [11]) позволило выявить те специфические обстоятельства, которые, например, создали возмож-

ность существенного улучшения уровня жизни сибирского крестьянства, обеспечения успеха его хозяйственной деятельности.

С целью выявления исторических предпосылок формирования экономического кластера был проведен ретроспективный анализ развития сельскохозяйственных отраслей в России, который обнаружил в потребительской кооперации в Сибири конца XIX в. признаки первого производственного кластера (см.: П. Э. Драчук [4]; П. Э. Драчук, И. Л. Фрумин [5]; Е. М. Чедурова [11]). При рассмотрении эволюции сибирской маслодельческой кооперации от частных маслодельческих артелей до крупных объединений («Организация маслодельных кооперативных товариществ», «Союз сибирских маслодельческих артелей», «Курганское товарищество для сбыта сельскохозяйственных продуктов» и др.) можно обнаружить формирование признаков кластера.

Маслодельный промысел, издавна существовавший в России (см.: Е. М. Чедурова [11]), изначально был связан с производством масла кустарным способом в крестьянских хозяйствах и помещичьих усадьбах. Низкая производительность такого способа производства масла побудила производителей к попыткам усовершенствования хозяйственных форм и технологии производства, что в результате привело к объединению отдельных производителей. Конечно, начало промышленного маслоделия связано с распространением техники и развитием технологий, а именно с появлением и установкой в 1893 г. частными предпринимателями первых сепараторов в регионе, что позволило усовершенствовать процесс маслоделия. Однако возможным это стало благодаря хозяйственной кооперации, которая и сыграла ключевую роль в последующем объединении отдельных кооперативов в крупные экономические системы с чертами современных кластеров, что не только дало технологический толчок к развитию промышленного маслоделия, но и сформировало необходимые условия для развития экспорта результатов маслоделия.

В развертывании маслодельной отрасли в Сибири можно выделить три периода, каждый из которых отражает роль и влияние существующей социально-экономической ситуации. С этих позиций проанализируем этапы развертывания маслодельной отрасли в Сибири, которые влияли на условия концентрации хозяйственной деятельности (табл. 1).

Таблица 1

**Основные этапы развертывания
маслодельной отрасли в Сибири**

(Д. В. Скрипучий [10])

Период, годы	Характеристика
1893—1895	Появление первых частных маслодельческих заводов
1896—1897	Массовое появление небольших, преимущественно частных заводов
1898—1902	Развитие жесткой конкуренции между кооперативными артелями и заводами частных предпринимателей

Первая в Сибири крестьянская маслодельная артель была организована в 1896 г., а спустя два года работало уже 80 маслозаводов. Этому во многом способствовала инициатива самих предпринимателей, которых привлекала высокая прибыльность маслодельной отрасли, и поддержка Министерства земледелия, которое направило инструкторов для налаживания маслоделия в Сибири, обучения мастеров маслоделия (см.: Д. В. Скрипучий [10]).

В 1907 г. в Кургане в связи с бурным развитием производства масла в Сибири уполномоченными двенадцати маслодельных артелей был образован «Союз сибирских маслодельческих артелей» для совместной хозяйственной деятельности. К ним присоединились 273 артели, созданные в 1902—1907 гг. по проекту Министерства земледелия. «Союз» развивал свою деятельность, объединяя все больше артелей, обеспечивая им преимущества в конкуренции с частными предпринимателями. Так, если в 1883—1884 гг. в Западной Сибири существовали три маслодельни, в 1907 г. с образованием «Союза сибирских маслодельческих артелей» их количество составляло 1896, а в 1913 г. достигло 4800. Объем экспорта сибирского масла в Европу в 1900 г. составил 13,5 млн руб., а в 1913 г. было вывезено 4760 т масла на огромную по тем временам сумму — 70 млн руб. (см.: В. Плющев [8], Д. В. Скрипучий [10], Е. М. Чедурова [11]).

Со временем «Союз сибирских маслодельческих артелей» превратился в одно из крупнейших кооперативных объединений не только в России, но и за ее пределами, что объясняется, помимо высокой экономической эффективности, передачей ему во время войны монополии на заготовку масла для государственных нужд, а также выделение государственного кредита организатору сибирского кооперативного маслоделия А. Н. Балакшину.

В это время у сибирских кооперативов появились сильные конкуренты со стороны иностран-

ных фирм, скупающих по низким ценам сибирское масло для отправки за границу. Они захватили холодильники, морской транспорт и кредитные операции. Тем не менее «Союзу» удалось выстоять в этой конкуренции и, минуя перекупщиков, вывезти масло за пределы России, в Лондон. В дальнейшем начиная с 1900 г. молочная продукция сибирских маслоделов ежегодно представлялась на международных выставках в Лондоне и других городах Европы и получала дипломы и призы за высокое качество.

Если рассмотреть структуру и взаимодействие кооперативов, входящих в «Союз сибирских маслодельческих артелей», то в деятельности «Союза» можно обнаружить определенные признаки кластера (табл. 2).

Таким образом, проведенный исторический и экономический анализ зарождения и развития маслоделия в Западной Сибири в различные периоды его становления позволяет обосновать целесообразность тех подходов, которые в итоге привели маслоделие к величайшим успехам в хозяйственной деятельности с выходом продукции на международные рынки. По нашему мнению, деятельность «Союза сибирских маслодельческих артелей», объединившего крестьянские хозяйства и обеспечившего такую структуру их взаимодействия, которая позволила сохранить хозяйственную самостоятельность маслодельческих артелей, привлечь прогрессивные для того времени технику и технологии производства масла, построить эффективные экономические отношения между производителями, обеспечить конкурентоспособность хозяйств, а также государственную поддержку и инвестиции, имеет все признаки кластерного подхода.

Для России в условиях усиления международной конкуренции наиболее остро стоит проблема перехода к инновационному типу экономического развития. Экономический рост, поддерживаемый за счет экспорта сырьевых ресурсов, не создает стратегической базы функционирования экономики, поэтому подход к инновационному развитию, в котором ведущая роль принадлежит кластерам и кластерной политике, приобретает все большую актуальность.

Кластер как объект экономического анализа в процессе эволюции приобретает новые свойства. В классической интерпретации важную роль играет характеристика географической локализации. В дальнейшем добавляется требование инноваций, экономическая эффективность количества субъектов кластера (критическая масса),

Таблица 2

Признаки кластера в деятельности «Союза сибирских маслодельческих артелей»
(см.: П. Э. Драчук [4]; П. Э. Драчук, И. Л. Фрумин [5])

Свойства кластера	Признаки кластера в деятельности «Союза»
1. Кластер — группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний, характеризующихся общностью деятельности и целей (см.: М. Е. Портер [22])	Географически «Союз» объединял Тобольскую, Томскую, Енисейскую губернии, а также Семипалатинскую и Акмолинскую области. Конкурентные преимущества кооперации — уровень квалификации специалистов, организационно-технические условия, более высокая производительность, оснащенность приборами, лучшая обеспеченность сырьем и более выгодные условия его поставок. Экономический механизм кооперации крестьянских хозяйств, которые были включены в не только в технологическую, но и финансовую цепь, что повышало их заинтересованность в участии в «Союзе». Деятельность «Союза» включала не только производственные, но и потребительско-снабженческие функции
2. Кластеры формируются под влиянием объективных потребностей развития рынка	Объективные причины и условия, благоприятствующие развитию и совместной хозяйственной деятельности в маслоделии (см.: Е. М. Чедурова [11]): — экономические условия — обеспеченность крестьян землей (пастбищами и сенокосами); — социальные — наличие зажиточных крестьянских хозяйств; — технические и технологические — снижение транспортных издержек и выход на европейские рынки. Объективный фактор — тарифная политика царского правительства, которая препятствовала продвижению сибирского хлеба и в большей степени способствовала развитию товарного молочного животноводства
3. Как правило, предпринимательская инициатива (в том числе при государственной поддержке) является организационным фактором формирования кластера, что способствует привлечению инвестиций	1. Инициатива в создании маслодельных артелей принадлежала в основном самим крестьянам. 2. Содействие правительства: — Министерство земледелия направило инструкторов по обучению маслоделю; выделило средства на развитие кооперативного маслоделия; — льготное кредитование на создание артелей, ссуды Госбанка; — обеспечение производителей вагонами-холодильниками, установление более низких тарифов на транспортировку масла, оплата расходов на подготовку кадров, деятельность лабораторий, инвентарь и др. — закон «Об отпуске Государственным казначейством средств на улучшение маслоделия в Сибири»
4. Участие кластеров в международной торговле и международном разделении труда	«Союз сибирских маслодельческих артелей» — крупный экспортер масла на международные рынки, в частности, за счет объемов производства. Для борьбы с недобросовестной конкуренцией со стороны иностранных фирм и российских частных предпринимателей создано «Курганское товарищество для сбыта сельскохозяйственных продуктов», способствующее продвижению сибирского масла на рынки Европы. В результате деятельности товарищества в 1909—1913 гг. экспорт масла из Сибири превзошел Австралию, Голландию, Швецию. Результатом международного признания сибирского масла стал товарный знак «Белый лебедь»
5. Технологические инновации, которые обеспечивают эффективное формирование кластеров, их выход в новые сегменты рынка	Резкое повышение производительности и качества масла в результате внедрения сепараторов, что позволило перейти от ручной переработки к промышленной. Образовавшийся маслодельческий кластер включал маслодельные заводы; крестьянские хозяйства, обеспечивающие производство продукции сырьем. Примером инновационности развития деятельности кластера является налаживание (на механическом заводе в Кургане) выпуска гидротурбин для водяных мельниц, маслобоек и даже закупка «Союзом» первого трактора в Сибири (см.: В. Плюшев [8], Д. В. Скрипучий [10]). Благодаря открытию Транссибирской магистрали стал возможным выход на европейские рынки, снизились транспортные издержки, улучшились условия доставки масла потребителям
6. Появление новых технологий вызывает необходимость обучения и повышения квалификации персонала, переток кадров между предприятиями кластера, обмен инновациями, знаниями	«Союз» организовывал: — обмен кадрами между молокозаводами для распространения опыта, приемов, технологий; — школы молочного хозяйства, обучение мастеров (в том числе в Дании и Англии); — выставки маслоделов по обмену опытом, распространение литературы по маслоделю. Распространение опыта среди маслоделов часто происходило путем передачи неявного, интуитивного знания

а также отмечаются синергетические свойства системы связанных организаций, их инновационная активность, уровень конкурентных преимуществ. Эволюция кластерного подхода, традиционно имеющего приоритеты в промышленности и аграрной сфере, выявляет также процессы кластеризации в социально значимых отраслях, таких как фармацевтическая и медицинская промышленность. Развитие кластерной инфраструктуры позволяет решить задачи инновационного развития этих отраслей, решить проблемы импортозамещения жизненно необходимых лекарственных средств, повысить качество жизни населения.

Концепция кластера постоянно развивается и совершенствуется. Ее истоки — в классических трудах М. Портера [9]: «Кластеры — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций... конкурирующих, но вместе с этим ведущих совместную работу» [22].

Развивая в дальнейшем эту концепцию, М. Портер актуализирует происходящие в мировой экономике изменения. Он подчеркивает, что изменения в технологии и конкуренция приводят к уменьшению традиционных функций пространственной локализации. Поэтому традиционные причины кластеризации с глобализацией утратили первоначальное значение. Все большее значение в динамичной «знаниевой» экономике приобретают новые факторы влияния на конкуренцию. Кластеры представляют собой новый способ мышления, они требуют новых ролей для компаний, правительства и других учреждений в повышении конкурентоспособности».

Многочисленные исследования современных кластеров показывают, что не все они оказываются эффективными. Это актуализирует необходимость дальнейшего развития теоретических и методологических подходов к разработке более результативных моделей с учетом исторического опыта и эволюции кластерных структур.

Список литературы

1. Бархатов В. И., Сорокин Д. А. Концентрация капитала корпорации в транзитивной экономике: монография. Челябинск, 2007. 378 с.
2. Береза А. Н., Бобышев А. Н. [и др.]. Экономика и современное общество: факторы и механизмы устойчивого развития: монография. Пенза: Наука и просвещение, 2016. 239 с.
3. Добровольский И. П., Сорокин Д. А. Производство моторного биотоплива как инновационный способ преодоления последствий гиперконцентрации капитала предприятий топливно-энергетического комплекса // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 3. С. 197—205.
4. Драчук П. Э. Условия образования экономического кластера // Достижения науки — агропромышленному производству: материалы LV Международной научно-технической конференции. Челябинск: Южно-Уральский ГАУ, 2016. Ч. I. С. 95—103.
5. Драчук П. Э., Фруммин И. Л. Союз сибирских маслодельческих артелей как предшественник современных экономических кластеров // Гуманитарные и экономические науки — агропромышленному комплексу России: материалы междунар. науч.-практ. конф. Челябинск: Южно-Уральский ГАУ, 2017. С. 216—224.
6. Колосовский Н. Н. Теория экономического районирования. М.: Мысль, 1969. 335 с.
7. Миндлин Ю. Б. Сравнительная характеристика кластеров и территориально-производственных комплексов // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. 2020. № 4. С. 81—86.
8. Плющев В. Союз Сибирских маслодельных артелей. Книга четвертая «Гимн кооперации». Документальное повествование. Курган, 2001. 451 с.
9. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
10. Скрипучий Д. В. Сибирские маслодельные артели — пример успешной кооперации начала XX в. // Иркутский историко-экономический ежегодник. 2012. С. 152—157.
11. Чедурова Е. М. Западносибирская кооперация в период реформ и революций начала XX в.: идеология, законотворчество, агротехнологии: монография. Горно-Алтайск: РИО ГАГУ, 2014. 272 с.
12. Andriushchenko K., Kovtun V., Shergina L., Rozhko O., Yefimenko L. Agro-based Clusters: A tool for effective management of regional development in the ERA of globalization // TEM Journal. 2020. Vol. 9 (1). P. 198—204.

13. Arenal A., Feijoo C., Moreno A., Armuña C., Ramos S. An academic perspective on the entrepreneurship policy agenda: themes, geographies and evolution // *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 2019. Vol. 9 (1). P. 65—93.
14. Beilin I. L., Khomenko V. V., Kalenskaya N. V. The stability of the regional economic system based on the innovative development of the petrochemical cluster // *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*. 2019. Vol. 8 (4). P. 140—145.
15. Criekemans D. Geopolitics of the renewable energy game and its potential impact upon global power relations // *Lecture Notes in Energy*. 2018. Vol. 61. P. 37—73.
16. Hartono S., Sobari A. The role of cluster cycle and pattern of interaction to competition strategy // *Problems and Perspectives in Management*. 2016. Vol. 14 (2). P. 74—83.
17. Hunsberger C., German L., Goetz A. «Unbundling» the biofuel promise: Querying the ability of liquid biofuels to deliver on socio-economic policy expectations // *Energy Policy*. 2017. Vol. 108. P. 791—805.
18. Ivanova O. P. Influence of regional industrial specialty to the emergence of intraregional clusters // *Economy of Region*. 2018. Vol. 14 (4). P. 1207—1220.
19. Jamil M., Ahmad F., Jeon Y. J. Renewable energy technologies adopted by the UAE: Prospects and challenges — A comprehensive overview // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2016. Vol. 55. P. 1181—1194.
20. Jayanthakumaran K., Verma R., Liu Y. CO2 emissions, energy consumption, trade and income: A comparative analysis of China and India // *Energy Policy*. 2012. Vol. 42. P. 450—460.
21. Kookueva V. V., Tsertseil J. S. Formation of innovation clusters as a basis for the development strategy of Russia's territories // *International Journal of Scientific and Technology Research*. 2019. Vol. 8 (9). P. 1728—1732.
22. Porter M. E. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy // *Economic Development Quarterly*. 2000. Vol. 1 (14). P. 15—34.
23. Pustynnikova E. V., Uskova E. O. The formation of competitive advantages for corporate structures based on the cluster integration // *Economy of Region*. 2017. Vol. 13 (2). P. 500—510.

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.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 161—168.*

CLUSTER APPROACH IN THE STUDY OF THE EVOLUTION OF ECONOMIC RELATIONS

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 article presents a review of research that studies the political economic aspect of the formation of a cluster approach to the formation of economic and industrial relations. A retrospective analysis of the historical prerequisites for the formation of the cluster structure of the economy is carried out on the example of the oldest representative who showed signs of an economic cluster — the dairy farms of the Siberian region. Modern manifestations of the cluster approach in the context of production concentration are considered. It is studied as a result of the allocation of production potential and, as a consequence, the evolution of the concept of geographical concentration of production, which has always formed the basis of economic relations and determined the structural parameters of the economic system, which with the development of clustering of production relations becomes particularly relevant.

Keywords: *economic cluster, concentration of production, cooperation, technological growth, allocation of production.*

References

1. Barkhatov V. I., Sorokin D. A. (2007) *Kontsentratsiya kapitala korporatsii v tranzitivnoy ekonomike* [The concentration of capital of the Corporation in transitive economy]. Chelyabinsk, Chelyabinsk State University Publ. 278 p. [in Russ.].
2. Bereza A. N., Bobyishev A. N. (2016) *Ekonomika i sovremennoe obschestvo: faktory i mehanizmyi us-toychivogo razvitiya* [The economy and modern society: factors and mechanisms for sustainable development]. Penza, MCNS «Science and education» Publ. 239 p. [in Russ.].
3. Dobrovolsky I. P., Sorokin D. A. (2019) *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universitet*, no. 3, pp. 197—205 [in Russ.].
4. Drachuk P. E. (2016) *Usloviya obrazovaniya ekonomicheskogo klastera* [Conditions for the formation of an economic cluster]. *Dostizheniya nauki — agropromyshlennomu proizvodstvu: Materialy LV mezhdunarodnoj nauchno-tekhnicheskoy konferencii* [Achievements of science-agro-industrial production: Materials of the LV international scientific and technical conference]. Chelyabinsk, South-Ural State Agricultural University. Pt. 1. Pp. 95—103 [in Russ.].
5. Drachuk P. E., Frumin I. L. (2017) *Soyuz sibirskih maslodol'cheskih artelej kak predshestvennik sovremen-nyh ekonomicheskikh klasterov* [The Union of Siberian dairy farms as a precursor of modern economic clusters]. *Gumanitarnye i ekonomicheskie nauki — agropromyshlennomu kompleksu Rossii: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii* [Humanities and economic Sciences — agro-industrial complex of Russia: Materials of the international scientific and practical conference]. Chelyabinsk, South-Ural State Agricultural University. Pp. 216—224 [in Russ.].
6. Kolosovsky N. N. (1969) *Teoriya ekonomicheskogo rajonirovaniya* [Theory of economic zoning]. Moscow, Thought Publ. 335 p. [in Russ.].
7. Mindlin U. B. (2020) *Sovremennaya nauka: Aktual'nye problemy teorii i praktiki*, no. 4, pp. 81—86 [in Russ.].
8. Plyushchev V. (2001) *Soyuz Sibirskih maslodol'nyh artelej. Kniga chetvertaya «Gimn kooperacii». Doku-mental'noe povestvovanie* [Union of Siberian butter-making cooperatives. Book four of «the Hymn of cooper-ation». Documentary narration]. Kurgan. 451 p. [in Russ.].
9. Porter M. (2005) *Konkurenciya* [Competition]. Moscow, Vilyams Publ. 608 p. [in Russ.].
10. Skripuchij D. V. (2012) *Irkutskij istoriko-ekonomicheskij ezhegodnik*, pp. 152—157 [in Russ.].
11. Chedurova E. M. (2014) *Zapadnosibirskaya kooperaciya v period reform i revolyucij nachala XX v.: ideologiya, zakonotvorchestvo, agrotekhnologii* [West Siberian cooperation in the period of reforms and revo-lutions of the beginning of the XX century: ideology, lawmaking, agricultural technologies]. Gorno-Altaysk, RIO GAGU Publ. 272 p. [in Russ.].
12. Andriushchenko K., Kovtun V., Shergina L., Rozhko O., Yefimenko L. (2020) *TEM Journal*, no. 9 (1), pp. 198—204.
13. Arenal A., Feijoo C., Moreno A., Armuña C., Ramos S. (2019) *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, no. (1), pp. 65—93.
14. Beilin I. L., Khomenko V. V., Kalenskaya N. V. (2019) *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, no. 8 (4), pp. 140—145.
15. Crikemans D. (2018) *Lecture Notes in Energy*, no. 61, pp. 37—73.
16. Hartono S., Sobari A. (2016) *Problems and Perspectives in Management*, no. 14 (2), pp. 74—83.
17. Hunsberger C., German L., Goetz A. (2017) *Energy Policy*, no. 108, pp. 791—805.
18. Ivanova O. P. (2018) *Economy of Region*, no. 14 (4), pp. 1207—1220.
19. Jamil M., Ahmad F., Jeon Y. J. (2016) *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, no. 55, pp. 1181—1194.
20. Jayanthakumaran K., Verma R., Liu Y. (2012) *Energy Policy*, no. 42, pp. 450—460.
21. Kookueva V. V., Tsertseil J. S. (2019) *International Journal of Scientific and Technology Research*, no. 8 (9), pp. 1728—1732.
22. Porter M. E. (2000) *Economic Development Quarterly*, no. 1 (14), pp. 15—34.
23. Pustynnikova E. V., Uskova E. O. (2017) *Economy of Region*, no. 13 (2), pp. 500—510.

«КУЛАЦКИЙ КОЛХОЗ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС СТАЛИНСКОЙ КОЛХОЗНОЙ СИСТЕМЫ

Р. Ш. Хакимов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследована хозяйственная деятельность колхоза «Вперед», созданного из спецпоселенцев, ранее раскулаченных в ходе коллективизации 1930-х гг. и высланных в Челябинскую область. Неуставная сельхозартель явилась порождением коллективизации и была своеобразной формой приобщения раскулаченных к коллективному труду в советском колхозе. «Кулацкие колхозы», состоявшие из крестьян, сохранивших в себе предприимчивость, хозяйственную жилку, стремились приспособиться к суровым реалиям все подавляющей командно-административной системы и добиться хоть малой экономической свободы. Партийные органы жестко пресекали подобные, по их определению, «*частнособственнические устремления*», справедливо воспринимая это как подрыв всей колхозной системы. Автор определяет «кулацкие колхозы» как экономический парадокс сталинской колхозной системы.

Ключевые слова: колхоз, трудпоселенцы, спецпоселенцы, неуставная артель, кулаки.

Ушедшая в прошлое советская плановая экономика продолжает оставаться предметом изучения. Это объясняется и чисто исследовательским интересом, и тем, что без знания природы, истории развития тех или иных явлений, предшествовавших экономических отношений, усвоения уроков прошлого трудно решать проблемы настоящего и невозможно программировать будущее.

Несмотря на кажущуюся монолитность советской плановой экономики и полное уничтожение рыночных отношений, в ней слабыми ростками, через бетон плановости и тотального госрегулирования пробивались ростки элементов рынка. Как отмечают исследователи, «в реальной жизни нет чисто плановой экономики. В централизованной плановой экономике, какой была экономика бывшего СССР... можно найти некоторые черты рыночной экономики» [12. С. 34]. Такими проявлениями были колхозные рынки, вещевые рынки («барахолки»), комиссионные магазины, промысловые и промышленные артели, одиночки-кустари, а также действовавшие весь советский период и находившиеся вне правового поля подпольные мастерские, цехи, валютный рынок, спекулянты. Но еще одним из удивительно парадоксальных явлений было то, что внутри советской колхозной системы, созданной изначально как система обобщественного принудительного труда, также в отдельных случаях можно было наблюдать элементы рынка. Это особенно наглядно проявилось на примере особого рода колхозов — колхоза из трудпоселенцев. Следует объяснить историю их создания.

Как известно, коллективизация сельского хозяйства в 1929—1933 гг. сопровождалась насильственной конфискацией имущества, средств производства и изъятием из пользования земли у наиболее успешной и зажиточной части крестьян, что было названо раскулачиванием. По решениям местных органов власти проводилось выселение кулаков за пределы края (области) с конфискацией имущества. И оно приняло широкие масштабы. В справке Отдела по спецпереселенцам ГУЛАГа ОГПУ (Главное управление лагерей Объединенного государственного политического управления) указывалось, что в 1930—1931 гг. было выселено с отправкой на спецпоселение 381 026 семей общей численностью 1 803 392 чел. До 1934 г. крестьяне, направленные в «кулацкую ссылку», назывались спецпереселенцами, в 1934—1944 гг. — трудпоселенцами, а с 1944 г. — спецпоселенцами [2. С. 3—17].

Через определенное время, учитывая крестьянское происхождение, навыки крестьянского труда, из числа трудпоселенцев стали создавать неуставные сельскохозяйственные артели. Они назывались неуставные по причине отсутствия у них уставов и имели свои особенности. В своей работе данные артели руководствовались Инструкцией ГУЛАГа ОГПУ и Наркомзема (Народный комиссариат земледелия) по организации неуставных сельскохозяйственных артелей из трудпоселенцев. Работа артели велась по годовому производственному плану, утвержденному комендатурой, делами артели управлял уполномоченный артели, утверждаемый

комендатурой, общие собрания артели созывались только с разрешения комендатуры. Постановления собрания считались действительными только после утверждения комендатурой [7].

9 сентября 1938 г. Совет Народных Комиссаров СССР принимает постановление о переводе неуставных артелей трудпоселенцев на Устав сельскохозяйственной артели 1935 г., но ряд ограничений продолжал сохраняться. Так, трудпоселенцам был запрещен выезд за пределы административного района, где они проживали [8]. Трудпоселенцы продолжали оставаться на учете в спецкомендатурах. В довоенные годы и первые годы войны они не состояли на воинском учете, их не призывали в армию, они не могли вступать в профсоюзы, ударникам из числа трудпоселенцев не выделяли путевки в дома отдыха или в санатории, если это было связано с выездом из трудового поселка. Спецпоселенцам (трудпоселенцам) не выдавали паспорта.

Созданные формально на принципах «добровольности», колхозы фактически превратились в зону подневольного труда — тяжелого и почти неоплачиваемого.

И главная проблема колхозного труда, как отмечают исследователи, состояла даже не в его интенсивности, а в том, что из года в год он все более обесценивался, а его оплата становилась формальной. В 1946 г. после неурожая, а также вследствие принудительного изъятия хлеба в виде хлебазаготовок во многих колхозах крестьяне за свой труд в общественном хозяйстве (оплата по трудодням) вообще ничего не получили. В целом по СССР в 1946 г. 75,8% колхозов выдавали на трудодень меньше 1 кг зерна, а 7,7% — вообще не производили оплату зерном. В РСФСР колхозов, оставивших без хлеба своих колхозников, было 13,2% [3. С. 61, 62]. Колхозники теряли всякий интерес к работе в коллективном хозяйстве. В 1948 г. 14 тыс. колхозников в Челябинской области не выполнили установленный минимум отработки трудодней, что составило 10% к общему количеству членов колхозов¹.

Значительное количество кулаков и членов их семей были высланы на Урал. Так, по состоянию на 9 августа 1931 г. на Урале находилось около 600 тыс. спецпереселенцев, или до 120 тыс. семей. На Южном Урале они были сосредоточены на строительстве Магнитки, более половины общего количества; часть — на шахтах в Копейске и Сатке [6].

¹ Объединенный государственный архив Челябинской области (далее ОГАЧО). Ф. 1379. Оп. 14. Д. 6. Л. 92.

В Челябинской области было образовано несколько таких колхозов. Примером успешной работы явился колхоз «Вперед» Красноармейского района. Ввиду трагического события, случившегося в колхозе в октябре 1946 г., данный колхоз дважды стал предметом обсуждения на заседании бюро обкома ВКП(б).

В условиях жесткого диктата партийно-советских органов колхоз добился устойчивого роста, укрепления достатка колхозников, стал колхозом-«миллионером». В хозяйстве предпринимались меры по сокращению зависимости от государственных МТС (машинно-тракторная станция), внедрению передовой техники, электрификации производства. Высокие результаты в производстве были достигнуты на основе связей с промышленными предприятиями, привлечения наемной силы, организации коммерческой торговли, на основе пробуждения интереса колхозников к росту производства. Были налажены крепкие связи между партийной номенклатурой и руководством колхоза. В колхозе «Вперед» снабжалось сельхозпродуктами значительное количество руководящих партийных и советских работников района и области. Убийство в октябре 1946 г. двух привлеченных для работы в колхозе работников из города сделало колхоз объектом внимания бюро Челябинского обкома ВКП(б), и дело о колхозе «Вперед» дважды становилось предметом рассмотрения на заседании бюро.

28 октября 1946 г. бюро обкома ВКП(б) заслушало вопрос «О ходе расследования преступления, совершенного в колхозе «Вперед» Красноармейского района». Поводом для заслушивания послужило громкое преступление, совершенное в колхозе 12 октября. Группа местной молодежи совершила нападение на мастеров и учащихся ремесленного училища № 3, мобилизованных в колхоз для проведения уборки урожая и хлебазаготовок.

С самого начала обком ВКП(б) квалифицировал достаточно распространенное в молодежной среде уголовное явление как «контрреволюционное выступление антисоветской кулацкой банды», и оно «свидетельствует об оживлении кулацкой идеологии в напряженный период — хлебазаготовки»². Убийство было квалифицировано как «политическое». Было принято решение о роспуске «кулацкого колхоза». На следующий день, 29 октября был арестован председатель колхоза «Вперед» Н. Е. Лапов.

Сельскохозяйственная артель «Вперед» была организована в 1931 г. как неуставная. Тогда же был

² ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 76.

основан поселок спецпереселенцев, который был назван поселок колхоза «Вперед». В этом же году в артель влился колхоз «Новая жизнь». В 1938 г. колхоз «Вперед» был переведен на Устав сельхозартели, в 1940 г. в него вошел колхоз «Свободный труд». Все три объединившихся колхоза состояли в основном из спецпереселенцев, бывших кулаков, высланных в Челябинскую область. В 1946 г. артель «Вперед» насчитывала 381 трудоспособного колхозника, 4 автомашины¹. Заметим, что большинство колхозов Красноармейского района в то время вообще не имели никаких автомобилей. Колхоз располагал 6311 га земли, в том числе пашни — 2286, сенокосов — 1020 га².

Колхоз был крепким, дававшим ежегодно прибыли свыше 4 млн руб. Колхоз выполнял все плановые задания и виды поставок государству. Так, государственный план сева 1946 г. составлял 1476 га, а фактически было посеяно 1597,5 га. В сентябре 1944 г. колхоз «Вперед» был занесен на областную Доску почета, так как 5 сентября выполнил годовой план хлебосдачи. Колхоз сдал 1391 ц зерна [10]. Председатель артели Н. Е. Лапов в 1945 г. выступал на областном совещании передовиков сельского хозяйства при вручении переходящих Красных знамен Совнаркома СССР.

Колхоз «Вперед» внес большой вклад в достижение победы в годы Великой Отечественной войны. 29 марта 1944 г. колхозники колхоза «Вперед» и его председатель Н. Е. Лапов получили благодарственную телеграмму от Председателя Государственного Комитета Обороны И. Сталина: «Передайте колхозникам и колхозницам колхоза «Вперед», собравшим 200 000 руб. на вооружение Красной Армии, мой братский привет и благодарность Красной Армии»³.

Отметим, что сам Н. Е. Лапов был награжден медалью «За доблестный труд в годы Великой Отечественной войны 1941—1945 гг.», в 1945 г. был принят в партию (исключен в декабре 1946 г., когда уже находился в заключении). Два его брата воевали, один погиб, другой был награжден орденом Красной Звезды, являлся членом ВКП(б)⁴.

В колхозе шла работа по электрификации производства: работала электрическая мельница, была электрифицирована механическая мастерская⁵. Для

решения вопросов электрификации Н. Е. Лапов выезжал в Москву, в Главсельэлектро.

Колхоз не только перевыполнял план посева и поставок государству, но и давал колхозникам на трудодень не менее 1—2 кг хлеба и других сельхозпродуктов, в том числе деньгами 10—12 руб. на трудодень⁶.

А в 1943 г. на один трудодень в колхозах Челябинской области приходилось 97 коп. деньгами, 0,4 кг зерна [5. С. 149]. Крепкими были и личные подсобные хозяйства колхозников. В личном пользовании колхозников имелось 222 коровы, 240 телят, 528 овец вместе с молодняком. В колхозе имелось 230 домашних хозяйств⁷. Огромное значение для благосостояния семьи колхозника имели приусадебные участки. Общая площадь приусадебных участков колхозников составляли 48,5 га⁸.

Как было отмечено в докладной записке: «В колхозе индивидуальный скот в своем количестве конкурировал со скотом обобществленным. Например, если обобществленного крупного рогатого скота в колхозе на 1 ноября 1946 г. было 603 головы, то в индивидуальном пользовании его было 462 головы, овец в колхозе 846 голов, в индивидуальном пользовании 528 голов. Приусадебные участки в среднем на каждый двор были 22 сотки. Большое количество скота в индивидуальном пользовании, а также большие приусадебные участки создавали условия для независимости бывших кулаков от производственной деятельности колхоза, так как расположенные вблизи промышленные центры: Коркино, Копейск, Челябинск — давали возможность для реализации по высоким ценам на рынках продукции, получаемой от индивидуального хозяйства, а широкое использование наемного труда в колхозе освобождало бывших кулаков от обязанности регулярно выходить на колхозные работы»⁹.

Бывшие так называемые «кулаки», по сути, крепкие и трудолюбивые крестьяне, даже став спецпоселенцами, сохранили исконно крестьянское трудолюбие.

Это было видно даже в сравнении с соседним колхозом «Прогресс», который состоял полностью из бедняков. Начиная с 1942 г. колхоз «Вперед», которому не хватало земли, сеял 200 га зерновых культур на землях колхоза «Прогресс», которые заросли сорняками и не обрабатывались. Кроме

¹ ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 63.

² Там же. Л. 61.

³ Там же. Л. 200.

⁴ Там же. Л. 289.

⁵ ОГАЧО. Ф. 1129. Оп. 1. Д. 82. Л. 109.

⁶ ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 287.

⁷ Там же. Л. 81.

⁸ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 76.

⁹ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 11. Д. 327. Л. 105.

этого, еще 300 га земли колхоз «Вперед» брал для обработки у двух других колхозов — им. XVI партсъезда и им. Крупской¹.

И такое отношение к работе на земле было не только в колхозе «Вперед». Об этом же пишет председатель в 1958—1969 гг. известного в Читинской области колхоза им. Калинина Нерчинского района, ветеран Великой Отечественной войны, кавалер двух орденов Ленина И. Г. Проценко: «Лучшие работники возглавляемого мною колхоза были не кто иные, как раскулаченные и их дети, воспитанные в любви к труду. Колхоз, один из самых нищих в области, стал одним из ведущих благодаря врожденному трудолюбию крестьян, многих из которых власть раскулачивала, расстреливала, морила голодом» [11].

Особую обеспокоенность бюро Челябинского обкома вызывали «частнособственнические устремления» хозяйственной деятельности артели.

Как было отмечено в постановлении, «с целью уйти от зависимости от МТС и окончательно освободиться от контроля государства руководящая группа во главе с Лаповым ближайшей своей задачей ставила иметь собственные средства производства в виде электрического плуга. Для этого в течение года велась переписка и была установлена деловая связь с одним из московских научно-исследовательских институтов механизации сельского хозяйства о внедрении нового типа трактора, эксплуатируемого при помощи электроэнергии. Некоторая часть необходимых монтажных материалов для этого уже получена»². Получается, что стремление иметь свою технику, внедрение новых электроплугов ставилось в вину председателю.

Из постановления бюро обкома ВКП(б): «Колхозная столовая представляет собой коллективное кулацкое торговое предприятие — “трактир”»³. На нужды столовой в 1946 г. был предусмотрен расход 50 т зерна сверх израсходованных 56 т хлеба, не считая расхода большого количества овощей, мясо-молочных и других сельхозпродуктов. Причем продажа блюд столующимся, главным образом вольнонаемным рабочим, производилась по коммерческим ценам.

Факты найма колхозниками сторонних лиц для выполнения работы в колхозе были достаточно распространенным и одновременно парадоксальным явлением в жизни сталинского колхоза. Так, осенью

1934 г. в колхозе «Красный Урал» Магнитогорского района были факты массового найма единоличников отдельными колхозниками для работы в колхозах. Колхозники нанимали единоличников и рабочих близлежащего молочно-овощного совхоза. Плата наемным работникам производилась из расчета 8 пудов пшеницы за 1 га убранный картофеля или же 10 фунтов (*1 фунт — 410 г* муки за рабочий день. Всего такой наем был в 14 колхозах. Так, колхозник Волков, в прошлом середняк, наняв рабочих на уборку картофеля, сам совершенно не выходил на работу⁴.

В вину председателю колхоза «Вперед» Н. Е. Лапову также было поставлено то, что «развитие и укрепление экономики артели происходило на основе широкого использования наемной рабочей силы, привлекаемой со стороны, причем наемные рабочие делились на рабочих постоянного состава, работающих продолжительное время в течение всего года и имеющих постоянные рабочие номера, и на сезонных рабочих». В 1946 г. было привлечено 782 чел. вольнонаемной рабочей силы, в том числе на постоянные работы 242 чел⁵. В 1945 г. на оплату наемных рабочих был затрачен 25 161 трудодень, а за 10 месяцев 1946 г. — 25 896 трудодней. Кроме того, сезонным рабочим в 1945 г. было выдано 520 ц хлеба, а в 1946 г. — 360 ц, не считая других сельхозпродуктов⁶. Из материалов следствия: «Применяя в колхозе в таком большом количестве наемную рабочую силу и используя на колхозных работах общественную помощь, Лапов создавал в колхозе условия бывшим кулакам и другим тулякам благополучно жить в колхозе за счет *эксплуатации чужого труда*»⁷.

Особое внимание бюро обкома обратило на расстановку кадров в колхозе. Было отмечено: «Расстановка руководящих кадров в артели производится явно тенденциозно, с учетом классовой принадлежности в прошлом... правление колхоза состоит из 9 членов, из них 6 бывшие кулаки... бригадами овощеводческой и птицеводческой бригад также бывшие кулаки»⁸. Но это объяснялось тем, что «кулаки» знали новинки агротехники, умели обращаться со сложными сельхозмашинами, потому что они первые в деревне покупали их, нередко имели более высокий уровень образования; например,

⁴ ОГАЧО. Ф. П-288. Ф. 42. Д. 1. Л. 219—220.

⁵ ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 63.

⁶ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 77.

⁷ ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 165.

⁸ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 77, 78.

¹ ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 86.

² ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 79.

³ Там же. Л. 77.

сам Н. Е. Лапов имел среднее образование, окончил двухгодичную сельскохозяйственную школу.

Комиссия, подготовившая записку к заседанию бюро обкома от 13 ноября 1946 г., сделала вывод: «Колхоз «Вперед» являл собой не что иное, как коммерческое предприятие, основанное на широком использовании наемного труда и механической силы окружающих промышленных хозяйств, широкой сети как внутри колхоза, так и вне его торговых точек, в виде коммерческих столовых, ларьков и пр.»¹.

Достаточно парадоксальную экономическую ситуацию, в которой находились колхозы в СССР, характеризует пункт обвинения против Лапова: «В течение 1945—46 гг. было приобретено артелью без документов разных материалов на рынке и у частных лиц на сумму 169 052 руб., тогда как эти материалы по твердым ценам 27 859 руб.»². Однако в условиях всеобщего дефицита и на протяжении всего советского периода существовавшего «черного рынка» в стране единственным выходом для хозяйства было обращение к частникам или приобретение через серые схемы у промышленных предприятий. Из-за неуверенности в обеспечении запчастями и материалами хозяйства многое приобретали впрок. В колхозе «Вперед», по некоторым материалам, как было отмечено в деле, были созданы запасы на много лет *вперед*³.

В постановлении бюро обкома было отмечено: «Широкое использование наемной рабочей силы, привлечение механической силы с промышленных предприятий на договорных началах, организация торговли сельскохозяйственными продуктами через так называемую колхозную столовую и на рынках, использование кулаками командных руководящих должностей в артели и выполнение выгодно оплачиваемых работ кулаками свидетельствует о том, что бывшие кулаки приспособились к новым условиям и пытаются использовать формы ведения хозяйства в артели в своих частнособственнических целях»⁴.

Фактически бюро обкома ВКП(б) выступало за сохранение в колхозе отсталых форм хозяйствования: использование ручного труда и тягловой силы (лошадей). Все это было направлено за сохранение зависимости колхоза «Вперед» от государства, от МТС, монопольно владевших техникой, и которая на основе фактически кабального

договора забирала у хозяйств неравноценную часть произведенного продукта.

Многие инициативы Н. Е. Лапова исходили из глубокого анализа положения дел в колхозе. Так, например, сложились неравноправные и экономически невыгодные для хозяйств отношения с МТС. За работу МТС колхозы производили натуроплату зерном и деньгами. Поэтому некоторые артели противились машинной обработке земли, стремясь обработать поле своими силами и больше заплатить своим колхозникам. Но такая практика местными властями решительно пресекалась.

А к этому времени тракторный парк МТС был изношен. Устаревшая техника, как отмечает В. П. Мотревич, уже в 1940 г. составляла свыше 90% занятого в сельском хозяйстве Урала тракторного парка. За годы войны положение только ухудшилось. Ввиду этого в МТС заметно возросла себестоимость тракторных работ. Так, себестоимость одного гектара «мягкой пахоты» в Свердловской области увеличилась с 36 руб. в 1940 г. до 47 руб. в 1945 г. В результате МТС стали нести большие убытки. В 1943 г. только в Свердловской области они превысили 3 млн руб. [4]. Такое же положение было в Челябинской области. Рост убытков заставлял МТС любой ценой добиваться снижения себестоимости тракторных работ. В результате в первую очередь они стремились выполнять легкие работы — боронование, культивацию и плохо соблюдали требования агротехники. А на основании подписанного договора МТС в любом случае требовали выполнения его условий и оплаты деньгами и натуроплатой.

И, естественно, Н. Е. Лапов, как рачительный хозяин, стремился уйти от обременительной для хозяйства зависимости от МТС, привлекая трактора с промышленных предприятий, рассчитываясь с ними сельхозпродукцией и выделением земли под посадку картофеля. Экспертно-техническая комиссия отмечала: «Лапов ежегодно «изыскивал» по два гусеничных трактора на сельскохозяйственные работы в колхоз на выгодных условиях с тем, чтобы уменьшить государственный план хлебосдачи (как известно, основа плана хлебосдачи составляет за счет натуроплаты за работу машинно-тракторного парка на 1 га посева МТС). В результате чего по колхозу «Вперед» сдавали значительно меньше в сравнении с другими колхозами, в связи с этим колхоз одним из первых выполнял свои обязательства перед государством»⁵.

¹ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 11. Д. 327. Л. 114.

² ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 69.

³ Там же. Л. 69.

⁴ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 77, 78.

⁵ Там же. Л. 223.

В принятом постановлении бюро обкома ВКП(б) было записано: «Войти с ходатайством в Совет Министров СССР о ликвидации сельскохозяйственной артели “Вперед”, организовав на базе участка “Прогресс” самостоятельный колхоз, укрепив его за счет средств производства ликвидированной артели “Вперед”, а на базе артели “Вперед” организовать совхоз... имея в виду его близость к крупному промышленному центру — г. Копейск, придать ему овоще-картофельное направление...» Однако роспуск колхоза «Вперед» мог стать примером и для других артелей. Кроме этого, последовали обращения колхозников о сохранении колхоза. В конечном итоге колхоз был сохранен из-за обращения колхозников и опасения нарушить общую партийную линию на закрепление колхозников в колхозе. Колхоз не был распущен и просуществовал до 1961 г., когда был реорганизован в совхоз.

На заседании бюро обкома был затронут и весьма щепетильный для существовавшей тогда партийно-советской системы вопрос. Как отметило бюро обкома ВКП(б) на своем заседании 13 ноября 1946 г., «большинство руководящих работников района: секретарь райкома ВКП(б) т. Волошенко, председатель райисполкома т. Романенко, его заместитель Пушкарев, начальник районного отдела МГБ Лагунов, комендант спецссыльных Портнягин... находились в прямой материальной зависимости от председателя правления Лапова, брали в колхозе хлеб, кур, мясо-молочные и другие сельскохозяйственные продукты»¹. Эти действия квалифицировались как «самоснабжение».

Можно только поразиться деловой сметке и хватке председателя колхоза Н. Е. Лапова, наладившего сотрудничество с несколькими десятком деловых партнеров — предприятий и организаций, среди них трест «Шахтострой», трест «Копейскуголь» вплоть до Опытного танкового завода в Челябинске и управляющего конторой Судснаб Министерства судостроительной промышленности СССР. И все договоренности сторонами выполнялись, и сотрудничество приносили реальную пользу колхозу. Здесь можно увидеть товарные отношения, характерные для рынка, но здесь они функционировали в примитивной форме обмена материалов, продуктов и услуг (выделения тракторов, автомашин, стройматериалов, вагонов). Реально существовавшая потребность обмена пробивалась через запрет инструкций, положений, постанов-

лений. В колхозе имелись свой кирпичный завод, парниковое хозяйство.

Колхоз «Вперед» в отличие от других хозяйств был финансово устойчив, не имел кредиторской задолженности, дебиторская на 1 января 1947 г. составляла 66 173 руб., отдельно в заключении комиссии было отмечено, что безнадежной дебиторской задолженности не имеется².

Председатель колхоза Н. Е. Лапов стремился в условиях диктата партийно-государственных органов отстаивать хотя бы малую самостоятельность колхоза и проявлял заботу о колхозниках. И это ставилось ему только в вину. В деле указано: «Вина Лапова состоит в том, что вместо строительства помещений для обобщественного скота, строил за счет колхозных средств индивидуальные жилые дома»³. Было построено 18 домов для колхозников.

Судебная коллегия по уголовным делам Челябинского областного суда 2 августа 1947 г. признала Н. Е. Лапова виновным в преступлении по ст. 109 УК РСФСР и осудила его к восьми годам лишения свободы с конфискацией имущества⁴. В ходе проверки выяснилось, что наряду с колхозом «Вперед» в Челябинской области были и другие «кулацкие колхозы». К ним относились колхоз «Объединение» в Агаповском районе, колхозы «VII Съезд Советов» и «2-я пятилетка» в Горняцком районе города Копейска, «Новый быт» в Коркинском районе.

Ситуация, сложившаяся в колхозе «Вперед», была типичной и для всех «кулацких» колхозов. Например, можно привести данные по колхозу «2-я пятилетка», он также был создан из спецпереселенцев. Им руководил Шиленков, сын крупного кулака, раскулаченного и высланного, как и Н. Е. Лапов, из Горьковской области в 1931 г. В справке комиссии обкома ВКП(б), было отмечено: «Сельскохозяйственная артель “2-я пятилетка” превратилась в “коммерческое” предприятие. Применяет громадное количество ежегодно наемной рабочей силы. В 1946 г. наемной рабочей силой выработано 6400 трудодней, что составляет 106,5 процента к числу выработанных трудодней колхозниками. Мало используется коллективный труд членов артели. Производственные средства МТС колхозом *вытесняются с целью, чтобы не платить натуроплаты государству* за произведенные работы МТС. Таким образом, колхоз в 1946 г. недодал государству зерна более 100 тонн и картофеля —

¹ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 42. Д. 26. Л. 80.

² ОГАЧО. Ф. Р-467. Оп. 4. Д. 3869. Л. 79, 72.

³ Там же. Л. 77.

⁴ Там же. Л. 399.

80 тонн. Эти продукты остаются в колхозе в целях обогащения бывших кулаков»¹.

Необходимо пояснить, что Устав сельхозартели 1935 г. (ст. 13) разрешал наем временных рабочих лишь в исключительных случаях, когда срочные работы не могут быть выполнены в требуемый срок наличными силами членов артели при полной их загрузке, а также для строительных работ. Однако в колхозе «2-я пятилетка», временными рабочими был выполнен объем больше, чем всеми колхозниками.

Так же как и колхоз «Вперед», колхоз «2-я пятилетка» получал прибыль за счет продажи сельскохозяйственных продуктов по рыночной стоимости через ларьки, столовую и колхозный рынок, широкого использования наемного труда и привлечения за дешевую плату механической силы окружающих промышленных предприятий Копейска и Челябинска.

Дело об артели «Вперед» и его председателе Н. Е. Лапове является весьма характерным для раскрытия деятельности колхозов и их места в экономической жизни СССР.

Рыночные отношения, несмотря на все противодействие органов власти, объективно не могли не проявляться повсеместно во всей колхозной системе. Крайне низкая оплата труда в хозяйстве приводила к тому, что колхозники уходили на сторону в поисках заработка. Так, в стране было развито отходничество: когда колхозники с разрешения правления колхоза уходили на заработки на предприятия и на стройки. В 1937 г. количество отходников, по данным Госплана СССР, достигало 4 млн чел. [9. С. 195]. Для укрепления своего финансового положения колхозы открывали различные цеха для выпуска востребованной на рынке продукции, которую не могли выпустить госпредприятия, проявляя элемент мобильности и реагирования на спрос потребителей. Так, Ш. Фицпатрик пишет о колхозах в Московской области, которые имели гончарные производства, цехи по изготовлению кружев, производили гитары, балалайки, мандолины, другие музыкальные инструменты. Один из колхозов Московской области разрешил предприимчивому городскому жителю организовать в своих помещениях производство карт и других школьных принадлежностей, другой колхоз использовался как ширма для нелегального производства галантерейных изделий [Там же. С. 184, 185].

На примере Н. Е. Лапова можно увидеть природную хозяйственность и сметливость русского крестьянина, которая проявлялась даже в условиях сверхзарегламентированной колхозной системы. Также можно увидеть, насколько несамостоятельными и зависимыми от партийно-советских органов были эти формально независимые и добровольные объединения. Здесь ясно проявляются истоки глубинных противоречий, которые в конце концов привели к всеобщему кризису, а затем и окончательному слому колхозной системы в СССР. Основным недостатком колхозной системы состоял в том, что она сковывала инициативу колхозников и руководителей хозяйств, лишала материальной заинтересованности работников в результатах своего труда, не давала проявляться в полной мере инициативе и способностям людей, а наоборот, жестоко наказывала за поиск, творчество и предприимчивость.

«Кулацкие колхозы», состоявшие из крестьян, сохранивших в себе даже в условиях жесткой регламентации всей хозяйственной жизни предприимчивость, хозяйственную жилку, стремились приспособиться к суровым реалиям все подавляющей командно-административной системы и добиться хотя бы малой экономической свободы. Они искали и находили малые щели в жесткой системе экономических отношений, сложившейся к тому времени в СССР: стремились сократить зависимость от госструктур — МТС; фактически на простейшей основе товарообмена завязывали неформальные хозяйственные связи с промышленными предприятиями; создавали условия для сохранения и развития личных подсобных хозяйств колхозников; создавали внутри себя коммерческие структуры — киоски, лавки, столовые; использовали для реализации продукции колхозные рынки. Парадоксом советской системы было использование труда наемных работников со стороны в *коллективном* хозяйстве (колхозе). И это происходило в колхозе «Вперед» и других «кулацких колхозах». Другим проявлением парадокса было то, что власть не могла и распустить «кулацкий колхоз» из опасения подать пример для других колхозов и в то же время она не давала экономическую свободу. Власть исходя из своего положения диктата препятствовала внедрению в колхозное производство передовых технологий (электрификация производства), тем самым закрепляла технологическое отставание. И все это было признаком кризиса колхозной формы хозяйствования.

Но «кулацкие колхозы» могли выжить и существовать лишь в условиях, когда им благоприятствовали и некоторые внешние обстоятельства, как,

¹ ОГАЧО. Ф. 288. Оп. 11. Д. 327. Л. 104.

например, близость к крупным промышленным центрам, где имелись потребители продукции с достаточно высоким уровнем дохода (шахтеры и металлурги) и одновременно была возможность установления связей с промышленными предприятиями: в случае с колхозами «Вперед» и «2-я пятилетка» близость к Челябинску, шахтерским городам Копейск, Коркино, а с колхозом «Объединение» Агаповского района близость — к Магнитогорску.

Также обязательным в условиях командно-административной системы было патронирование

(покровительство) этих хозяйств частью партийно-советской верхушки в обмен на ее льготное обеспечение. Заметим, что 22 сентября 1947 г. решением Верховного Суда РСФСР Н. Е. Лапов был освобожден из заключения с условным испытательным сроком и без конфискации имущества.

И на примере колхоза «Вперед» можно увидеть внутреннее разложение партийно-советской номенклатуры, выразившееся в материальной связи ее с этими же «кулацкими колхозами», в постоянных поборах с колхозов.

Список литературы

1. Объединенный государственный архив Челябинской области (далее ОГАЧО). Ф. 1379. Оп. 14. Д. 6; Ф. 280. Оп. 42. Д. 1, 26; Ф. 467. Оп. 4. Д. 3869; Ф. 1129. Оп. 1. Д. 82; Ф. 288. Оп. 11. Д. 327.
2. Земсков В. Н. Спецпоселенцы в СССР, 1930—1960. М.: Науча, 2005. 306 с.
3. Зубкова Е. Ю. Послевоенное советское общество: политика и повседневность. 1945—1953. М.: РОССПЭН, 1999.
4. Мотревич В. П., Никилев А. Ф. МТС и колхозы. Взаимоотношения в условиях военного времени (на материалах уральского региона) // *Аграрное образование и наука*. 2013. № 1-4.
5. Палецких Н. П. Социальная политика на Урале в годы Великой Отечественной войны // *Южно-уральцы на фронте и в тылу*. Челябинск, 1997.
6. Раков А. А. Спецпоселенцы Южного Урала: происхождение, социальный состав, условия содержания (по материалам анализа базы данных «СЮ») // *Историко-экономические исследования*. 2010. Т. 11, № 3. С. 18—26.
7. Спецпереселенцы в Западной Сибири. 1933—1938 гг. Новосибирск. ЭКОР. 1994. С. 46—52. Архив: ГАРФ. Ф. Р-9479. Оп. 1-с. Д. 17. Л. 39—44. Заверенная копия.
8. Спецпереселенцы в Западной Сибири. 1933—1938 гг. Новосибирск. ЭКОР. 1994. С. 40. Архив: ГАРФ. Ф. Р-5446. Оп. 1. Д. 148. Л. 91. Подлинник.
9. Фицпатрик Ш. Сталинские крестьяне. Социальная история Советской России в 30-е годы: деревня: пер. с англ. М.: РОССПЭН, 2001. 422 с.
10. Челябинский рабочий. 1944. 8 сент. № 178.
11. Читинское обозрение. 2016. 16 нояб. № 46 (1416).
12. Бархатов В. И., Журавлева Г. П., Горшков А. В. [и др.]. Экономическая теория: учебник / под ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлевой. М.: Финансы и статистика, 2007.

Сведения об авторе

Хакимов Рашид Шавкатович — кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. hakra51@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 169—177.*

“KULAK COLLECTIVE FARM” AS AN ECONOMIC PARADOX OF THE STALINIST COLLECTIVE FARM SYSTEM

R. Sh. Khakimov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. hakra51@mail.ru

The article explores the economic activities of the collective farm Forward created from special settlers, previously dispossessed during the collectivization of the 1930s and sent to the Chelyabinsk region. The non-manual agricultural artel was a product of collectivization and was a form of inclusion of the dispossessed people to collective labor in the Soviet collective farm. “Kulak collective farms” consisted of peasant people who

have retained their enterprise spirit, economic vein, sought to adapt to the harsh realities of the circumambient command and administrative system and achieve at least a little economic freedom. Party bodies rigidly suppressed such, by their view, «private aspirations», rightly taking it as undermining the entire collective farm system. The author defines “kulak collective farms” as an economic paradox of Stalin’s collective farm system.

Keywords: *collective farm, workers, special settlers, hazing artel, fists.*

References

1. Obedinennyj gosudarstvennyj arhiv Chelyabinskoy oblasti [Joint State Archive of the Chelyabinsk Region]. F. 1379. Op. 14. D. 6; F. 280. Op. 42. D. 1, 26; F. 467. Op. 4. D. 3869; F. 1129. Op. 1. D. 82; F. 288. Op. 11. D. 327 [in Russ.].
2. Zemskov V. N. (2005) Spetsposelentsy v SSSR, 1930—1960 [Special settlers in the USSR, 1930—1960]. Moscow, Nauka. 306 p. [in Russ.].
3. Zubkova E. Yu. (1999) Poslevoennoe sovetskoe obshestvo: politika i povsednevnost. 1945—1953 [Post-war Soviet society: politics and everyday life. 1945—1953]. Moscow, ROSSPEN [in Russ.].
4. Motrevich V. P., Nikilev A. F. (2013) *Agrarnoye obrazovaniye i nauka*, no. 1-4 [in Russ.].
5. Paleckih N. P. (1997) Yuzhnouralcy na fronte i v tylu [in Russ.].
6. Rakov A. A. (2010) *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya*, vol. 11, no. 3, pp. 18—26 [in Russ.].
7. (1994) Specpereselency v Zapadnoj Sibiri. 1933—1938 gg. [Special settlers in Western Siberia. 1933—1938]. Novosibirsk, EKOR. Pp. 46—52. State Archive of the Russian Federation (n. SARF). F. R-9479. Op. 1-s. D. 17. L. 39—44. Zaverennaya kopiya [Certified copy] [in Russ.].
8. (1994) Specpereselency v Zapadnoj Sibiri. 1933—1938 gg. [Special settlers in Western Siberia. 1933—1938]. Novosibirsk, EKOR. SARF. F. R-5446. Op. 1. D. 148. L. 91. Podlinnik [Original] [in Russ.].
9. Ficpatrik Sh. (2001) Stalinskie krest'yane. Social'naya istoriya Sovetskoy Rossii v 30-e gody [Stalin peasants. The social history of Soviet Russia in the 30s: a village]. Moscow, ROSSPEN. 422 p. [in Russ.].
10. (1944) *Chelyabinskij rabochij*. 8 September, no. 178 [in Russ.].
11. (2016) *Chitinskoe obozrenie*. November 16th, no. 46 (1416) [in Russ.].
12. Barkhatov V. I., Zhuravleva G. P. (eds.). (2007) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic Theory]. Moscow, Finance and statistics [in Russ.].

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ECONOMIC EDUCATION

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 178—186.

УДК 378
ББК 74.266.5

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10621

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД В УСЛОВИЯХ МОДУЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Т. В. Шумилина, О. Ф. Пятова

Самарский государственный аграрный университет, Усть-Кинельский, Россия

Показана значимость и необходимость междисциплинарного подхода в обучении студентов. Он позволяет лучше сформировать представление о различных социально-экономических процессах, что подтверждает актуальность его использования в учебном процессе в условиях модульного обучения. Модульное обучение создает благоприятные условия для успешного освоения знаний путем обеспечения гибкого содержания и приспособления учебных программ к индивидуальным возможностям, запросам и уровню базовой подготовки обучающегося. Целью работы является установление междисциплинарной связи между теоретической статистикой и практическим применением ее методов при модульном изучении различных дисциплин. В результате полученные знания при изучении одной дисциплины могут быть использованы при изучении отдельных модулей других дисциплин. Именно поэтому междисциплинарные связи являются важным условием и результатом комплексного подхода в обучении студентов.

Ключевые слова: *междисциплинарный подход, экспертный метод, конкурентоспособность товаров, демографические процессы, планирование персонала.*

Развитие высшего образования на современном этапе должно отвечать социальным запросам к подготовке специалистов. Как отмечает И. М. Осмоловская, процесс обучения конструируется в условиях высокой динамичности, изменчивости жизненной ситуации человека [8]. Изучение конкретных дисциплин должно обеспечивать формирование определенного набора компетенций. В. С. Елагина, Ш. Ш. Хайрулин, В. М. Рогожин указывают, что целью высшего образования становится не только профессиональная подготовка, но и познавательное, личностное и социальное развитие [5] студентов.

В связи с этим большое значение приобретает использование междисциплинарного подхода в подготовке обучающихся к будущей профессиональной деятельности в условиях модульного обучения.

Модульное обучение способствует лучшему усвоению теоретических знаний обучающимися, что позволяет быстрее установить взаимосвязь между модулями различных дисциплин и применять практические знания, полученные при изучении их в дальнейшем.

Основная цель междисциплинарного подхода в обучении — формирование целостного понимания статистических приемов и методов и содействие их практическому использованию. В работе

И. М. Тарасовой отмечено, что будущий специалист должен уметь комплексно применять знания различных дисциплин в профессиональной деятельности [12].

В процессе обучения студентов, как отмечают И. В. Атанов, И. В. Капустин, Г. В. Никитенко, В. С. Скрипкин, любой предмет (дисциплина) обеспечивает усвоение студентами необходимых элементов специфических знаний в конкретной сфере деятельности, дает знания, необходимые для сознательного, прочного и глубокого овладения профессией и дальнейшего роста производственной квалификации [1].

Как отмечает О. В. Раецкая, междисциплинарные связи вполне могут рассматриваться как важнейший фактор повышения эффективности учебного процесса как в целом, так и на разных уровнях его организации [10].

Целью работы является рассмотрение использования междисциплинарного подхода на примере установления междисциплинарной связи между методами теоретической статистики и практическим их применением при изучении отдельных тем других дисциплин в рамках модульного обучения.

Как известно, структура дисциплины «Статистика» включает знания о методах исследования,

а не о социально-экономических явлениях и процессах. Статистическое исследование используется в различных сферах деятельности и определяется как сбор, представление, анализ числовых данных и интерпретация полученных результатов. Применяются статистические методы в решении разнообразных задач.

Одним из широко используемых в практике социологических и экономических исследований является экспертный метод. В его основу заложено мнение экспертов, основанное на их профессиональном, научном и практическом опыте. Об этом говорят в своей работе Ю. В. Дюбанова, Ю. Б. Бородин, О. О. Храмова [3]. Достоинство данного метода заключается в том, что на основе личностных оценок каждого эксперта вырабатывается единый подход к решению поставленной задачи (проблемы).

Нельзя не согласиться с мнением Ю. В. Дороховой, Н. С. Гончарук, которые отмечают, что роль применения экспертного метода увеличивается и для оценки социально-экономических процессов в условиях нестабильной экономики, для которой характерна неопределенность принятия решения в различных ситуациях [2]. Это связано с тем, что совокупность объективных показателей не всегда способна адекватно отобразить их состояние. Кроме этого, увеличение доли качественных факторов в описании и оценке социальных процессов и явлений также приводит к увеличению популярности экспертного метода.

Экспертное оценивание вносит определенную степень субъективности в полученные результаты, отмечает в своей работе Е. Ю. Дюйзен [4]. Но тем не менее, используя указанный статистический метод для разработки определенного решения по изучаемому вопросу можно дать его оценку в виде обобщенного мнения специалистов (экспертов). Эксперты могут давать оценки критериям (факторам) как в условных единицах, то есть в баллах, по разработанной заранее шкале, так и путем их ранжирования по их значимости. Объективной оценкой будет считаться в том случае, если мнения экспертов будут согласованы.

Из данного обстоятельства вытекает важная особенность применения метода экспертных оценок, которая заключается в необходимости выявления согласованности мнений экспертов по изучаемым факторам. Для этого может быть использован коэффициент конкордации Кендалла, или, по-другому, коэффициент множественной ранговой корреляции.

$$W = \frac{12 \cdot S}{n^2(m^3 - m)}, \quad (1)$$

где S — сумма квадратов отклонений всех оценок рангов каждого объекта экспертизы от среднего значения; n — число экспертов; m — число объектов экспертизы.

Коэффициент конкордации изменяется в диапазоне $0 < W < 1$, причем 0 — полная несогласованность, 1 — полное единодушие [9].

Вопросам применения коэффициента конкордации для анализа экономических данных уделяется достаточно внимания в экономической литературе. При этом методика и сам расчет вышеуказанного показателя осваиваются студентами по экономическим специальностям в рамках изучения дисциплины «Статистика».

Нужно отметить, что применение экспертного метода имеет практическое значение в различных сферах деятельности. Поэтому методика экспертного анализа должна использоваться в рамках изучения различных дисциплин в высших учебных заведениях. В связи с этим возникает необходимость в рассмотрении примеров использования метода экспертных оценок с расчетом коэффициента конкордации применительно к различным ситуациям при изучении некоторых дисциплин. Рассмотрим несколько из них.

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг» является формирование системы компетенций в области маркетинговой деятельности в условиях рыночной экономики.

Одной из проблем хозяйствования в рыночных условиях является обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг. Это одна из основных задач отечественной политики в области качества и управления производством, отмечает Д. С. Яксанов [15].

Отличительными особенностями товара от аналогов-конкурентов являются его качественные и социально-экономические признаки. Как утверждают Р. Р. Садртдинова и У. Р. Мусин, параметры качества товара или услуги, как правило, определяются исходя из интересов производителя, а параметры его конкурентоспособности — из интересов потребителя [11].

Сравнение характеристик товара или услуги различных производителей с конкретной потребностью и выявление их соответствия друг другу позволяет провести оценку их конкурентоспособности. Объективную оценку можно получить только в том случае, если будут использоваться критерии (факторы), которые использует покупатель при выборе товара или услуги на рынке. Поэтому важным этапом при изучении их конкурентоспособности является определение критериев,

которые будут иметь значимость с точки зрения потребителя. Именно они и будут подлежать дальнейшему анализу.

Можно выделить две группы методов рыночной конкуренции: ценовые и неценовые методы.

При использовании ценовых методов основная конкуренция направлена на снижении цены на товар. В этом случае прибыль предприятия будет формироваться за счет увеличения объемов реализации продукции и снижения издержек производства. Использование данного фактора актуально в момент внедрения товара или услуги на новые рынки, но и приводит к сложностям при управлении на предприятии ввиду аналогичных ответных шагов со стороны конкурентов.

Другая группа методов является более эффективной. Это связано с тем, что конкурентам сложно оперативно предпринять ответные меры на них.

Но эти методы требуют значительных финансовых затрат.

Методы рыночной конкуренции тесно связаны с параметрами конкурентоспособности товара.

Таким образом, факторы оценки конкурентоспособности товара условно можно распределить на три группы: товарные, рыночные и ресурсные.

В качестве примера изучается выборка мнений пяти экспертов (n) (в роли экспертов выступили студенты), задачей которых являлось ранжирование значимости факторов ($m = 15$) оценки конкурентоспособности. Результаты сведены в табл. 1.

Важным моментом в использовании экспертного метода является определение уровня согласованности мнений экспертов.

В результате расчетов была получена величина $S = 6206$. Максимально возможное значение этой величины равно:

Таблица 1

Согласованность мнений экспертов о значимости факторов оценки конкурентоспособности товара (услуги)

Фактор (критерий)	Эксперт					Сумма рангов	Отклонение суммы рангов от среднего ранга	Квадраты отклонений суммы рангов от среднего ранга
	1	2	3	4	5			
<i>Товарные факторы</i>								
Уровень цены на товар	1	2	1	1	2	7	-33	1089
Широта ассортиментной линейки	14	12	13	10	11	60	20	400
Эффективность продукта для целевой аудитории	15	15	11	13	14	68	28	784
Качество продукта	3	1	2	3	3	12	-28	784
Доверие к продукту	4	3	5	2	1	15	-25	625
Условия продажи и индивидуальная реакция на запросы потребителей (качество сервиса)	2	4	3	4	5	18	-22	484
Уровень знание торговой марки (репутация фирмы)	11	5	4	5	4	29	-11	121
<i>Рыночные факторы</i>								
Наличие товаров-заменителей	10	7	6	6	7	36	-4	16
Сила входных барьеров на рынок	5	8	7	7	6	33	-7	49
Количество субъектов на рынке	6	9	12	11	9	47	7	49
<i>Ресурсные факторы</i>								
Квалификация персонала	7	6	8	8	8	37	-3	9
Наличие свободных оборотных средств	8	10	9	9	10	46	6	36
Реклама товара	13	13	10	12	12	60	20	400
Скорость реакции на рыночные изменения	9	14	14	14	13	64	24	576
Технические характеристики	12	11	15	15	15	68	28	784
Общая сумма	120	120	120	120	120	600	0	6206

$$R(d^2) = \frac{n^2(m^3 - m)}{12}, \quad (2)$$

$$R(d^2) = \frac{5^2(15^3 - 15)}{12} = 7000.$$

Для решения поставленной задачи была проведена оценка степени согласованности мнений экспертов с использованием коэффициента конкордации (формула 1):

$$W = \frac{12 \cdot 6206}{5^2(15^3 - 15)} = 0,89.$$

Коэффициент конкордации $W = 0,89$ свидетельствует о высокой степени согласованности всех опрашиваемых экспертов в вопросе значимости рассматриваемых факторов при оценке конкурентоспособности товара (услуги).

На следующем этапе необходимо оценить статистическую значимость полученного значения коэффициента конкордации с помощью критерия Пирсона «хи-квадрат».

Согласно критерию значение

$$\chi^2_{\text{расч}} = n \cdot (m - 1) \cdot W; \quad (3)$$

$$\chi^2_{\text{расч}} = 5(15 - 1) \cdot 0,89 = 62,3.$$

Табличное значение критерия для числа степеней свободы, равного $14 = (15 - 1)$, и уровня значимости $\alpha = 0,05$ равно $\chi^2_{\text{табл}} = 23,685$. Поскольку $\chi^2_{\text{расч}} > \chi^2_{\text{табл}}$, гипотеза о согласованности мнений экспертов принимается, коэффициент значим.

Так, исходя из проведенного анализа, обучающиеся могут выбрать пять наиболее значимых по результатам оценки факторов и использовать их в дальнейшей работе, определяя конкурентоспособность продукции (услуги), в том числе и при прохождении производственной практики.

Большое значение приобретает экспертный метод при изучении дисциплины «Демография».

Целью дисциплины является формирование у обучающихся системы компетенций в сфере знаний о важной роли народонаселения в социально-экономическом развитии современного общества, об источниках информации и закономерностях развития демографических процессов.

При изучении дисциплины используются различные методы, которые изучаются на других дисциплинах. Наиболее широко применяются статистические методы, которые позволяют проводить обработку большого численного материала и отражение результатов в таблицах и графиках.

В своей работе И. В. Трофимов, А. Н. Сунтеев, Е. И. Куценко утверждают, что без адекватной ин-

формации о социальных, демографических, экономических и иных параметрах развития сложившейся ситуации невозможно принять актуальные и обоснованные управленческие решения [13].

Нельзя не согласиться с О. М. Шубат, А. П. Багировой, А. А. Акишевым, которые отмечают, что демографические ситуации в российских регионах отличаются большой вариативностью. Причины значительных различий демографических ситуаций в регионах многочисленны [14].

Поэтому, как отмечается в работе Е. И. Левиной, комплексная оценка демографических процессов является важной задачей региональной политики. Она позволяет выявить позитивные и негативные тенденции их изменения, оценить эффективность демографической политики, скорректировать программу демографического развития региона. Решение данной задачи предполагает разработку методики оценки демографических процессов в регионе [7].

Анализ и оценка демографической ситуации, сложившейся не только в регионе, но и в стране в целом, дает возможность выявить положительные и отрицательные факторы, влияющие на численность населения, его занятость, уровень жизни. Это, в свою очередь, позволяет предпринять меры по улучшению или же поддержанию существующей демографической ситуации.

Задачами демографической оценки являются:

- исследование тенденций демографических процессов;
- выявление факторов, оказывающих влияние на их развитие;
- разработка мероприятий в области демографической политики.

Прежде чем начать разработку мероприятий в области демографической политики, необходимо выявить направления (показатели, факторы), на которые следует обратить внимание в первую очередь.

В процессе исследования необходимо сформировать как можно более полную базу индикативных переменных, которые с разных сторон будут характеризовать количественные и качественные аспекты формирования и развития демографического потенциала.

Оценку следует проводить как по количественным, так и по качественным признакам и учитывать экзогенные и эндогенные факторы. Для оценки демографической ситуации по выбранным критериям была разработана 5-балльная шкала:

- 1 балл — сильное влияние;
- 2 балла — значительное влияние;
- 3 балла — среднее влияние;

- 4 балла — слабое влияние;
- 5 баллов — незначительное влияние.

Результаты оценки демографических факторов представлены в табл. 2.

В случае присвоения экспертами равнозначных рангов двум и более факторам возникает необходимость в пересчете оценок в так называемые стандартные ранги (табл. 3).

Для решения поставленной задачи была проведена оценка степени согласованности мнений экспертов с использованием коэффициента конкордации:

$$W = \frac{12 \cdot 2910,5}{7^2(12^3 - 12)} = 0,42.$$

Исходя из представленных данных значение коэффициента конкордации равно 0,42, то есть качество оценки считать удовлетворительным. Поэтому в дальнейшем анализе можно использовать усредненные значения экспертных оценок.

Использование рассматриваемых факторов при разработке демографической политики и демографическом прогнозировании является важным, поскольку это позволит учесть наиболее значимые критерии.

Демографический прогноз позволяет оценить баланс трудовых ресурсов в среднесрочной и долгосрочной перспективе, отмечает В. В. Кирпичев. Перспективы экономического роста и развития любой страны зависят в первую очередь от численности трудоспособного населения [6].

Изучение основ процесса воспроизводства рабочей силы и взаимодействия работников, средств и предметов труда проводится у обучающихся на дисциплине «Экономика труда». На занятиях анализируются

рынок труда, трудовые ресурсы и занятость, выполняется долгосрочный анализ трудовых отношений, изучаются проблемы производительности и эффективности труда, изучаются методы обоснования численности работников.

Важным направлением воспроизводства рабочей силы на предприятии является планирование потребности в персонале. Задача данного процесса — определить список необходимых специалистов, которые могут потребоваться организации в ближайшем будущем для стратегического развития и реализации построенных планов. Кроме этого, кадровое планирование необходимо и для оптимизированного использования персонала, уже работающего на предприятии¹. Для грамотного планирования человеческих ресурсов желательно учитывать различные факторы.

Определение численной потребности в персонале — одна из составляющих обеспечения человеческими ресурсами. Самая сложная задача — подобрать персонал, качественно соответствующий выполнению поставленных перед организацией задач. Поэтому к тем программам планирования и отбора персонала, которые применяются на ряде предприятий, можно дополнительно предложить ряд показателей. Эта методика предлагается для подбора персонала при наличии нескольких претендентов на одну должность. Насколько они значимы, можно определить экспертным методом.

Оценку значимости каждого фактора можно провести, используя мнения экспертов с дальнейшей оценкой согласованности их мнений (табл. 4).

¹ Компетенция персонала как объект стратегического управления. Управление компетенции (<https://mydocx.ru/7-483.html>).

Таблица 2

Экспертная оценка факторов демографической ситуации

Фактор	Эксперт						
	1	2	3	4	5	6	7
<i>Эндогенные факторы</i>							
Состояние здоровья (наследственность) (ф. 1)	1	1	1	1	1	1	1
Уровень рождаемости (ф. 2)	1	2	2	2	1	2	1
Уровень смертности (ф. 3)	2	2	3	3	3	3	3
<i>Экзогенные факторы</i>							
Обеспеченность жильем (ф. 4)	2	1	3	3	1	3	1
Уровень медицинского обслуживания (ф. 5)	2	3	2	4	3	2	1
Уровень образования (ф. 6)	4	2	2	5	3	3	4
Уровень дохода (ф. 7)	3	1	2	2	1	3	4
Стабильная работа (ф. 8)	1	2	3	1	1	2	3
Семейное положение (ф. 9)	1	4	2	2	5	1	3
Государственная поддержка (ф. 10)	5	2	4	3	3	2	4
Миграционные процессы (ф. 11)	5	4	4	3	5	5	2
Наличие детских садов (ф. 12)	4	5	2	3	3	4	4

Таблица 3

Стандартизированные ранги по совокупности исследуемых факторов

Фактор (критерий)	Эксперты							Сумма рангов	Ранг	Средний ранг
	1	2	3	4	5	6	7			
Ф. 1	2,5	2	1	1,5	3	1,5	2,5	14,0	1	45,5
Ф. 2	2,5	6	4,5	4	3	5	2,5	27,5	2	
Ф. 3	6	6	9	8	8	9	7	53,0	8	
Ф. 4	6	2	9	8	3	5	2,5	35,5	4	
Ф. 5	6	9	4,5	11	8	5	2,5	46,0	7	
Ф. 6	8,5	6	4,5	12	8	9	10,5	58,5	9	
Ф. 7	10	2	4,5	4	3	9	10,5	43,0	6	
Ф. 8	2,5	6	9	1,5	3	5	7	34,0	3	
Ф. 9	2,5	10,5	4,5	4	11,5	1,5	7	41,5	5	
Ф. 10	11,5	6	11,5	8	8	5	10,5	60,5	10	
Ф. 11	11,5	10,5	11,5	8	11,5	12	5	70,0	12	
Ф. 12	8,5	12	4,5	8	8	11	10,5	62,5	11	
Сумма рангов	78	78	78	78	78	78	78	546	–	–

Таблица 4

Экспертная оценка критериев при отборе персонала

Факторы (критерии)	Эксперт							Сумма рангов, полученных каждым фактором	Отклонение от средней суммы рангов	Квадраты отклонений от средней суммы рангов
	1	2	3	4	5	6	7			
Количество труда (объем работы)	4	5	3	3	7	1	6	29	–2,5	6,25
Режим работы органи- зации (гибкий график работы и др.)	2	1	1	2	4	5	3	18	–13,5	182,25
Уровень оснащенности предприятия техниче- скими средствами труда, расположение и обслу- живание рабочих мест	1	3	2	1	3	2	2	14	–17,5	306,25
Обоснование трудовых нормативов и норм	3	4	5	4	1	4	5	26	–5,5	30,25
Соблюдение трудовой, производственной дисциплины и регламента работы	5	2	4	5	2	3	8	29	–2,5	6,25
Экономическая оценка затрат и результатов труда	7	6	6	6	5	6	4	40	8,5	72,25
Мотивация и стимулирование продуктивности труда	6	7	7	7	6	8	1	42	10,5	110,25
Готовность к сотрудничеству внутри предприятия	8	8	8	8	8	7	7	54	22,5	506,25
Сумма	36	36	36	36	36	36	36	252	0	1220

Степень согласованности всех опрашиваемых экспертов в вопросе значимости рассматриваемых факторов при планировании потребности персонала на предприятия достаточно высока. Об этом свидетельствует коэффициент конкордации ($W = 0,59$). Гипотеза о согласованности мнений экспертов принимается, поскольку $\chi^2_{\text{расч}}(28,91) > \chi^2_{\text{табл}}(14,067)$.

Следовательно, используя метод экспертных оценок можно использовать данные факторы не только для планирования численности персонала, но и для индивидуального отбора претендентов на занимаемую должность.

Таким образом, формирование количественных оценок, их обработка формальными методами позволяет достичь оптимального результата, используемого для принятия решений по различным направлениям. Освоение навыков использования метода экспертных оценок в рамках междисциплинарного подхода позволит студентам использовать данный метод в различных

сферах практикоориентированной деятельности в будущем.

Как показывает практика, использование междисциплинарного подхода в условиях модульного обучения способствует целостности получаемых обучающимися знаний, повышает эффективность освоения компетенций. Систематическое и целенаправленное его использование помогает усвоению приобретаемых знаний, овладению способами их использования и пониманию единства науки. В свою очередь это позволяет развивать способности студентов к саморазвитию и самосовершенствованию, что является необходимым требованием в подготовке современного специалиста. Кроме этого, использование междисциплинарного подхода в рамках модульного обучения позволяет студентам на качественно новом уровне решать задачи, поставленные перед ними. Это, в свою очередь, закладывает основу комплексного видения и подхода к решению сложных проблем, которые могут возникнуть в будущем.

Список литературы

1. Атанов И. В., Капустин И. В., Никитенко Г. В., Скрипкин В. С. Межпредметные связи в учебном процессе высшего учебного заведения // *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11614> (дата обращения 11.02.2020).
2. Дорохова Ю. В., Гончарук Н. С. Использование метода экспертных оценок при прогнозировании социальных процессов // *Среднерусский вестник общественных наук*. 2013. № 1. С. 34—44.
3. Дюбанова Ю. В., Бородина Ю. Б., Храмцова О. О. Экспертный метод как один из способов определения существенности ущерба, причиненного бюджетной системе // *Транспортное дело в России*. 2019. № 5. С. 22—24.
4. Дюйзен Е. Ю. Метод экспертного оценивания: руководство к действию // *Креативная экономика*. 2014. 2 (86). С. 24—34.
5. Елагина В. С., Хайрулин Ш. Ш., Рогожин В. М. Междисциплинарный подход к формированию универсальных компетенций в процессе изучения гуманитарных дисциплин в военном вузе // *Современные проблемы науки и образования*. 2019. № 2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=28655> (дата обращения 17.03.2020).
6. Кирпичев В. В. Влияние демографического фактора на воспроизводство трудовых ресурсов региона // *Пробелы в российском законодательстве*. 2011. № 5. С. 253—256.
7. Левина Е. И. Методика оценки демографических процессов в регионе // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2016. № 3 (35). С. 185—195.
8. Осмоловская И. М. Междисциплинарный подход в решении дидактических проблем в российском образовании // *Ценности и смыслы*. 2016. № 4 (44). С. 94—103.
9. Примакин А. И., Большакова Л. В. Метод экспертных оценок в решении задач обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // *Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России*. 2012. № 1 (53). 191—200.
10. Раецкая О. В. Междисциплинарные связи как фактор повышения эффективности учебного процесса // *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*. 2017. Т. 11, № S1. С. 103—105.
11. Садртдинова Р. Р., Мусин У. Р. Факторы повышения конкурентоспособности продукции // *NAUKA-RASTUDENT.RU: электронный научно-практический журнал*. 2014. URL: <http://nauka-rastudent.ru/2/1198/> (дата обращения 17.03.2020).

12. Тарасова И. М. Формирование компетенций на основе междисциплинарного подхода при изучении естественнонаучных дисциплин // *Современные наукоемкие технологии*. 2017. № 9. С. 146—150.
13. Трофимов И. В., Сунтеев А. Н., Куценко Е. И. Социально-демографическая ситуация и ее роль в формировании эффективной экономики // *Проблемы современной экономики*. 2016. № 2 (58). С. 146—150.
14. Шубат О. М., Багирова А. П., Акишев А. А. Методика анализа демографического потенциала российских регионов на основе нечеткой кластеризации данных // *Экономика региона*. 2019. № 1. С. 178—190.
15. Яксанов Д. С. Роль конкурентоспособности в развитии промышленных предприятий // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2013. № 4 (48). С. 80—83.

Сведения об авторах

Шумилина Татьяна Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики Самарского государственного аграрного университета, Усть-Кинельский, Россия. tanyashum86@mail.ru

Пятова Ольга Федоровна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики Самарского государственного аграрного университета, Усть-Кинельский, Россия. o.pyatova@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 178—186.*

INTERDISCIPLINARY COMMUNICATIONS IN MODULAR TRAINING

T. V. Shumilina

Samara State Agrarian University, Ust-Kinelsky, Russia. tanyashum86@mail.ru

O. F. Pyatova

Samara State Agrarian University, Ust-Kinelsky, Russia. o.pyatova@yandex.ru

The article shows the importance and need for an interdisciplinary approach in teaching students. It allows you to form an understanding of the various socio-economic processes, which confirms the relevance of its use in the educational process in the conditions of modular learning. Modular training creates favorable conditions for the successful development of knowledge by providing flexible content and adapting the curriculum to individual capabilities, needs and the level of basic training of the student. The aim of the work is to establish an interdisciplinary connection between theoretical statistics and the practical application of its methods in the modular study of various disciplines. As a result, the acquired knowledge in the study of one discipline can be used in the study of individual modules of other disciplines. That is why interdisciplinary communication is an important condition and the result of an integrated approach in teaching students.

Keywords: *interdisciplinary approach, expert method, competitiveness of goods, demographic processes, staff planning.*

References

1. Atanov I. V. (2013) *Sovremennye problemu nayki i obrazovaniya*, no. 6, available at: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11614> (accessed 11.02.2020) [in Russ.].
2. Dorohova Yu. V., Goncharyk N. S. (2013) *Srednerusskii vestnik obschestvennykh nayk*, no. 1, pp. 34—44 [in Russ.].
3. Dyubanova Yu. V., Borodina Yu. B., Khramtsova O. O. (2019) *Transportnoye delo v Rossii*, no. 5, pp. 22—24 [in Russ.].
4. Dyuyzen E. Yu. (2014) *Kreativnaya economy*, no. 2 (86), pp. 24—34 [in Russ.].
5. Elagina V. S., Khayrulin Sh. Sh., Rogozhin V. M. (2019) *Sovremennye problemy nayki i obrazovaniya*, no. 2, available at: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=28655> (accessed 17.03.2020) [in Russ.].
6. Kirpichev V. V. (2011) *Probely v rossiyskom zakonodatel'stve*, no. 5, pp. 253—256 [in Russ.].

7. Levina E. I. (2016) *Vestnik Tomskogo gosydarstvennogo universiteta. Ekonomika*, no. 3 (35), pp. 185—195 [in Russ.].
8. Osmolovskaya I. M. (2016). *Tsennosti i smysly*, no. 4 (44), pp. 94—103 [in Russ.].
9. Primakin A. I., Bol'shakova L. V. (2012) *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii*, no. 1 (55), pp. 191—200 [in Russ.].
10. Rayetskaya O. V. (2017) *Aktual'nye problemy gymanitarnykh i social'no-ekonomicheskikh nayk*, vol. 11, no. S1, pp. 103—105 [in Russ.].
11. Sadrtidinova R. R., Musin U. R. (2014) *NAUKA-RASTUDENT.RU: elektronnyi nauchno-prakticheskiy zhurnal*, no. 2, available at: <http://nauka-rastudent.ru/2/1198/> (accessed 17.03.2020) [in Russ.].
12. Tarasova I. M. (2017) *Sovrenennye naykoemkiye tekhnologii*, no. 9, pp. 146—150 [in Russ.].
13. Trofimov I. V., Sunteyev A. N., Kutsenko E. I. (2016) *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2 (58), pp. 146—150 [in Russ.].
14. Shubat O. M., Bagirova A. P., Akishev A. A. (2019) *Ekonomika regiona*, no. 1, pp. 178—190 [in Russ.].
15. Yaksanov D. S. (2013) *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta*, no. 4 (48), pp. 80—83 [in Russ.].

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОСТАВКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Егорова, А. О. Ужегов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Актуальность темы исследования заключается в том, что предприятия часто сталкиваются с проблемой выбора перевозчика грузов, при этом стараясь выбрать наиболее экономный вариант. Руководство предприятий зачастую не понимает, что незначительный выигрыш в тарифе перевозчика приводит к достаточно серьезным последующим издержкам из-за невыполнения сроков доставки, тем самым ставя под сомнение эффективность логистической деятельности на предприятии. В статье рассматривается пример доставки груза автомобильным транспортом, а также с использованием мультимодальной перевозки. После сравнения данных вариантов перевозок авторы предлагают наилучший, с точки зрения эффективности, вариант международной перевозки. Статья затрагивает проблемы выбора наилучшего перевозчика, а также проблему выбора оптимального варианта доставки груза.

Ключевые слова: *транспортная логистика, мультимодальные перевозки, внешнеэкономическая деятельность.*

Транспортная логистика для большинства промышленных предприятий не является основной компетенцией, поэтому чаще всего передается на аутсорсинг специализированным компаниям — логистическим посредникам, основными из которых в транспортировке являются перевозчики и экспедиторы. Особенно важным этот вопрос становится в свете специфики внешнеэкономической деятельности.

Проблемами транспортной логистики во внешнеэкономической деятельности занимаются следующие ученые: Г. В. Зубаков [4], С. А. Маслов [10], Т. А. Шиндина, Е. А. Степанов [20], О. Н. Зуева, Б. В. Колесников [5], А. Я. Черныш, Ю. Е. Гупанова [18], Е. В. Крашениников [7], К. В. Холопов, О. В. Соколова [17].

Следует отметить, что большинство авторов в данном направлении высказываются о транспортной логистике и международных перевозках непосредственно через призму таможенного регулирования, в нашей работе нас больше интересует процесс выбора перевозчиков и экспедиторов при осуществлении международных перевозок. Отметим работы ученых, без привязки к проблемам таможенного регулирования.

К проблемам доставки международных грузов обращались следующие ученые: К. В. Холопов, С. М. Балакирева [15], А. Ю. Тюрин [14], А. А. Иевлева [6], А. С. Чернышов, И. И. Дерен [19], В. Л. Василёнок, В. В. Негреева, Я. В. Шевченко [3], Ю. О. Баранова [1], Т. Н. Сакульева [13].

Проанализировав подходы авторов, можно сформулировать основные этапы при разработке международных перевозок:

— анализ вариантов: на данном этапе целесообразно проанализировать аналогичные варианты перевозок с целью выявления менее дорогостоящего либо более привлекательного предложения;

— анализ цены: на данном этапе необходимо получить конкурентоспособные расценки, возможные оптовые скидки и прочее; все это может значительно уменьшить транспортные затраты;

— анализ и оценка поставщиков: на данном этапе важно грамотно оценить представленные на рынке предложения, так как надежность поставщиков — один из ключевых моментов успешности цепи поставок;

— анализ возможности использования мультимодальной перевозки: на данном этапе анализируется возможность использования комбинированного транспорта, например автомобильного и железнодорожного.

Основными посредниками в логистической деятельности являются предприятия, выполняющие функции перевозчиков и экспедиторов. О проблеме выбора перевозчиков и экспедиторов пишут следующие ученые: К. В. Холопов, А. М. Голубчик [16], Н. П. Белозерцева, И. С. Самойленко, М. С. Ярайкина [2], А. А. Паршута [12], А. Г. Панков [11], Е. А. Лукашенко [9], Р. Р. Ленковская [8].

Таким образом, можно отметить, что основное место среди многих логистических процедур принятия решений по транспортировке занимает процедура выбора перевозчика (или нескольких перевозчиков).

Исходя из особенностей транспортных компаний, основной деятельностью которых являются перевозки, предприятие должно обращать внимание и учитывать не только низкие тарифные расценки, но и ряд критериев, безусловно оказывающих влияние на стоимость и качество перевозки грузов. Учитывая вышесказанное, предприятие может гибко ранжировать данные критерии в зависимости от значимости в определенный период.

Наиболее часто встречающиеся критерии выбора компании перевозчика:

- финансовая стабильность перевозчика;
- качество предоставляемых услуг;
- наличие дополнительных услуг по складированию, упаковке груза;
- уровень качества сохранности груза;
- квалификация персонала;
- отслеживание груза;
- тарифы на транспортировку «от двери до двери»;
- время доставки «от двери до двери»;
- гибкие тарифы на перевозку;
- готовность перевозчика к переговорам об изменении сервиса;
- гибкость схем маршрутизации перевозок;
- качество и уровень обслуживающего сервиса;
- качество организации продаж транспортных услуг.

Предприятие, которое игнорирует вышеупомянутые критерии, может получать прибыль от уменьшения тарифа на транспортировку, но, как правило, несет неявные убытки, которые чаще всего превышают прибыль от такой экономии. Таким образом, стоит задача выявить, правильно определить и оценить все явные и неявные издержки. Иногда незначительный выигрыш в ставке фрахта приводит к достаточно серьезным последующим издержкам из-за невыполнения сроков доставки [20].

Для того чтобы выбрать оптимальный вариант доставки грузов предприятием-перевозчиком, рассмотрим и проанализируем несколько существующих вариантов перевозки груза из города Челябинска (Россия) в город Коринф (Греция), а также произведем расчеты, показывающие преимущества и недостатки данных вариантов с точки зрения стоимости и транзитного времени доставки.

ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» необходимо экспортировать продукцию, а именно отводы из черных металлов, в город Коринф (Греция).

Можно произвести перевозку груза в Грецию двумя способами:

Доставка груза автомобильным транспортом

Доставка груза с помощью автомобильного транспорта из Челябинска (Россия) в Коринф (Греция): расстояние маршрута при данной перевозке составит 4586 км.

Схема данного маршрута представлена на рис. 1.

Имеются следующие данные для перевозки автомобильным транспортом (Челябинск (Россия) — Коринф (Греция)):

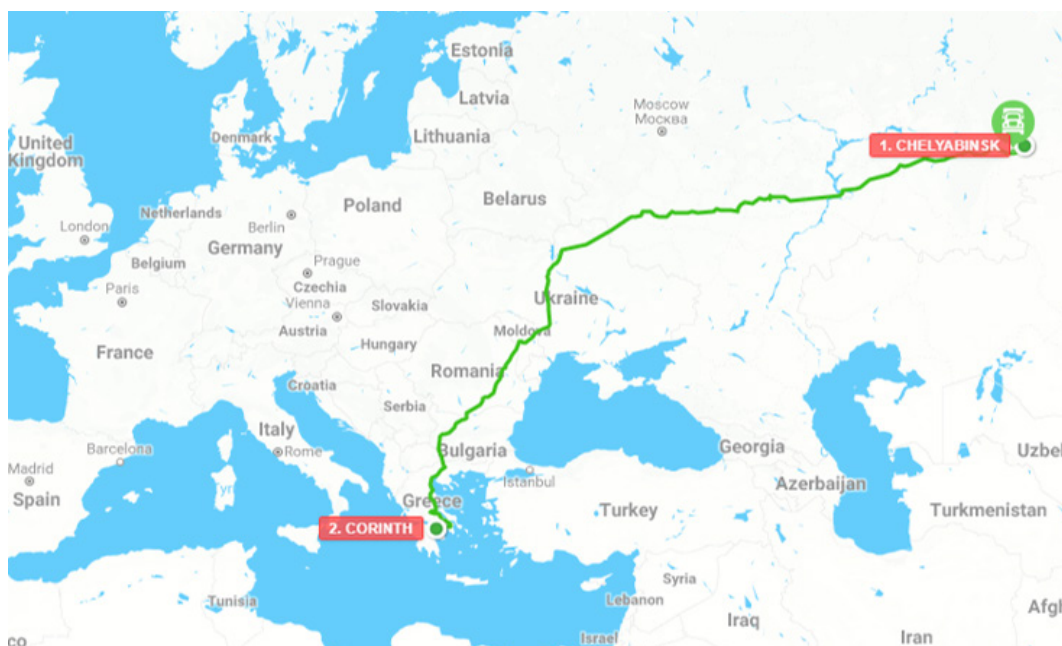


Рис. 1. Схема маршрута Челябинск (Россия) — Коринф (Греция)

1. Пункт отправления — Челябинск (Россия).
2. Тип груза — отводы из черных металлов.
3. Количество грузовых единиц — 6 еврофура.
4. Пункт назначения — Коринф (Греция).

После размещения заказа на данную перевозку ПАО «ЧТПЗ» поступило три коммерческих предложения от таких компаний, как ООО «Асстра Урал», ООО «SAVING Logistics Urals», ООО «Единый транспортный оператор».

Стоимость по ставке автомобильной перевозки представлена в табл. 1.

Таблица 1

Стоимость автомобильной перевозки до Коринфа (Греция)

Участники отбора	ООО «Единый транспортный оператор»	ООО «Асстра Урал»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Транспортно-экспедиционные операции по маршруту Челябинск — Коринф (автомобильные перевозки), руб./ТС	300 650	313 500	265 000

Вся необходимая дополнительная информация по перевозке представлена в табл. 2.

Таблица 2

Дополнительная информация по перевозке груза в Коринф (Греция)

Участники отбора	ООО «Единый транспортный оператор»	ООО «Асстра Урал»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Стоимость страхования груза, %	0,19	0,2	0,1
Срок доставки, дней	15	10—14	14—15
Порядок и условия расчетов, дней	60	60	60

Масса перевозимого груза в сумме составляет 30,29 т, цена продукции в одном автомобиле 22 000 евро, курс евро на момент предложения 70,5151.

Также услуги, такие как погрузочно-разгрузочные работы, платы, сборы, обслуживание, таможенное оформление, включены в стоимость перевозки.

Произведем расчет стоимости перевозки по каждому перевозчику.

Стоимость перевозки с перевозчиком ООО «Единый транспортный оператор» составит

$$300\,650 \times 6 + 22\,000 \times 70,5151 \times 6 \times 0,19\% = 1\,821\,585,187.$$

Стоимость перевозки с перевозчиком ООО «Асстра Урал» составит

$$313\,500 \times 6 + 22\,000 \times 70,5151 \times 6 \times 0,2\% = 1\,899\,615,986.$$

Стоимость перевозки с перевозчиком ООО «SAVING Logistics Urals» составит

$$265\,000 \times 6 + 22\,000 \times 70,5151 \times 6 \times 0,1\% = 1\,599\,307,993.$$

Таким образом, самым выгодным по стоимости автомобильной перевозки будет предложение от ООО «SAVING Logistics Urals»: 1 599 307,993 руб. По таким критериям, как срок доставки, который составит 14—15 дней, и отсрочка платежа в размере 60 дней, данный вариант является оптимальным.

Самым невыгодным вариантом для нашей перевозки является предложение от ООО «Асстра Урал»: 1 899 615,986 руб.

Проведем аудит и рассмотрим финансовые результаты деятельности представленных компаний, чтобы проверить их репутацию и нивелировать свои «скрытые» риски (табл. 3 и 4). Рассчитаем коэффициент ликвидности, финансовой устойчивости и прогноза банкротства.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности компаний, руб.

Участники отбора	ООО «Единый транспортный оператор»	ООО «Асстра Урал»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Собственный капитал компании	5 816 000	3 982 000	5 517 000
Долгосрочные кредиты и займы	20 349 000	9 346 000	8 000
Валюта баланса	55 262 000	63 880 000	15 721 000
Оборотные активы	55 238 000	54 386 000	15 672 000
Текущие обязательства	51 446 000	50 116 000	10 196 000
Краткосрочные кредиты и займы	51 446 000	50 552 000	10 196 000

Коэффициент ликвидности рассчитывается по формуле (1)

$$K_{л} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (1)$$

Коэффициент ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов.

Нормальным считается значение коэффициента 1,5—2,5, в зависимости от отрасли экономики. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 свидетельствует о нерациональной структуре капитала.

Таблица 4

Аудит компаний

Критерий аудита	ООО «Единый транспортный оператор»	ООО «Астра Урал»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Коэффициент ликвидности	1,07	1,09	1,53
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5	0,2	0,35
Коэффициент прогноза банкротства	0,07	0,06	0,34
Судебные разбирательства	Есть	Нет	Нет
Собственный транспорт компании	Есть	Есть	Есть
Репутация (многократность участия и победы в торгах)	Положительная	Положительная	Положительная
Участие в ГОЗ (государственных закупках) и федеральных проектах	2	1	4

Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается по формуле (2)

$$K_{\text{фу}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2)$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация использует в своей деятельности больше года.

Если величина коэффициента колеблется в пределах 0,8—0,9 и есть тенденция к росту, то финансовое положение организации устойчиво. Рекомендуемое же значение — не менее 0,75. Если значение ниже рекомендуемого, то это вызывает тревогу за устойчивость компании.

Коэффициент прогноза банкротства рассчитывается по формуле (3)

$$K_{\text{б}} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (3)$$

Коэффициент прогноза банкротства показывает способность предприятия расплачиваться по своим

краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Рекомендуемое значение — более 0. Чем выше значение показателя, тем ниже опасность банкротства.

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «Единый транспортный оператор».

Коэффициент ликвидности:

$$55\,238\,000 / 51\,446\,000 = 1,07.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(5\,816\,000 + 20\,349\,000) / 55\,262\,000 = 0,5.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(55\,238\,000 - 51\,446\,000) / 55\,262\,000 = 0,07.$$

Можем сделать вывод, что у компании ООО «Единый транспортный оператор» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, но коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «Астра Урал».

Коэффициент ликвидности:

$$54\,386\,000 / 50\,116\,000 = 1,09.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(3\,982\,000 + 9\,346\,000) / 63\,880\,000 = 0,2.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(54\,386\,000 - 50\,552\,000) / 63\,880\,000 = 0,06.$$

Можем сделать вывод, что у компании ООО «Астра Урал» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, но коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «SAVING Logistics Urals».

Коэффициент ликвидности:

$$15\,672\,000 / 10\,196\,000 = 1,53.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(5\,517\,000 + 8\,000) / 15\,721\,000 = 0,35.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(15\,672\,000 - 10\,196\,000) / 15\,721\,000 = 0,34.$$

Можем сделать вывод, что у компании ООО «SAVING Logistics Urals» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, но коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Таким образом, исходя из табл. 3 и 4 видим, что ООО «SAVING Logistics Urals» имеет хорошие финансовые показатели и репутацию. Выбрав этого перевозчика, мы нивелируем свои риски и можем

доверить ему перевозить наш груз. Хотя предложение от ООО «SAVING Logistics Urals» является достаточно дешевым и оптимальным по расстоянию и срокам доставки, возникает ряд проблем и рисков с перевозкой исключительно автомобильным транспортом. Один из рисков — это перевоз грузов через Украину. Изменения во внутривосточной ситуации Украины оказывают существенное влияние на экономическую жизнь нашей страны и, безусловно, на рынок логистических услуг. В ряде регионов сама возможность оказания транспортных услуг как таковых существенно осложнена воздействием ряда негативных факторов, в частности это изменение конъюнктуры рынка, усложнение условий осуществления экономической и логистической деятельности.

Мультимодальная перевозка международных грузов

Мультимодальные перевозки — это перевозки, в которых используются несколько видов транспорта, совершаемые под ответственность одного перевозчика по общему транспортному документу и по единой сквозной ставке. Поэтому под мультимодальным транспортом понимается совокупность видов транспорта, участвующих в перевозке груза на всем маршруте перевозки. Таким способом перевозки производится свыше 1/3 внешнеторговых перевозок.

В качестве мультимодальной перевозки мы подразумеваем доставку груза с участием морского (порт Новороссийский — порт Пирейский) и автомобильного (Челябинск — порт Новороссийский) транспорта. Расстояние маршрута при данной перевозке составит 1530 км автомобильным транспортом и 2583 км морским транспортом. Общее расстояние — 4113 км.

В качестве порта-отправителя взят морской порт Новороссийский — один из крупнейших портов Черного моря и крупнейший в Краснодарском крае. Он разделен на две части, одна из которых отвечает за прибрежное судоходство, в то время как вторая обслуживает круизные суда. Этот порт входит в десятку самых крупных среди европейских портов контейнерных перевозок.

Схема данного маршрута автомобильной составляющей представлена на рис. 2. Схема морской составляющей данного маршрута представлена на рис. 3.

Таким образом, имеются следующие данные для перевозки автомобильным транспортом (Челябинск — порт Новороссийский):

1. Пункт отправления — Челябинск (Россия).
2. Тип груза — отходы из черных металлов.
3. Количество грузовых единиц — 6 еврофур.
4. Порт назначения — Новороссийский (Россия).

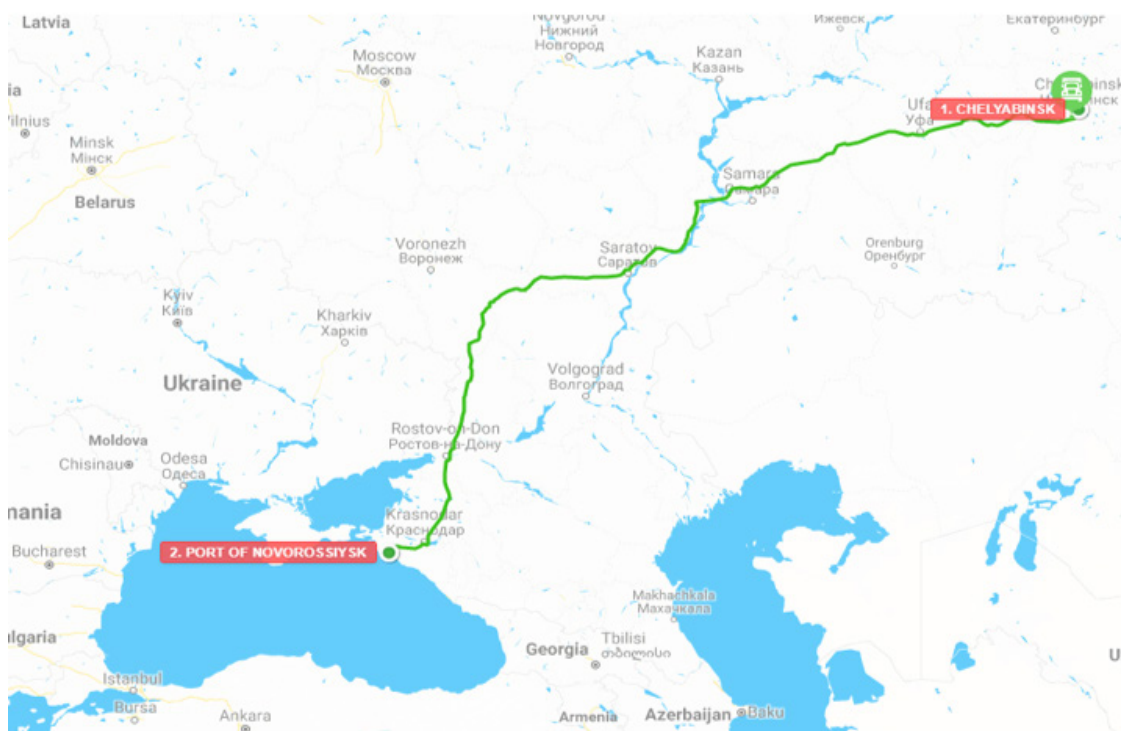


Рис. 2. Схема маршрута Челябинск — порт Новороссийский (автомобильная составляющая)

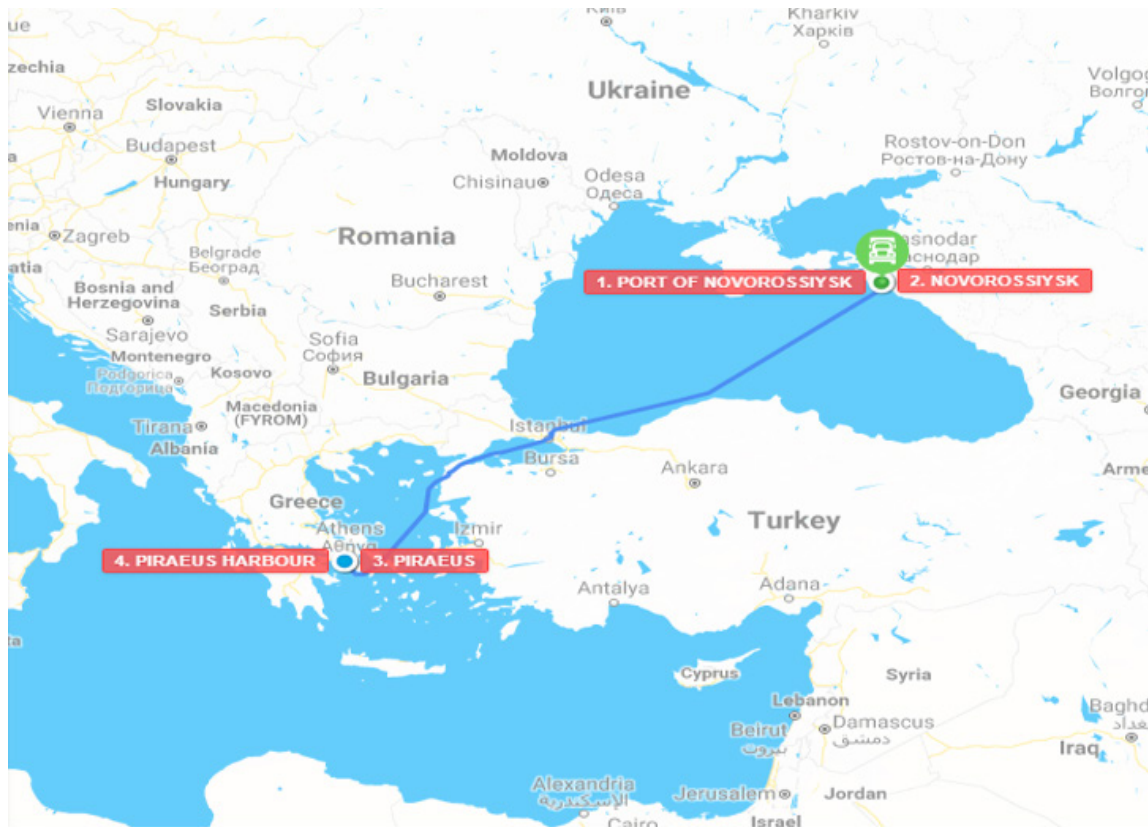


Рис. 3. Схема маршрута порт Новороссийский — порт Пирей (морская составляющая)

ПАО «ЧТПЗ» также поступило три предложения: от компаний АО «РЖД логистика», ООО «SAVING Logistics Urals», ООО «Модуль».

Стоимость по ставке автомобильной составляющей мультимодальной перевозки представлена в табл. 5.

Таблица 5

Стоимость автомобильной перевозки до порта Новороссийский

Участники отбора	АО «РЖД логистика»	ООО «Модуль»	ООО «SAVING Logistics Urals»
ТЭО по маршруту Челябинск — Новороссийск (автомобильные перевозки), руб./ТС	322 000	325 000	343 000

Также имеются данные перевозки с участием морского транспорта (порт Новороссийский — порт Пирейский:

1. Порт отправления — Новороссийский (Россия).
2. Тип груза — фитинги из черных металлов.
3. Количество грузовых единиц — 6 контейнеров 40НС.
4. Порт назначения — Пирейский (Греция).

Стоимость по ставке морской составляющей мультимодальной перевозки представлена в табл. 6 и выражается в долларах за контейнер, в рублях за тонну. Для транспортировки данного груза будем использовать 40-футовый контейнер полезной вместимостью до 26 460 кг и объемом до 76 куб. м. Нам необходимо шесть таких контейнеров, так как наш груз имеет полукруглую форму и требует специальные условия транспортировки.

Таблица 6

Стоимость морской перевозки до порта Пирейский

Участники отбора	АО «РЖД логистика»	ООО «Модуль»	ООО «SAVING Logistics Urals»
ТЭО по маршруту Новороссийск — Коринф (морская перевозка), руб./т	19 320	—	—
ТЭО по маршруту Новороссийск — Коринф (морская перевозка), USD/1 контейнер	—	5653	5650

Перевод стоимости морской перевозки в рубли на момент поступления предложений по мультимодальной перевозке представлено в табл. 7.

Таблица 7

Перевод стоимости морской перевозки в рубли

Сумма, USD	Курс по ЦБ	Перевод, руб.
5653	63,915	361 311,4
5650	63,915	361 119,7

Вся необходимая дополнительная информация по перевозке представлена в табл. 8.

Таблица 8

Дополнительная информация по перевозке груза Челябинск (Россия) — Коринф (Греция)

Участники отбора	АО «РЖД логистика»	ООО «Модуль»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Стоимость страхования груза, %	0,1	0,12	0,1
Срок доставки, дней	10—14	12—19	12—15
Порядок и условия расчетов, дней	60	30	60

Масса перевозимого груза в сумме составляет 30,29 т, цена продукции в одном автомобиле — 22000 евро, курс евро на момент предложения 70,5151.

Также следует учесть плату за морскую упаковку, которая обеспечит сохранность груза при погрузочно-разгрузочных работах, воздействию внешних факторов (солнечные лучи) по организации данной мультимодальной перевозки.

Груз поступит в Пирейский порт. Необходимо учесть, что доставка груза по договору — «от двери до склада», поэтому нужно доставить груз до само-

го Коринфа и найти там автомобили, подходящие для нашей перевозки. Осуществить это гораздо сложнее в другой стране.

Расстояние от Пирейского порта до Коринфа (Греция) составляет 104 км, схема маршрута представлена на рис. 4. Стоимость такой перевозки автотранспортом в среднем составляет 200 долл. за один автомобиль, то есть 12 800 руб.

Все остальные услуги, такие как погрузочно-разгрузочные работы, платы, сборы, обслуживание, таможенное оформление, включены в стоимость перевозки.

Произведем расчет стоимости перевозки по каждому перевозчику.

Стоимость перевозки с АО «РЖД логистика» составит:

$$322\,000 \times 6 + 19\,320 \times 30,29 + 22\,000 \times 6 \times 70,5151 \times 0,1\% + 6 \times 12\,800 = 2\,603\,310,793 \text{ (руб.)}$$

Стоимость перевозки с перевозчиком ООО «Модуль» составит:

$$325\,000 \times 6 + 361\,311 \times 6 + 22\,000 \times 6 \times 70,5151 \times 0,12\% + 6 \times 12\,800 = 4\,205\,835,591 \text{ (руб.)}$$

Стоимость перевозки с ООО «SAVING Logistics Urals» составит:

$$343\,000 \times 6 + 361\,119 \times 6 + 22\,000 \times 6 \times 70,5151 \times 0,1\% + 6 \times 12\,800 = 4\,310\,821,993 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, самым оптимальным по стоимости мультимодальной перевозки будет предложение от АО «РЖД логистика»: 2 603 310,793 руб.,

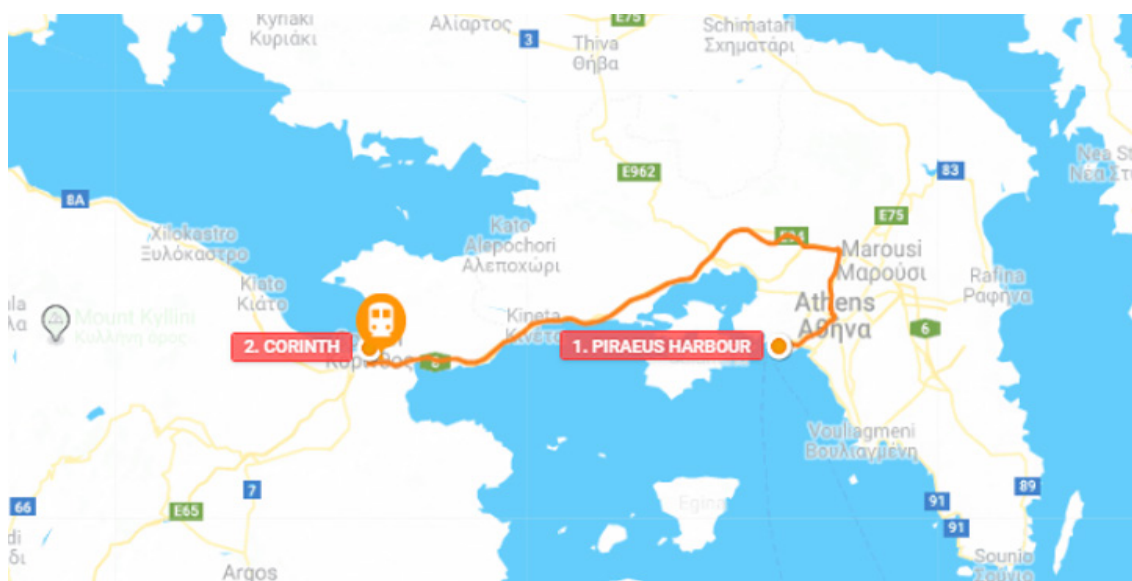


Рис. 4. Схема маршрута Пирейский порт — Коринф (Греция)

что на 1 004 002 руб. дороже, чем перевозка только автомобильным транспортом. По таким критериям, как срок доставки 10—14 дней и отсрочка платежа в размере 60 дней, это предложение является самым лучшим. Самым невыгодным вариантом для нашей перевозки является предложение от ООО «SAVING Logistics Urals»: 4 310 821,993 руб.

Проведем аудит и рассмотрим финансовые результаты деятельности представленных компаний, чтобы проверить их репутацию и нивелировать свои «скрытые» риски (табл. 9 и 10). Рассчитаем коэффициент ликвидности, финансовой устойчивости и прогноза банкротства.

Рассчитаем коэффициенты компании АО «РЖД логистика».

Коэффициент ликвидности:

$$3\,567\,950\,000 / 3\,296\,364\,000 = 1,08.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(1\,570\,630\,000 + 898\,874\,000) / 5\,869\,784\,000 = 0,42.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(3\,567\,950\,000 - 3\,400\,280\,000) / 5\,869\,784\,000 = 0,02.$$

Можем сделать вывод, что у компании АО «РЖД логистика» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, ко-

эффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «Модуль».

Коэффициент ликвидности:

$$1\,479\,758\,000 / 1\,317\,044\,000 = 1,12.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(1\,136\,707\,000 + 792\,446\,000) / 3\,294\,494\,000 = 0,59.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(1\,479\,758\,000 - 1\,365\,342\,000) / 3\,294\,494\,000 = 0,03.$$

Можем сделать вывод, что у компании ООО «Модуль» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «SAVING Logistics Urals».

Коэффициент ликвидности:

$$15\,672\,000 / 10\,196\,000 = 1,53.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(5\,517\,000 + 8000) / 15\,721\,000 = 0,35.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(15\,672\,000 - 10\,196\,000) / 15\,721\,000 = 0,34.$$

Таблица 9

Финансовые результаты деятельности компаний, руб.

Участники отбора	АО «РЖД логистика»	ООО «Модуль»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Собственный капитал компании	1 570 630 000	1 136 707 000	5 517 000
Долгосрочные кредиты и займы	898 874 000	792 446 000	8 000
Валюта баланса	5 869 784 000	3 294 494 000	15 721 000
Оборотные активы	3 567 950 000	1 479 758 000	15 672 000
Текущие обязательства	3 296 364 000	1 317 044 000	10 196 000
Краткосрочные кредиты и займы	3 400 280 000	1 365 342 000	10 196 000

Таблица 10

Аудит компаний

Критерий аудита	АО «РЖД логистика»	ООО «Модуль»	ООО «SAVING Logistics Urals»
Коэффициент ликвидности	1,08	1,12	1,53
Коэффициент финансовой устойчивости	0,42	0,59	0,35
Коэффициент прогноза банкротства	0,02	0,03	0,34
Судебные разбирательства	Есть	Есть	0
Собственный транспорт компании	Есть	Есть	Есть
Репутация (многократность участия и победы в торгах)	Положительная	Положительная	Положительная
Участие в ГОЗ (госзакупках) и федеральных проектах	144	20	4

Можем сделать вывод, что у компании ООО «SAVING Logistics Urals» нет опасности банкротства, она в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Таким образом, проанализировав табл. 9 и 10, видим, что АО «РЖД логистика» имеет хорошие финансовые показатели и репутацию. Выбрав этого перевозчика, мы нивелируем свои риски и можем доверить ему перевозку нашего груза.

Можем сделать вывод, что мультимодальная перевозка в нашем случае является достаточно затратной, хоть и быстрее по времени доставки и не имеет больших трудностей, как в первом варианте.

Разработка наилучшего варианта международной перевозки

Исходя из возможных политических рисков, связанных с перевозкой автомобильным транспортом и большими затратами на мультимодальную перевозку можно предложить следующий вариант перевозки. Перевозка автомобильным транспортом Челябинск (Россия) — Беларусь — Коринф (Греция).

Сравнительно небольшая Беларусь является одним из крупнейших торгово-экономических партнеров России. Развитие международных транспортных коридоров, проходящих через территорию Беларуси, — одна из приоритетных задач транспортного комплекса страны.

Выбрав именно такой маршрут, мы имеем хорошие условия для транспортных перевозок, сможем сэкономить много времени на таможенных пунктах. К тому же у нас не возникают риски не взять груз на обратном пути, так как данный маршрут проходит через страны, где есть спрос на перевозки в Россию. Расстояние такой перевозки составит 5173 км, то есть больше, чем в ранее предложенных вариантах.

После того как было размещено данное коммерческое предложение с ценой 322 000 руб. за автомобиль (учитывая цены в предыдущих предложениях и цену, которая в первую очередь устраивала бы ЧТПЗ), на него сразу же откликнулась транспортная компания ООО «С.А.В. транс». Таким образом, через Беларусь груз отправится в конечный пункт автомобильным транспортом до склада в город Коринф.

Схема маршрута до Республики Беларусь представлена на рис. 5.

Схема маршрута от республики Беларусь до Коринф (Греция) представлена на рис. 6.

Таким образом, имеются следующие данные для перевозки автомобильным транспортом (Челябинск — Коринф):

1. Пункт отправления — Челябинск (Россия).
2. Тип груза — отводы из черных металлов.
3. Количество грузовых единиц — 6 еврофура.
4. Пункт назначения — Коринф (Греция).

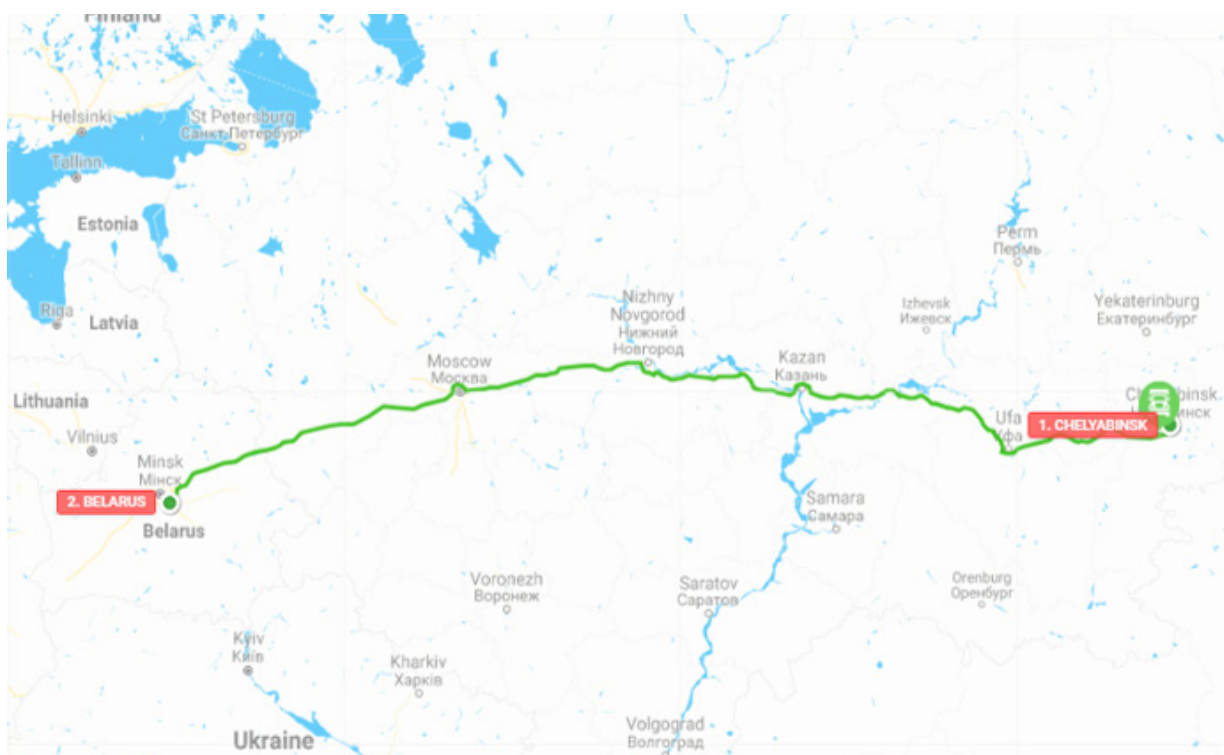


Рис. 5. Схема маршрута Челябинск (Россия) — Беларусь

Вся информация по перевозке представлена в табл. 11.

Таблица 11

**Информация по перевозке груза
Челябинск (Россия) — Коринф (Греция)**

Наименование	ООО «С.А.В. транс»
Стоимость страхования груза, %	0,1
Срок доставки, дней	13—15
Порядок и условия расчетов, дней	60

Масса перевозимого груза в сумме составляет 30,29 т, цена продукции в одном автомобиле — 22000 евро, курс евро на момент предложения 70,5151.

Также услуги, такие как погрузочно-разгрузочные работы, платы, сборы, обслуживание, таможенное оформление, включены в стоимость перевозки.

Произведем расчет стоимости перевозки по каждому перевозчику.

Стоимость перевозки с перевозчиком ООО «С.А.В. транс» составит:

$$322000 \times 6 + 22000 \times 6 \times 70,5151 \times 0,1\% = 1\,941\,307,993 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, стоимость перевозки автомобильным транспортом из Челябинска (Россия) в Коринф (Греция) составит 1 941 307,993 руб., что дороже самой выгодной перевозки на 342 000, но это не играет большой роли, учитывая, что если мы повезем

дешевле, то из-за возникающих рисков мы можем потерять больше.

Проведем аудит и рассмотрим финансовые результаты деятельности компании, чтобы проверить их репутацию и нивелировать свои «скрытые» риски (табл. 12 и 13). Рассчитаем коэффициент ликвидности, финансовой устойчивости и прогноза банкротства.

Таблица 12

**Финансовые результаты
деятельности компании, руб.**

Показатель	ООО «С.А.В. транс»
Собственный капитал компании	105 970 000
Долгосрочные кредиты и займы	49 230 000
Валюта баланса	559 648 000
Оборотные активы	251 336 000
Текущие обязательства	230 449 000
Краткосрочные кредиты и займы	230 449 000

Рассчитаем коэффициенты компании ООО «С.А.В. транс».

Коэффициент ликвидности:

$$251\,336\,000 / 230\,449\,000 = 1,09.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$(105\,970\,000 + 49\,230\,000) / 559\,648\,000 = 0,27.$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$(251\,336\,000 - 230\,449\,000) / 559\,648\,000 = 0,04.$$

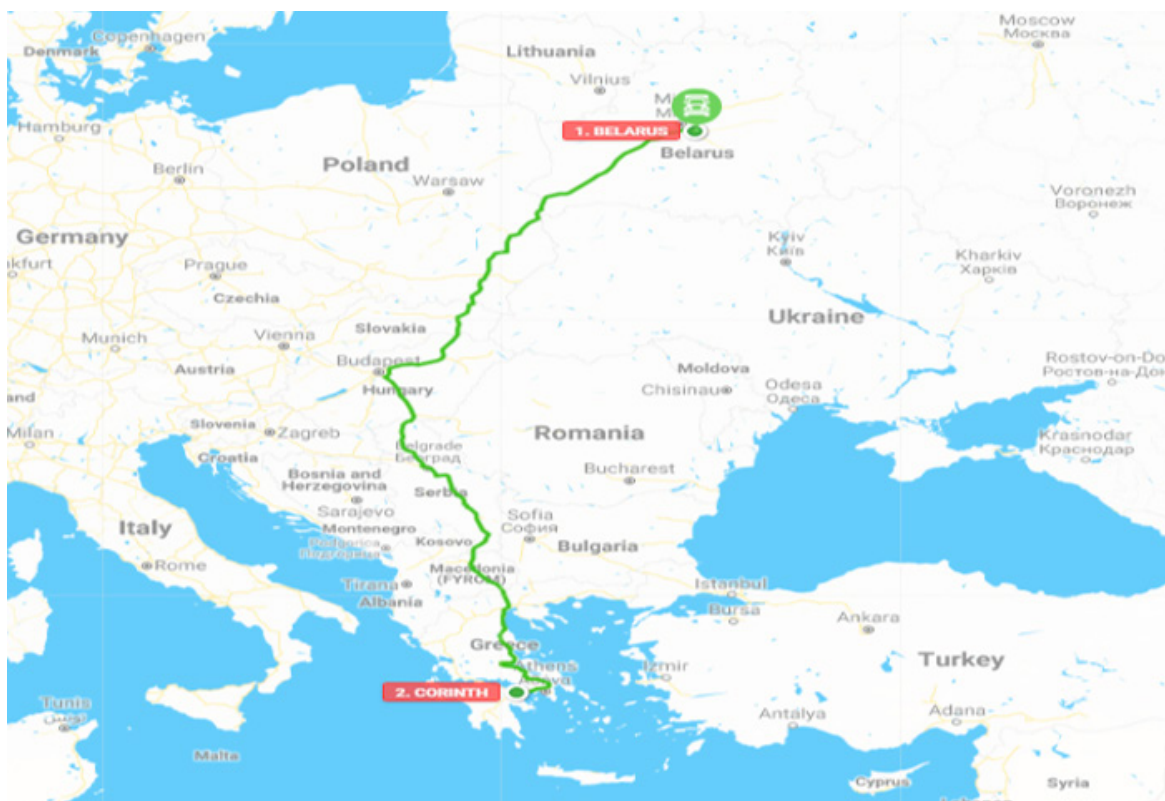


Рис. 6. Схема маршрута Беларусь — Коринф (Греция)

Таблица 13
Аудит компании ООО «С.А.В. транс»

Критерий аудита	ООО «С.А.В. транс»
Коэффициент ликвидности	1,09
Коэффициент финансовой устойчивости	0,27
Коэффициент прогноза банкротства	0,04
Судебные разбирательства	0
Собственный транспорт компании	Есть
Репутация (многократность участия и победы в торгах)	Положительная
Участие в ГОЗ (государственных закупках) и федеральных проектах	1

Можем сделать вывод, что у компании ООО «С.А.В. транс» нет опасности банкротства, предприятие в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, коэффициент финансовой устойчивости вызывает тревогу за устойчивость компании.

Проведем SWOT-анализ (табл. 14), так как у каждого из предложенных вариантов есть свои преимущества и недостатки, возможности и угрозы со стороны внешней среды, и каждый маршрут имеет право на существование.

Подведем итог. В нашей работе мы проанализировали два варианта международных перевозок груза и разработали третий из Челябинска (Россия) в Коринф (Греция) разными видами транспорта, рассчитали стоимость коммерческих предложений каждой компании.

На основе SWOT-анализа и расчетов стоимости международных перевозок мы можем оценить каждую компанию (табл. 15), определить лидера и наиболее эффективный маршрут международной перевозки.

Можно сделать вывод, что в данной ситуации эффективным по стоимости и срокам доставки является маршрут через Беларусь с перевозчиком ООО «С.А.В. транс».

Стоит отметить, что для того, чтобы выбрать оптимальный вариант доставки груза, нужно изучить имеющиеся предложения на рынке, учесть все видимые и скрытые затраты. Как правило, руководство предприятия не всегда изучает и анализирует скрытые показатели, в таком случае стоит задача выявить и определить все явные и неявные издержки.

Таблица 14

SWOT-анализ компаний

Преимущества	Недостатки
ООО «SAVING Logistics Urals»: <ul style="list-style-type: none"> — хорошие финансовые показатели; — низкая стоимость перевозки (в одну сторону) АО «РЖД логистика»: <ul style="list-style-type: none"> — хорошие финансовые показатели ООО «С.А.В. транс»: <ul style="list-style-type: none"> — низкая стоимость перевозки 	ООО «SAVING Logistics Urals»: <ul style="list-style-type: none"> — увеличение стоимости перевозки (нет перевозок на обратном пути) АО «РЖД логистика»: <ul style="list-style-type: none"> — большая стоимость перевозки
Возможности	Угрозы
ООО «SAVING Logistics Urals»: <ul style="list-style-type: none"> — небольшое расстояние АО «РЖД логистика»: <ul style="list-style-type: none"> — быстрая доставка ООО «С.А.В. транс»: <ul style="list-style-type: none"> — есть возможность взять груз на обратном пути; — нет риска задержаться на таможенном пункте 	ООО «SAVING Logistics Urals»: <ul style="list-style-type: none"> — политические риски при перевозке через Украину; — увеличение срока перевозки; — нет перевозок на обратном пути АО «РЖД логистика»: <ul style="list-style-type: none"> — сложности с пребыванием перевозчиков в другой стране; — много погрузочно-разгрузочных работ (риск повреждения продукции) ООО «С.А.В. транс»: <ul style="list-style-type: none"> — увеличение расстояния

Таблица 15

Оценка компаний

Компании	ООО «SAVING Logistics Urals»	АО «РЖД логистика»	ООО «С.А.В. транс»
Вид транспорта	Автомобильный транспорт	Морской и автомобильный транспорт	Автомобильный транспорт
Расстояние, км	4113	4586	5173
Стоимость перевозки	1 599 308	2 594 935	1 941 308
Срок доставки	14—15	10—14	13—15
Оценка	2	1	3

Список литературы

1. Баранова Ю. О. Интермодальные и мультимодальные перевозки грузов: проблемы терминологии // Известия СПбГЭУ. 2012. № 6.
2. Белозерцева Н. П., Самойленко И. С., Ярайкина М. С. Классификация субъектов рынка железнодорожных грузоперевозок Российской Федерации // Вестник евразийской науки. 2013. № 3 (16).
3. Василёнок В. Л., Негреева В. В., Шевченко Я. В. Организация интермодальных перевозок: международный и российский опыт // Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4.
4. Зубаков Г. В. Инновационные аспекты логистики внешнеэкономической деятельности. Идеология построения единой информационной среды // ТДР. 2010. № 1.
5. Зуева О. Н., Колесников Б. В. Развитие методологии логистики в сфере таможенного оформления товаров // Управленец. 2013. № 1 (41).
6. Иевлева А. А. Анализ эффективности использования различных видов транспорта при выполнении международных перевозок грузов в направлении Европа — Азия // ТДР. 2010. № 2.
7. Крашениников Е. В. Логистизация экспедиционных услуг при осуществлении международных перевозок // Вестник РГЭУ РИНХ. 2008. № 25.
8. Ленковская Р. Р. К вопросу о правах и обязанностях сторон по договору транспортной экспедиции // Пробелы в российском законодательстве. 2016. № 7.
9. Лукашенко Е. А. Конкурентоспособность российских посреднических компаний в сфере международного бизнеса // Современная конкуренция. 2012. № 4.
10. Маслов С. А. Внешнеэкономическая деятельность без посредников: принципы работы и необходимые требования к участникам // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 4.
11. Панков А. Г. Модели выбора логистических посредников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. № 3 (79).
12. Паршута А. А. Формирование продажной цены на транспортно-экспедиционные услуги // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2012. № 4 (36).
13. Сакульева Т. Н. Международные транспортные коридоры России как инструмент интеграции в мирохозяйственный товарообмен // Вестник ГУУ. 2015. № 3.
14. Тюрин А. Ю. Особенности планирования сроков доставки грузов в международном сообщении // Вестник КузГТУ. 2003. № 1.
15. Холопов К. В., Балакирева С. М. Инновационные решения в доставке грузов в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 6.
16. Холопов К. В., Голубчик А. М. Допуск иностранных перевозчиков и экспедиторов на национальные рынки транспортных и транспортно-экспедиторских услуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 10.
17. Холопов К. В., Соколова О. В. Состояние и анализ функционирования российской системы транспортно-логистического обеспечения внешнеэкономической деятельности // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 12.
18. Черныш А. Я., Гупанова Ю. Е. Развитие системы таможенно-логистического обслуживания в целях обеспечения экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. № 6 (363).
19. Чернышов А. С., Дерен И. И. Тенденции развития российского рынка транспортно-логистических экспресс-услуг // Пространство экономики. 2012. № 2—3.
20. Шиндина Т. А., Е. А. Степанов Специфика таможенно-логистических механизмов в системе внешней торговли России // Вестник КГПУ им. В. П. Астафьева. 2014. № 4 (30).

Сведения об авторах

Егорова Александра Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и регионального развития экономического факультета Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. aleksandra_csu@mail.ru

Ужегов Артём Олегович — магистрант кафедры экономической теории и регионального развития экономического факультета Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. uzhegov1996@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 187—199.*

PROBLEMS OF EFFICIENCY OF DELIVERY OF INTERNATIONAL CARGOES IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

A. A. Egorova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. aleksandra_csu@mail.ru

A. O. Uzhegov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. uzhegov1996@mail.ru

The relevance of the research topic is that enterprises often encounter the problem of choosing a freight carrier, while trying to choose the most economical option. The management of enterprises often does not understand that a small gain in the carrier's tariff leads to quite serious subsequent costs due to failure to meet delivery deadlines. Thus, casting doubt on the effectiveness of logistics activities in the enterprise. The article discusses an example of cargo delivery by road, as well as using multimodal transportation. After comparing these transportation options, the authors propose the best, in terms of efficiency, option for international transportation. The article addresses the problems of choosing the best carrier, as well as the problem of choosing the best option for the delivery of goods.

Keywords: *transport logistics, multimodal transportation, foreign economic activity.*

References

1. Baranova Y. O. (2012) *Izvestiia SPbGGEU*, no. 6 [in Russ.].
2. Belozertseva N. P., Samoilenko I. S., Yaraikina M. S. (2013) *Vestnik evraziyskoy nauki*, no. 3 (16) [in Russ.].
3. Vasilenok V. L., Negreeva V. V., Shevchenko Y. V. (2015) *Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment*, no. 4 [in Russ.].
4. Zubakov G. V. (2010) *TDR*, no. 1 [in Russ.].
5. Zueva O. N., Kolesnikov B. V. (2013) *Upravlenec*, no. 1 (41) [in Russ.].
6. Ievleva A. A. (2010) *TDR*, no. 2 [in Russ.].
7. Krashennikov E. V. (2008) *Vestnik RSEU RINH*, no. 25 [in Russ.].
8. Lenkovskaya R. R. (2016) *Probely v rossiyskom zakonodatel'stve*, no. 7 [in Russ.].
9. Lukashenko E. A. (2012) *Sovremennaya konkurentciya*, no. 4 [in Russ.].
10. Maslov S. A. (2015) *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, no. 4 [in Russ.].
11. Pankov A. G. (2009) *Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki*, no. 3 (79) [in Russ.].
12. Parshuta A. A. (2012) *Sovremennye tekhnologii. Sistemnyy analiz. Modelirovanie*, no. 4 (36) [in Russ.].
13. Sakuleva T. N. (2015) *Vestnik GUU*, no. 3 [in Russ.].
14. Tyurin A. Y. (2003) *Vestnik KuzSTU*, no. 1 [in Russ.].
15. Kholopov K. V., Balakireva S. M. (2014) *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, no. 6 [in Russ.].
16. Kholopov K. V., Golubchik A. M. (2019) *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, no. 10 [in Russ.].
17. Kholopov K. V., Sokolova O. V. (2015) *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, no. 12 [in Russ.].
18. Chernysh A. Y., Gupanova Y. E. (2018) *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, no. 6 (363) [in Russ.].
19. Chernyshov A. S., Derain I. I. (2012) *Prostranstvo ekonomiki*, no. 2-3 [in Russ.].
20. Shindina T. A., Stepanov E. A. (2014) *Vestnik KGPU imeni V. P. Astaf'eva*, no. 4 (30) [in Russ.].

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ

REVIEWS AND DISCUSSIONS

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 200—203.

УДК 334.7
ББК 65.291

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10623

МИР КОРПОРАЦИЙ: РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ «КОРПОРАЦИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА»

Е. С. Силова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Современная корпорация является сложным системообразующим для экономики явлением, ее изучение становится важным направлением анализа во многих экономических школах. В статье представлена рецензия на монографию «Корпорация как институциональная система». В рецензии дан обзор монографии с выделением наиболее значимых, по мнению автора, современных теорий, объясняющих разнообразные феномены развития корпораций.

Ключевые слова: *корпорация, институциональная система, институт.*

Автор рецензируемой работы достаточно давно занимается проблематикой корпораций и в последней монографии систематизирует разнообразные научные взгляды на проблему исследования корпорации [10]. Он предложил элементы институциональной теории современной корпорации, в том числе описал и классифицировал институты и рутины, а также выделил типы субъектов современной российской корпорации [6; 7]. В своих работах автор обосновал дисфункции в корпоративной институциональной структуре и предложил оригинальный подход к разработке измерителей корпорации, разработал методику оценки структуры добавленной стоимости корпорации и применил ее к анализу добавленной стоимости российских корпораций, проанализировал стейкхолдеров российской корпорации, предложил оригинальную трактовку экономической функции остаточных прав контроля [2; 8; 9].

В первой части рассматриваемой монографии дан глубокий анализ развития взглядов на корпорацию в неоклассических школах, которые в качестве основного инструмента анализа использовали производственную функцию и не принимали во внимание другие факторы развития корпораций (эволюцию, многообразие видовых форм, синергетические эффекты). В результате корпорация представлялась неким «черным ящиком» с малоизученными внутренними процессами. Далее автор в своей книге пытается раскрыть феномен корпорации, используя различные научные дискурсы.

В первой главе помимо мейнстрима исследованы теория информационной асимметрии и ключевые теории фирмы, разработанные неинституционалистами, в основном последователями коузианской трактовки фирмы. Вторая глава работы посвящена эволюционному направлению анализа корпорации и включает широкий спектр научных школ — от марксизма и «старого» институционализма до современной теории организационной экологии, которая исследует эволюцию организационных популяций, проблемы отбора и адаптации разнообразных организационных форм. Рассматриваются современные прикладные эволюционные модели корпорации, например модель прорывных технологий Дж. Бауэра и К. Кристенсена, фокусирующая внимание на важности рутин, связанных с восприятием знаний [3]. Для современных корпораций все важнее становится скорость изменений, а также такие элементы корпоративной среды, как толерантность и доверие. В третьей главе автор рассматривает поведенческую парадигму корпорации, в рамках которой исследования носят все более междисциплинарный характер, объединяя управленческие и экономические направления, и основаны на принципе ограниченной рациональности Г. Саймона [11]. В рамках этого направления можно выделить целый ряд очень интересных исследований. Например, теория «организационной расслабленности» Р. Сайерта и Дж. Марча, которая отмечает тенденцию крупных корпораций к разрастанию бюрократии, излишним привилегиям для

сотрудников, несопоставимым с их реальным экономическим вкладом, элементы подобной «расслабленности» очевидны во многих современных западных и отечественных структурах [1]. Концепция динамических способностей изучает потенциал корпораций к накоплению и использованию знаний в рамках конкурентной борьбы, что и предопределяет выживание корпораций [12]. В конце первой части монографии автор приводит сравнительный анализ трех ключевых парадигм исследования корпорации: неоклассической, институционально-социологической и поведенческой.

Второй том монографии начинается с главы, посвященной российской науке о корпорациях и институтах. Автор обобщает причины относительно слабого развития отечественных исследований в этой области: производный характер от западных исследований; низкий уровень доступности зарубежных материалов и низкий уровень владения иностранными языками; отрицание достижений советской науки и небольшой срок формирования научных школ. Далее выделены четыре основные «протошколы», объединяющие исследования российских ученых; как правило, факторами объединения являются принадлежность к одному и тому же научному центру и используемая методология (проблемное поле). Далее достаточно подробно изложены ключевые концепции российских экономистов относительно моделей корпорации, их типов, описаны подходы к идентификации субъектов в корпорации, связей в корпорации, а также новые инструменты измерения в корпорации (различные методики измерения транзакционных издержек). В качестве отдельного параграфа выделено исследование проблемы организации корпоративной власти (корпоративного управления) и ее особенностей. Сравнивая подходы разных ученых, автор выделяет ключевые дисфункции современного корпоративного сектора: огромная роль инсайдера (как «полюса власти»); слабое разделение полномочий контроля и прав собственности, высокая концентрация собственности и практически полное отсутствие внешнего контроля; приоритет краткосрочных целей в управлении; слияние частного и государственного интереса в управлении корпоративным сектором.

Отдельные параграфы четвертой главы посвящены жизненному циклу российских корпораций и осмыслению феномена корпорации в экономике России. Анализируя взгляды различных научных школ, автор выявляет их основной недостаток — автохронность, поэтому в пятой главе монографии автор исследует теорию систем в исследовании корпораций, которая рассматривает их «как противоречивое единство». Автор рассматривает основные категории синергетики и дает интерпретацию их в отношении корпорации. Одним из наиболее сложных подходов, на наш взгляд, является антропоморфная нейрокибернетическая теория корпорации, в основе которой лежат следующие принципы: антропоморфность корпорации, обеспечение жизнеспособности как цель корпорации, неразрешимость проблемы координации, оценка эффективности корпорации через различные формы производительности и наличие пяти взаимосвязанных уровней управления корпорацией. Системно-интеграционный подход к корпорации, развиваемый Г. Б. Клейнером, позволяет получить очень четкое представление об основных элементах внешней и внутренней среды корпорации, а также об основных ее ограничениях [5]. В заключение работы рассмотрены некоторые прикладные исследования в рамках системного подхода. Например, подход А. де Гиуса к корпорации как живому организму, склонному к саморазвитию [4]. Ключевые элементы, формирующие способность к «выживанию» и развитию: чувствительность к окружению; сплоченность и идентичность; терпимость; консервативное финансирование.

Таким образом, в монографии отражен огромный пласт научных исследований, посвященных корпорации. Несомненным преимуществом работы является то, что автор систематизирует рассматриваемые теории, выстраивает схемы соотношений различных теорий (генеалогические древа), при описании теорий схематично показывает их ключевые элементы, визуализирует достаточно сложный научный материал. Изучено огромное количество источников, включая новейшие работы по данной проблематике, тем самым автор действительно погружает читателя в мир корпораций.

Список литературы

1. Cyert R., March J. A Behavioral Theory of the // Englewood Cliffs. 1963. P. 27—28
2. Pletnev D. A. A new methodological approach to the study of the institutional structure of corporations // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6, iss. 5S2. P. 571—578.

3. Бауэр Дж., Кристенсен К. Прорывные технологии: быть на волне // Вестн. молодых ученых. Сер.: экон. науки. 1999. № 1 (4).
4. Гиус А. де. Живая компания. Рост, научение и долгожительность в деловой среде. СПб.: Стокгольм. шк. экономики в Санкт-Петербурге, 2004. 221 с.
5. Клейнер Г. Б. Системно-интеграционная теория: структура и функции предприятия. Препринт: WP/2005/197. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. 97 с.
6. Плетнев Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования: монография: в 2 ч. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013.
7. Плетнев Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 7—18.
8. Плетнев Д. А. Остаточные права контроля и дохода субъектов корпорации: развитие стейкхолдерского подхода // Корпоративные финансы. 2014. Т. 8, № 1 (29). С. 47—62.
9. Плетнев Д. А. Возможности системной методологии в исследовании институциональной структуры корпорации // Журнал экономической теории. 2015. № 3. С. 229—234.
10. Плетнев Д. А. Корпорация как институциональная система: монография: в 2 ч. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2019.
11. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis. 1993. № 3. С. 16—38.
12. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестн. С.-Петерб. гос. ун-та. Сер.: Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 133—185.

Сведения об авторе

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.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 200—203.*

WORLD OF CORPORATIONS REVIEW OF THE MONOGRAPH «CORPORATION AS AN INSTITUTIONAL SYSTEM»

E. S. Silova

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

Modern corporation is an economic and social phenomenon. It becomes an important object of analysis in many economic schools. The article presents a review of the monograph «Corporation as an Institutional System.» The review provides an overview of the structure of the monograph, highlighting the most significant, according to the author, modern theories explaining the diverse phenomena of corporate development.

Keywords: *corporation, institutional system, institute.*

References

1. Cyert R., March J. (1963) *Englewood Cliffs*. 1963. P. 27—28.
2. Pletnev D. A. (2015) *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, iss. 5S2, pp. 571—578.
3. Baue'r Dzh., Christensen K. (1999) *Vestn. molodyh uchyonyh. Ser.: Ekon. nauki*, no. 1 (4) [in Russ.].
4. Gius de A. (2004) *Zhivaya kompaniya. Rost, nauchenie i dolgozhitel'stvo v delovoj srede* [Live company. Growth, learning and longevity in a business environment]. St. Petersburg, Stokgolm shk. ekonomiki v Sankt-Peterburge. 221 p. [in Russ.].
5. Klejner G. B. (2005) *Sistemno-integracionnaya teoriya: struktura i funkcii predpriyatiya* [System-integration theory: structure and functions of the enterprise]. Preprint: WP/2005/197. Moscow, CzE'MI RAN. 97 p. [in Russ.].
6. Pletnev D. A. (2013) *Koncepciya korporacii: opy't sistemno-institucional'nogo issledovaniy* [The concept of the corporation: the experience of systemic and institutional research]. Chelyabinsk, Izd-vo Chelyab. gos. un-ta [in Russ.].

7. Pletnyov D. A. (2013) *Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii*, no. 4 (63), pp. 7—18 [in Russ.].
8. Pletnev D. A. (2014) *Korporativny'e finansy*, vol. 8, no. (29), pp. 47—62 [in Russ.].
9. Pletnyov D. A. (2015) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 3, pp. 229—234 [in Russ.].
10. Pletnev D. A. (2019) *Korporaciya kak institucionalnaya sistema* [Corporation as an institutional system]. Chelyabinsk, Izd-vo Chelyab. gos. un-ta [in Russ.].
11. Sajmon G. (1993) *Thesis*, no. 3, pp. 16—38 [in Russ.].
12. Tis D. Dzh., Pizano G., Shuen E. (2003) *Vestn. S.-Peterb. gos. un-ta. Ser. Menedzhment*, no. 4, pp. 133—185 [in Russ.].

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК: КЕЙС ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»

Е. В. Николаева¹, Д. А. Плетнев¹, Саид Мирвахеди²

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

²Университет им. Алламе Табатабаи, Тегеран, Иран

Использование трансакционных издержек в хозяйственной практике, к сожалению, встречается довольно редко. Тем важнее анализировать отдельный опыт компаний, применяющих подобный инструментарий в своей работе. В статье приведены результаты анализа опыта оценки трансакционных издержек, представленного в годовых отчетах и других открытых документах ПАО «Северсталь». Рассмотрена суть подхода и оценены его перспективы для оценки трансакционных издержек другими компаниями и в научных исследованиях. Особое внимание уделено определению выгод от вертикальной интеграции по результатам проведенных расчетов.

Ключевые слова: трансакционные издержки, вертикальная интеграция, «Северсталь».

Со времен классической работы О. Уильямсона [37] вопрос оценки эффективности вертикальной интеграции входит в число наиболее актуальных в рамках теории трансакционных издержек для анализа организаций. К сожалению, в российской практике, если судить по научным статьям и открытой информации, этот подход используется крайне редко. Тем более примечательна попытка одной из ведущих металлургических корпораций России — компании «Северсталь групп» применить этот подход в оценке своей внутренней эффективности (как можно судить по их годовому отчету 2015 г.).

Целью статьи является анализ практического потенциала использования теории трансакционных издержек для оценки эффективности вертикальной интеграции на примере кейса компании ПАО «Северсталь».

Проблема концептуализации «непроизводительных» издержек, их оценки и на основе этого — управления ими, является одной из важных для современной экономической науки и, в частности, теории фирмы. Удобная концепция трансакционных издержек, при помощи которой было дано объяснение природы фирмы, факторов ее развития или последующего распада, была предложена Р. Коузом и нашла признание уже почти полвека назад в работах М. Дженсена и У. Меклинга [29], О. Уильямсона [37; 38], О. Харта и Дж. Мура [26], Б. Холмстрема и П. Милгрота [28]. Она получила свое развитие в работах Дж. Гроссмана и Э. Хэлпмана [23; 24], Дж. Ходжсона [27], Ф. Агьона и Р. Холдена [17], Ф. Буттера и Х. Гроота [22], Н. Аргайрес и Т. Зен-

гер [19], Л. Поппо и М. Лакити [36]. Также С. Гроссман и О. Харт [25], Д. Мюллер и П. Шмитц [34] рассматривают трансакционные издержки в контексте распределения прав собственности на активы. Среди российских ученых значимый вклад внесли работы Е. В. Попова и коллег [6; 8], А. Е. Шаститко [15; 16], Г. Б. Клейнера [3], Д. П. Фролова [14]. Наряду с использованием этой концепции для описания и оценки эффективности всей национальной экономики можно выделить работы, посвященные анализу этих издержек на уровне фирмы, в том числе в контексте границ фирмы и проблемы аутсорсинга. Отдельным направлением развития этой теории стали различные математические модели Т. Кикучи, К. Нишимуры, Дж. Стачурски [30], а также эмпирические работы Л. Поппо и Т. Зенгера [35], М. Ляйбляйна и Д. Миллера [31]. Однако до настоящего времени концепция трансакционных издержек не получает широкого применения в практической деятельности по причине отсутствия признанных методик оценки трансакционных издержек как на внутрифирменном, так и на межфирменном уровне. Серьезная проблема с интерпретируемостью этой теории не позволяет реализовать ее потенциал в управлении процессами в организациях и принятии качественных управленческих решений. Вместе с тем и в России, и за рубежом существует ряд публикаций, в которых предлагаются альтернативные методики измерения и оценки трансакционных издержек (П. Бакли и М. Чапман [20], Р. Меркет и коллеги [32; 33], А. Юсуф [39], Ф. Б. да Фонсека и коллеги [21], Л. Андерлини и Л. Фелли [18], В. Л. Тамбовцев [13], Т. П. Скуфына [10], С. Су-

ворова [12], И. С. Вологин и В. В. Соколенко [1], Е. В. Попов и коллеги [7], М. В. Мельник [4], С. Н. Поленова [5], И. В. Кирьянов [2], Н. З. Солодилова и коллеги [11], Н. Э. Проскурова и коллеги [9] и др.). Выделяется три принципиально различных подхода: прямой, основанный на выделении и вычислении транзакционных издержек; прямой, основанный на оценке времени, затрачиваемого на транзакции; и косвенный, основанный на оценке специфичности активов, частоте и сложности транзакций. Однако существующие подходы не позволяют в полной мере применять их к «внешней» оценке транзакционных издержек компаний вне зависимости от их сферы деятельности, что затрудняет их использование при масштабном исследовании.

Модель бизнеса «Северстали», как она сформулирована на официальном сайте компании, «ориентирована на низкий уровень задолженности и абсолютное преимущество по себестоимости перед конкурентами на российском и мировом рынках, достигаемое за счет надлежащей вертикальной интеграции. Продуманная интеграция по сырью в связке с высокоэффективным металлургическим производством будет способствовать повышению рентабельности Компании, ее способности генерировать свободный денежный поток и укреплению ее финансового положения»¹.

По оценкам на конец 2015 г., внутригрупповые продажи сырья компании составляют 70—90% по разным видам продукции (между дивизионами «Северсталь Ресурс» и «Северсталь Российская Сталь»). Это говорит об очень высокой степени вертикальной интеграции. Уровень интеграции по железной руде внутри компании составил 110%,

¹ Годовой отчет ПАО «Северсталь» за 2015 г. (https://www.severstal.com/files/14228/Severstal_AR%202015_Rus.pdf).

по коксующемуся углю — 96%. С точки зрения институциональной теории, благодаря вертикальной интеграции существуют предпосылки для минимизации транзакционных издержек. При этом речь идет в первую очередь о «рыночных» издержках, связанных с рисками колебания цен или задержек поставок.

В период с 1999 по 2014 г. ПАО «Северсталь» наращивало уровень вертикальной интеграции путем включения в бизнес-модель всех стадий технологической цепи. И к 2014 г. компания представляла собой полноценную вертикально интегрированную структуру, включающую в свой состав горно-обогатительное звено (АО «Карельский окатыш», Оленгорский ГОК, АО «Воркутауголь») и сталелитейное звено (ОАО «Череповецкий металлургический комбинат», АО «Ижорский трубный завод», ОАО «Северсталь-метиз»), а также звено дальнейшего передела металлургической продукции (ООО «Северсталь ТПЗ — Шексна», АО «Северсталь — Сортовой завод Балаково» (в настоящее время продан компании ПАО «Абинский электрометаллургический завод») (см. рис. 1).

В результате вертикальной интеграции большая часть потребностей компании в основных ресурсах (коксующийся уголь, окатыши, железорудный концентрат) обеспечивается другими предприятиями, входящими в группу.

В годовых отчетах компании в 2014 и 2015 гг. были упомянуты расчеты «динамики денежных затрат в условиях вертикальной интеграции» — необычный термин, фактически описывающий динамику транзакционных издержек (вернее, одной из их существенных составляющих). Рассмотрим, каким образом в практике компании проведена оценка этой составляющей транзакционных издержек.

Оценка эффекта от вертикальной интеграции была проведена путем расчета и анализа ве-

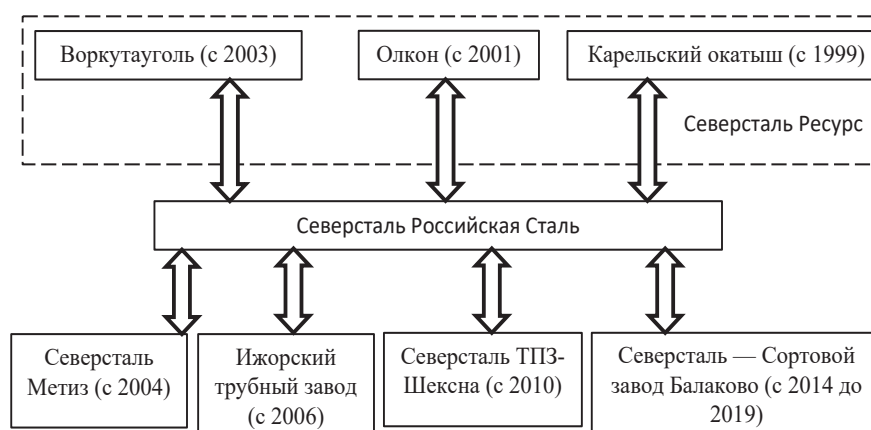


Рис. 1. Вертикальная интеграция в рамках корпорации «Северсталь» (по данным компании)

личины снижения затрат вследствие снижения транзакционных издержек взаимодействия (координации) компании на рынке, а также по причине снижения цен на сырье (приобретаемого внутри одной вертикально интегрированной структуры). Экономия подобного рода также говорит о том, что ранее компания несла существенные издержки при рыночном взаимодействии, а в результате вертикальной интеграции избавилась от них (рис. 2).

Начиная с 3-го квартала 2014 г. наблюдалось снижение совокупных денежных затрат компании на производство слябов (стальные полуфабрикаты, используемые как внутри компании, так и внешними покупателями) на основном производственном активе компании — Череповецком металлургическом комбинате. Также наблюдалось снижение затрат на производство слябов в условиях вертикальной интеграции на 25,4% по итогам 2014 г. и еще на 3% в 2015 г.

При этом в анализируемых периодах (2014—2015) в компании наблюдалось значительное увеличение показателей эффективности. Показатель EBITDA дивизиона «Российская сталь» вырос на 63,8% по итогам 2014 г. и на 2% по итогам 2015 г. Рентабельность EBITDA дивизиона в 2014 г. увеличилась на 9,4%, в 2015 г. — на 6,9% (рис. 3).

Значительный рост показателей эффективности в 2014 г. происходил, с одной стороны, на фоне снижения цен на сырье и материалы, а также на готовую продукцию, а с другой — в результате оп-

тимизации общих и административных издержек в условиях повышения степени вертикальной интеграции компании.

Снова предоставим слово компании:

«Вертикальная интеграция является основным фактором, позволяющим нам удерживать затраты ниже, чем у конкурентов, даже в условиях спада на сырьевом рынке. Качественные месторождения железной руды непросто найти, а запасы качественного коксующегося угля твердых марок довольно скудны, однако «Северсталь» полностью самообеспечена основным сырьем, а также продает значительные объемы железной руды и коксующегося угля внешним клиентам. Однако вертикальная интеграция приносит пользу только в случае, если она эффективна. Компании уже несколько лет удается поддерживать денежные затраты на неизменном уровне в Воркуте и на предприятиях «Карельский Окамыш» и «Олкон», тогда как в среднем по индустрии затраты за это время выросли. Как следствие, наши добывающие предприятия оказываются во все более выгодном положении с точки зрения кривой себестоимости. Например, несмотря на 8%-ю инфляцию в России в 2012 г. и высокий курс рубля, денежные затраты не выросли»¹.

В настоящее время ПАО «Северсталь» продолжает работать над повышением вертикальной

¹ Годовой отчет ПАО «Северсталь» за 2012 г. (https://www.severstal.com/files/10701/Severstal_AR2012_Rus.pdf).

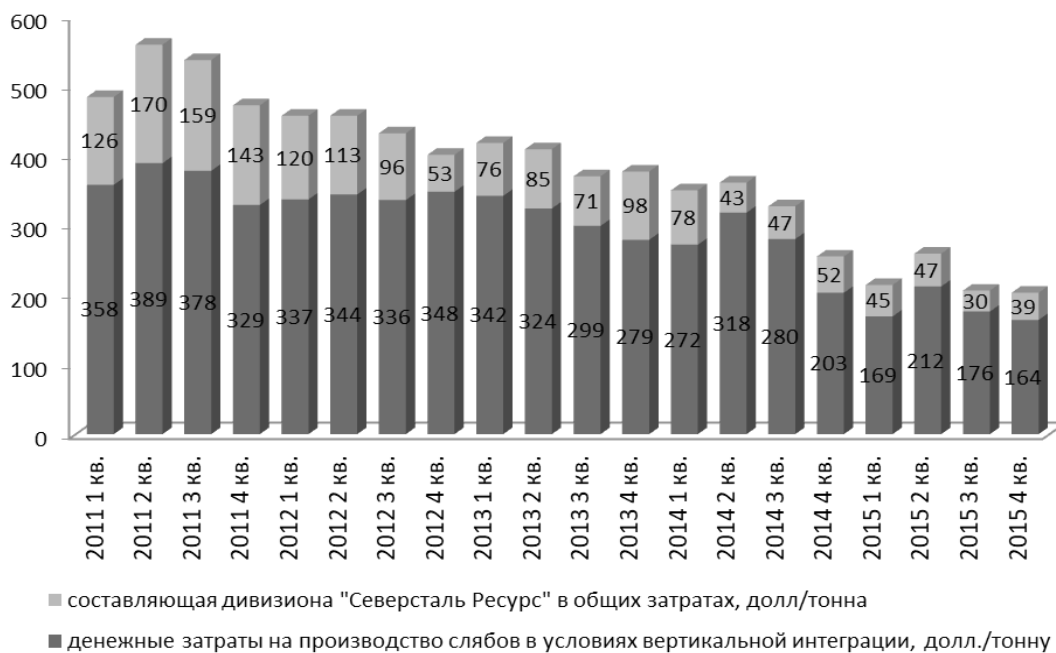


Рис. 2. Эффект снижения удельных транзакционных издержек в условиях вертикальной интеграции ПАО «Северсталь»

Источник: <https://www.investing.com>.

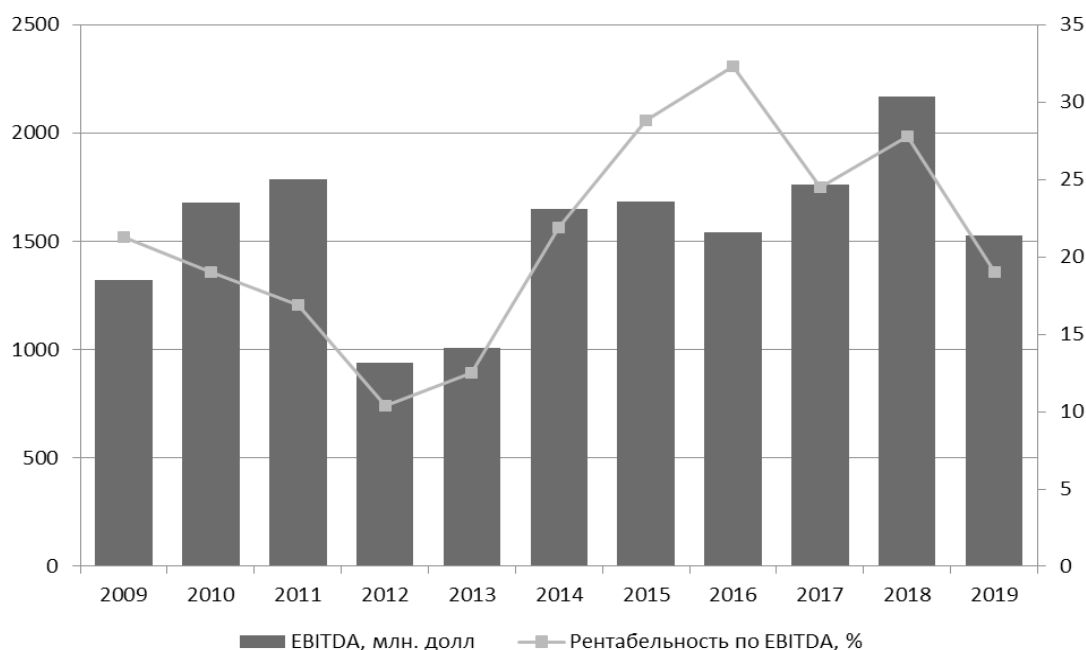


Рис. 3. Динамика показателей эффективности дивизиона «Северсталь Российская Сталь»

интеграции бизнеса. «В Upstream мы продолжаем работать над сокращением затрат и подготовили ряд специализированных проектов с высокой внутренней нормой доходности (ВНД). Согласно правилам Компании у каждого проекта должна быть ВНД выше 20%; наш текущий средний показатель — 30%. ПАО «Северсталь» увеличивает инвестиции в Яковлевский рудник для повышения его эффективности и увеличения объема производства. Объем добычи должен достигнуть

5 млн т в год к 2022 г. и создать дополнительную ЕБИТДА в размере 180 млн долл. США. На предприятии «Воркутауголь» мы работаем над оптимизацией производственного процесса и инвестируем в развитие шахты «Воргашорская» для увеличения объема производства концентрата до 5,4 млн т к 2023 г. Ввод в эксплуатацию доменной печи № 3 в 2020 г. и далее коксовой батареи № 11 позволит значительно повысить объем производства чугуна, который может достигнуть



Рис. 4. Динамика биржевых цен на черные металлы 2010—2020 гг.

12,2 млн т к 2023 г., одновременно с сокращением себестоимости производства»¹.

Таким образом, на примере вертикально интегрированной компании ПАО «Северсталь» мы наблюдаем реализацию на практике планомерно выстроенной стратегии на снижение транзакционных издержек в разных формах, основанное прежде всего на вертикальной интеграции и повышении эффективности как работы отдельных подразделений, так

¹ Годовой отчет ПАО «Северсталь» за 2019 г. (https://www.severstal.com/files/37178/Severstal_annual_report_RUS_2019.pdf).

и их взаимодействия в составе группы. Однако эти выводы могли бы быть более обоснованы, если бы компания заняла более последовательную позицию в публикации результатов оценки денежных затрат в ходе вертикальной интеграции, а также более полных и структурированных данных. Безусловно, такой опыт в современных условиях внедрения новых технологий, когда можно измерить практически все что угодно, представляет научный, а не только прикладной интерес и может способствовать дальнейшему развитию теории транзакционных издержек.

Список литературы

1. Вологин И. С., Соколенко В. В. Транзакционные издержки в деятельности предприятия промышленности // Вестник ТГЭУ. 2009. № 4. С. 42—48.
2. Кирьянов И. В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 78—101.
3. Клейнер Г. Границы предприятий зависят от транзакций // Вестник Евроазиатского транспортного союза. 2007. № 18.
4. Мельник М. В. Транзакционные издержки как объект управленческого учета // Управленческий учет. 2008. № 11. С. 11—26.
5. Поленова С. Н. Транзакционные издержки: вопросы группировки и бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 7 (301). С. 2—13.
6. Попов Е. В. Теория транзакционной оценки экономических институтов // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2014. № 2 (23). С. 43—58.
7. Попов Е. В., Власов М. В., Орлова Н. В. Выделение транзакционных издержек в бухгалтерской отчетности академических институтов // Инновации. 2010. № 1. С. 7—11.
8. Попов Е. В., Власов М. В., Веретенникова А. Ю. Прозрачность прозрачности прозрачность // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 4—13.
9. Проскурова Н. Э., Самохвалова Е. П., Амичба В. Д., Кодзоева Т. Я. Определение, учет и пути снижения транзакционных издержек на предприятиях нефтегазового комплекса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5 (94). С. 1040—1043.
10. Скуфьина Т. П. Расчет транзакционных издержек потребительского рынка (по результатам обследования потребительского рынка Мурманской области) // Проблемы прогнозирования. 2003. № 4. С. 138—143.
11. Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е. Инновационные подходы к оценке избыточных транзакционных издержек // ЭВР. 2018. № 3 (57). С. 103—113.
12. Суворова С. Транзакционные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 10. С. 45—53.
13. Тамбовцев В. Л. Причины «болезни издержек» Баумоля: низкая производительность или культурные стереотипы? // Журнал НЭА. 2012. Т. 2, № 14. С. 132—134.
14. Фролов Д. П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек // Журнал экономической теории. 2012. № 2. С. 83—93.
15. Шаститко А. Е. Структурная неопределенность и институты // Общественные науки и современность. 2018. № 4. С. 177—190.
16. Шаститко А. Е. Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // Российский журнал менеджмента. 2006. № 2. С. 3—24.
17. Aghion P., Holden R. Incomplete Contracts and the Theory of the Firm: What Have We Learned over the Past 25 Years? // The Journal of Economic Perspectives. 2011. Vol. 25, № 2. P. 181—197.
18. Anderlini L., Felli L. Transaction costs and the robustness of the Coase theorem // Journal of Political Economy. 2006. № 16. P. 223—245.

19. Argyres N. S., Zenger T. R. Capabilities, Transaction Costs, and Firm Boundaries // *Organization Science*. 2012. Vol. 23, № 6. P. 1643—1657.
20. Buckley P. J., Chapman M. The perception and measurement of transaction costs // *Cambridge Journal of Economics*. 1997. Vol. 21. P. 127—145.
21. Fonseca da F. B., Vanalle R. M., Camarotto J. A. Identification of ex-ante and ex-post transaction costs in industrial construction engineering projects // *Journal of Civil Engineering and Management*. 2018. Vol. 24, № 5. P. 424—436.
22. Butter den F. A. G., Groot H. L. F. de Managing Transaction Costs in Hybrid Forms of Organisations. The Hague: Transactieland.nl Foundation, 2014.
23. Grossman G. M., Helpman E. Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117, № 1. P. 85—120.
24. Grossman G. M., Helpman E. Managerial Incentives and the International Organization of Production // *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 63, iss. 2. P. 237—62.
25. Grossman S. J., Hart O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration // *Journal of Political Economy*. 1986. № 94. P. 691—719.
26. Hart O. D., Moore J. Property rights and the nature of the firm // *Journal of Political Economy*. 1990. № 98. P. 1119—1158.
27. Hodgson G. M. Limits of Transaction Cost Analysis, Chapters // *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*. Chapter 28 / ed. by P. G. Klein, M. E. Sykuta. Edward Elgar Publishing, 2010.
28. Holmström B., Milgrom P. The Firm as an Incentive System // *American Economic Review*. 1994. Vol. 84, № 4. P. 972—991.
29. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3, № 4. P. 305—360.
30. Kikuchi T., Nishimura K., Stachurski J. Span of control, transaction costs, and the structure of production chains // *Theoretical Economics*. 2018. № 13. P. 729—760. doi:10.3982/TE2376.
31. Leiblein M. J., Miller D. J. An empirical examination of transaction and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm // *Strategic Management Journal*. 2003. Vol. 24. P. 839—859.
32. Merkert R., Smith A. S.J., Nash C. A. The Measurement of Transaction Costs — Evidence from European Railways // *Journal of Transport Economics and Policy*. 2012. Vol. 46, № 3. P. 349—365.
33. Merkert R., Smith A. J., Nash C. A. The measurement of transaction costs: Evidence from European railways' // *Journal of Transport Economics & Policy*. 2012. Vol. 46. P. 349—365.
34. Müller D., Schmitz P. W. Transaction costs and the property rights approach to the theory of the firm // *European Economic Review*. 2016. Vol. 87. P. 92—107.
35. Poppo L., Zenger T. Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services // *Strategic Management Journal*. 1998. Vol. 19, № 9. P. 853—877.
36. Poppo L., Lacity M. C. The Normative Value of Transaction Cost Economics: What Managers Have Learned About TCE Principles in the IT Context // *Information Systems Outsourcing* / ed. by R. Hirschheim, A. Heinzl, J. Dibbern. Springer. Berlin: Heidelberg, 2002.
37. Williamson O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36, № 2. P. 269—296.
38. Williamson O. E. Transaction Cost Economics: An Introduction // *Economics Discussion Papers, DP*. 2007. № 3.
39. Yousuf A. Transaction Costs: A Conceptual Framework // *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)*. 2017. Vol. 2, № 3.

Сведения об авторах

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

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

Саид Мирвахеди — доцент кафедры предпринимательства и маркетинга Университета Алламе Табатабаи, Тегеран, Иран. mirvahedi@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 204—211.*

TRANSACTION COSTS MEASUREMENT IN PRACTICE: THE CASE OF SEVERSTAL

E. V. Nikolaeva

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

D. A. Pletnev

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

Said Mirwahedi

Allam Tabatabai University, Tehran, Iran. mirvahedi@gmail.com

The transaction costs concept used in business practice quite rare. It is all the more essential to analyze companies' individual experience using similar tools in their work. The article presents an analysis of the experience of assessing transaction costs presented in annual reports and other open documents of Severstal Group. The essence of the approach is examined, and its prospects are evaluated for assessing transaction costs by other companies and in scientific research. Particular attention is paid to determining the benefits of vertical integration based on the results of the calculations.

Keywords: *Transaction costs, vertical integration, Severstal.*

References

1. Vologin I. S., Sokolenko V. V. (2009) *Vestnik TGEU*, no. 4, pp. 42—48 [in Russ.].
2. Kir'yanov I. V. (2015) *Vestnik NGUEU*, no. 1, pp. 78—101 [in Russ.].
3. Kleynner G. (2007) *Vestnik Yevroaziatskogo transportnogo soyuza*, no. 18 [in Russ.].
4. Mel'nik M. V. (2008) *Upravlencheskiy uchet*, no. 11, pp. 11—26 [in Russ.].
5. Polenova S. N. (2014) *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, no. 7 (301), pp. 2—13 [in Russ.].
6. Popov Ye. V. (2014) *Vestnik PNIPU. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki*, no. 2 (23), pp. 43—58 [in Russ.].
7. Popov Ye. V., Vlasov M. V., Orlova N. V. (2010) *Innovatsii*, no. 1, pp. 7—11 [in Russ.].
8. Popov Ye. V., Vlasov M. V., Veretennikova A.YU. *Vestnik UrFU. Seriya: Ekonomika i upravleniye*, no. 1, pp. 4—13 [in Russ.].
9. Proskurova N. E., Samokhvalova Ye. P., Amichba V. D., Kodzoyeva T. Ya. (2018) *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, no. 5 (94), pp. 1040—1043 [in Russ.].
10. Skuf'ina T. P. (2003) *Problemy prognozirovaniya*, no. 4, pp. 138—143 [in Russ.].
11. Solodilova N. Z., Malikov R. I., Grishin K. Ye. (2018) *EVR*, no. 3 (57), pp. 103—113 [in Russ.].
12. Suvorova S. (2006) *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 10, pp. 45—53 [in Russ.].
13. Tambovtsev V. L. (2012) *Zhurnal NEA*, vol. 2, no. 14, pp. 132—134 [in Russ.].
14. Frolov D. P. (2012) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 2, pp. 83—93 [in Russ.].
15. Shastitko A. Ye. (2018) *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 177—190.
16. Shastitko A. Ye. (2006) *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 2, pp. 3—24 [in Russ.].
17. Aghion P., Holden R. (2011) *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, no. 2, pp. 181—197.
18. Anderlini L., Felli L. (2006) *Journal of Political Economy*, no. 16, pp. 223—245.
19. Argyres N. S., Zenger T. R. (2012) *Organization Science*, vol. 23, no. 6, pp. 1643—1657.
20. Buckley P. J., Chapman M. (1997) *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, pp. 127—145.
21. da Fonseca F. B., Vanalle R. M., Camarotto J. A. (2018). *Journal of Civil Engineering and Management*, vol. 24, no. 5, pp. 424—436.

22. Butter den F. A. G., and de Groot H. L. F. (2014) *Managing Transaction Costs in Hybrid Forms of Organisations*. The Hague, Transactieland.nl Foundation.
23. Grossman G. M., Helpman E. (2002) *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, no. 1, pp. 85—120.
24. Grossman G. M., Helpman E. (2004) *Journal of International Economics*, vol. 63, no. 2, pp. 237—62.
25. Grossman S. J., Hart O. D. (1986) *Journal of Political Economy*, no. 94, pp. 691—719.
26. Hart O. D., Moore J. (1990) *Journal of Political Economy*, no. 98, pp. 1119—1158.
27. Hodgson G. M. (2010) *Limits of Transaction Cost Analysis, Chapters*, in: Klein, P.G. & Sykuta M. E. (ed.), *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, chapter 28, Edward Elgar Publishing.
28. Holmström B., Milgrom P. (1994) *American Economic Review*, vol. 84, no. 4, pp. P. 972—991.
29. Jensen M. C., Meckling W. H. (1976) *Journal of Financial Economics*, vol. 3. no. 4, pp. 305—360.
30. Kikuchi T., Nishimura K., Stachurski J. (2018) *Theoretical Economics*, no. 13, pp. 729—760. doi:10.3982/TE2376
31. Leiblein M. J., Mille, D.J. (2003) *Strategic Management Journal*, vol. 24, pp. 839—859.
32. Merkert R., Smith A. S.J., Nash C. A. (2012) *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 46, no. 3, pp. 349—365.
33. Merkert R., Smith A. J., Nash C. A. (2012) *Journal of Transport Economics & Policy*, vol. 46, pp. 349—365.
34. Müller D., Schmitz P. W. (2016) *European Economic Review*, vol. 87, pp. 92—107.
35. Poppo L., Zenger T. (1998) *Strategic Management Journal*, vol. 19. no. 9, pp. 853—877.
36. Poppo L., Lacity M. C. (2002) *The Normative Value of Transaction Cost Economics: What Managers Have Learned About TCE Principles in the IT Context*. In: Hirschheim, R., Heinzl, A., Dibbern, J. (eds.) *Information Systems Outsourcing*. Springer, Berlin, Heidelberg
37. Williamson O. E. (1991) *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269—296.
38. Williamson O. E. (2007) *Economics Discussion Papers, DP*, no. 3. 34 p.
39. Yousuf A. (2017) *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)*, vol. 2, no. 3.

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

A FRESH VIEW

Вестник Челябинского государственного университета.
2020. № 6 (440). Экономические науки. Вып. 69. С. 212—217.

УДК 336.14
ББК 65.41

DOI 10.47475/1994-2796-2020-10625

ОСОБЕННОСТИ НОВОЙ МЕТОДИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МВД РОССИИ

К. И. Осипова

Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя, Москва, Россия

На сегодняшний день одной из значимых задач государства является максимальное совершенствование государственного, а также муниципального финансового контроля. Данная задача ориентирована в целях оценки эффективности расходов бюджета на повышение управляемости всеми финансовыми потоками государства и обеспечение контрольных функций государственной закупочной деятельности в МВД России. Статья отражает результаты апробации новой методики государственного контроля, которая была разработана с целью повышения эффективности контроля закупочной деятельности. Авторская методика позволяет комплексно проанализировать закупочную деятельность МВД России в зависимости от разных показателей, факторов, углубленно исследовать все аспекты данной деятельности.

Ключевые слова: *государственный контроль, государственные закупки, закупочная деятельность, эффективность закупочной деятельности, методика контроля.*

Система государственных закупок является одним из основных и важных инструментов, которые регулируют экономику и оказывают существенное влияние на структуру и динамику экономики, а также определяет социально-экономическое развитие страны. Вот почему так важно проводить аудит и контролировать состояние контрактной системы. Для этого в законодательстве Российской Федерации предусмотрены основы деятельности по государственным закупкам и методы оценки их эффективности.

Целесообразность и эффективность проводимых закупок являются теми ключевыми показателями, которые отличают аудит закупок от деятельности других органов, проводящих контроль в сфере закупочной деятельности.

Вопросы эффективности закупочной деятельности рассматривали в своих работах О. В. Буглимова [2], А. П. Губина [3], А. А. Кнутов [4], И. Н. Макаров [7], В. В. Панков [8]. Закупочную деятельность непосредственно МВД России анализировали в своих работах Е. А. Кузнецов [5], М. В. Лилекина [6], К. И. Осипова [9] и пр.

Актуальность и значимость совершенствование в области закупочной Актуальность и значимость совершенствование в области закупочной деятельности МВД России является одним из приоритетных направлений деятельности организаций, так

как позволяет экономить финансовые ресурсы, повышать конкуренцию и сокращать сроки поставки товаров, работ и услуг. Государственный контроль закупочной деятельности характеризуется наличием нескольких методик. Однако единая методика, которая бы более полно и эффективно оценивала закупочную деятельность МВД России отсутствует.

На сегодняшний день можно выделить метод оценки эффективности государственных закупок — традиционный и аналитический.

Традиционная оценка — это метод оценки эффективности бюджетных расходов на конкретную покупку. Полученные данные позволяют быстро определить, какой бюджет экономит на каждой конкретной покупке. В то же время система размещения заказов здесь не оценивается и не анализируется.

Поэтому наряду с оперативной оценкой вводится аналитическая комплексная оценка, которая помогает оценивать не индивидуальное размещение заказов, а систему в целом, оценивать не только экономию средств, но и целый комплекс показателей эффективности, системы закупок, в частности, планирование, определение начальной цены, среднего отклонения контрактных цен от отраслевых средних, соблюдение законодательства при размещении заказов, выполнение контрактов.

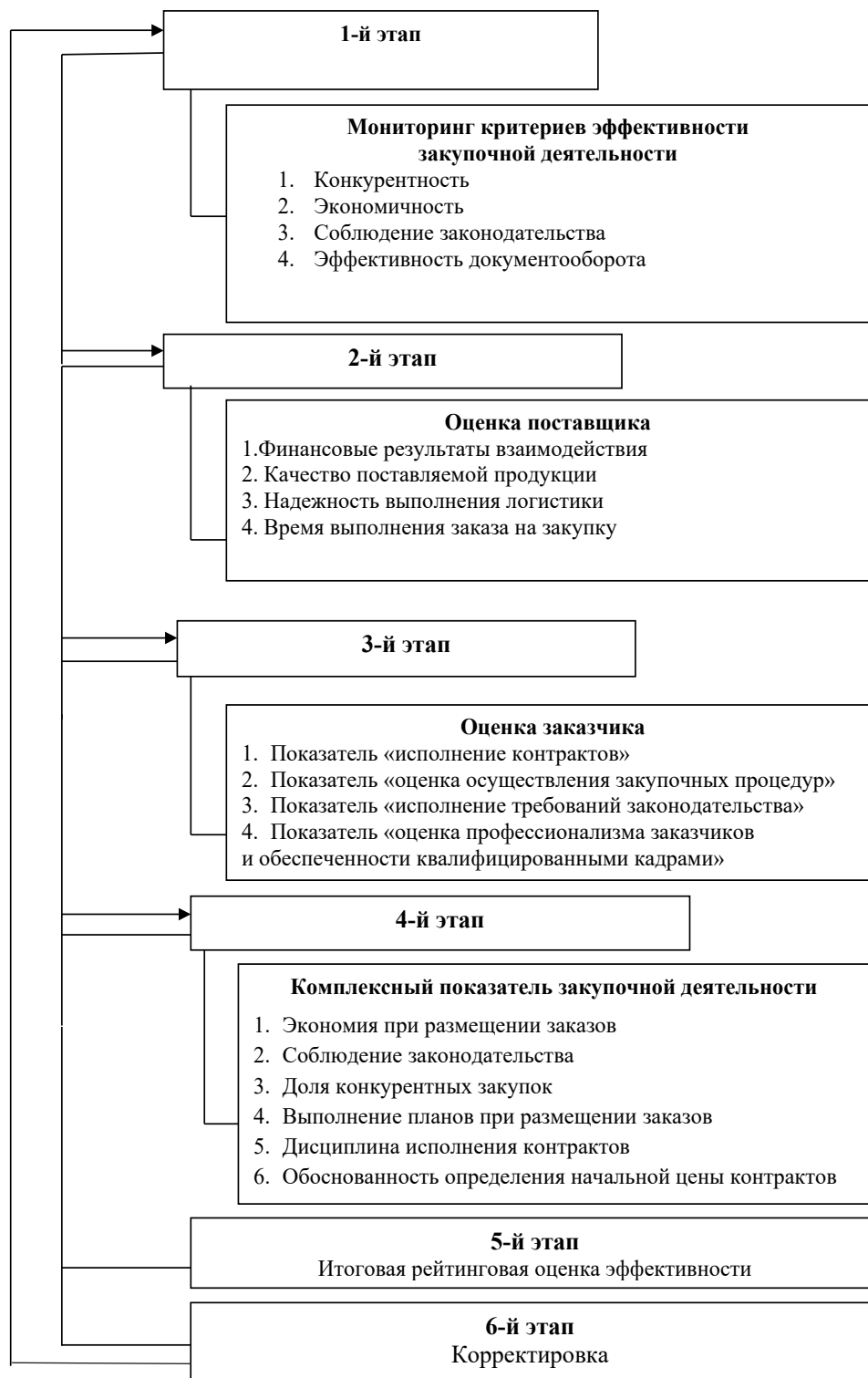
Цель работы состоит в демонстрации результатов апробации, разработанной автором методики государственного контроля закупочной деятельности МВД России.

Разработанная автором методика государственного контроля закупочной деятельности МВД России заключается в том, что контроль должен осуществляться на постоянной основе посредством

сбора, обобщения, систематизации и оценки имеющейся информации.

Соответственно, предложенный алгоритм представим на рисунке ниже.

Данная методика включает шесть этапов, среди которых на первом рассчитывается показатель эффективности мониторинга критериев закупочной деятельности МВД, на втором проводится расчет



Усовершенствованная методика государственного контроля закупочной деятельности МВД РФ

показателя оценки поставщиков; на третьем этапе рассчитывается показатель оценки заказчиков; на четвертом оценивается показатель комплексной оценки закупочной деятельности; на пятом этапе проводится расчет итогового рейтингового показателя государственного контроля закупочной деятельности по разработанной автором формуле. Шестой этап предполагает корректировку в случае необходимости.

Информация, которая необходима для контроля по данной методике, может быть взята из Единой информационной системы в сфере закупок, из региональной информационной системы в сфере закупок, из предоставляемой заказчиками, осуществляющими закупки товаров, работ, услуг в соответствии с федеральным законом, из данных статистической отчетности и иных открытых источников информации. Методика применяется по отношению к заказчикам, осуществляющим закупки в соответствии с федеральным законом [1].

В рамках исследования проведена апробация методики совершенствования и развития государственного контроля закупочной деятельности МВД России, подтверждающая ее эффективность.

Представим далее ее результаты.

Первый этап — это расчет показателя эффективности мониторинга критериев закупочной деятельности МВД России (табл. 1)¹. На первом этапе в 2018 г. показатель эффективности мониторинга критериев государственного контроля в 2017 г. имеет ниже эффективность, нежели в 2018 г. (табл. 2).

Показатель оценки поставщика указывает, что в 2017 г. поставщики были лучше, нежели в 2018 г.

Далее, на 3-м этапе проведена оценка заказчиков (табл. 3).

¹ Официальный сайт МВД России (<https://мвд.рф>; дата обращения 20.01.2020).

Комплексный показатель оценки заказчика имеет почти одинаковые значения в 2017 и 2018 гг.

На четвертом этапе проведена комплексная оценка закупочной деятельности МВД России (табл. 4).

Комплексная оценка эффективности закупочной деятельности в 2017 г. имела значение выше, нежели в 2018 г.

Пятым этапом являлся расчет итоговой рейтинговой оценки эффективности закупочной деятельности МВД РФ исходя из формулы

$$\begin{aligned} \Theta_3 = & \Pi_1 \times 0,15 + \Pi_2 \times 0,25 + \Pi_3 \times 0,25 + \\ & + \Pi_4 \times 0,35\dots, \end{aligned} \quad (1)$$

где Θ_3 — итоговый рейтинговый показатель государственного контроля закупочной деятельности; Π_1 — показатель эффективности мониторинга критериев закупочной деятельности МВД; Π_2 — показатель оценки поставщиков; Π_3 — показатель оценки заказчиков; Π_4 — показатель комплексной оценки закупочной деятельности.

После того как была проведена оценка эффективности по всем представленным критериям и показателям, автором была рассчитана итоговая рейтинговая оценка эффективности закупочной деятельности.

Исходя из итоговой оценки затем будут делаться выводы непосредственно по эффективности закупочной деятельности МВД России.

В табл. 5 представим итоговую рейтинговую оценку согласно авторской апробации.

Соответственно, апробация авторской методики государственного контроля закупочной деятельности позволила проанализировать закупочную деятельность по разным показателям, факторам, углубленно исследовать все аспекты.

В итоге нами была получена рейтинговая оценка. В том случае, когда данная оценка будет получена органами, занимающимися проведением государственного контроля закупочной деятельности

Таблица 1

Показатель эффективности мониторинга

Показатель	Вес	Балльная оценка		Взвешенный балл	
		2017	2018	2017	2018
Конкурентность	0,2	8	7	1,6	1,4
Экономичность	0,45	7	8	3,15	3,6
Соблюдение законодательства	0,15	9	7	1,35	1,05
Эффективность документооборота	0,2	7	7	1,4	1,4
Показатель эффективности мониторинга				7,5	7,45

Таблица 2

Показатель оценки поставщика

Показатель		Вес	Балльная оценка		Средний балл		Взвешенный балл	
			2017	2018	2017	2018	2017	2018
Финансовые результаты взаимодействия	общие затраты на закупку	0,35	5	6	6,5	6,5	2,3	2,3
	гибкость ценовой политики		8	7				
Качество поставляемой продукции	выполнение требований стандартов и сертификатов качества	0,4	8	7	8	6,5	3,2	2,6
	доля брака		8	6				
Надежность выполнения логистики	обеспечение сохранности груза	0,15	8	8	7,5	8	1,1	1,2
	соблюдение графика доставки		7	8				
Время выполнения заказа на закупку	общее время выполнения заказа	0,1	6	7	6	6,5	0,6	0,65
	время доставки, время отгрузки		6	6				
Показатель оценки поставщика							7,2	6,75

Таблица 3

Расчет комплексного показателя оценки заказчика

Показатель	Вес	Балльная оценка		Взвешенный балл	
		2017	2018	2017	2018
Исполнение контрактов	0,4	6,3	6,9	2,52	2,76
Оценка осуществления закупочных процедур	0,25	7,15	6,85	1,78	1,71
Исполнение требований законодательства о закупках	0,2	7,55	6,05	1,51	1,21
Оценка профессионализма заказчиков и обеспеченности квалифицированными кадрами	0,15	6,44	7,96	0,96	1,12
Показатель оценки заказчика				6,77	6,8

Таблица 4

Оценка эффективности государственных закупок МВД России

Показатель	Вес	Балльная оценка		Взвешенный балл	
		2017	2018	2017	2018
Экономия при размещении заказов (K_1)	0,3	9,5	9,1	2,85	2,73
Соблюдение законодательства при размещении заказов (K_2)	0,1	15,4	12,0	1,54	1,2
Доля конкурентных закупок (K_3)	0,2	2,8	2,5	0,56	0,5
Выполнение планов при размещении заказов (K_4)	0,1	8,1	7,2	0,81	0,72
Дисциплина исполнения контрактов (K_5)	0,1	8,6	9,5	0,86	0,95
Обоснованность определения начальной цены контрактов (K_6)	0,2	9,1	9,8	1,82	1,96
Итоговый показатель комплексной оценки путем суммирования значений				8,44	8,06

Таблица 5

Итоговая рейтинговая оценка эффективности закупочной деятельности МВД России

Показатель	Вес	Балльная оценка		Взвешенный балл	
		2017	2018	2017	2018
Показатель эффективности мониторинга	0,15	7,5	7,45	1,13	1,12
Показатель оценки поставщика	0,25	7,2	6,75	1,8	1,69
Показатель оценки заказчика	0,25	6,77	6,8	1,69	1,7
Комплексный показатель эффективности закупочной деятельности	0,35	8,44	8,06	2,95	2,82
Итоговая рейтинговая оценка				7,57	7,33

МВД России, им следует сравнить ее со шкалой, представленной в табл. 6.

Таблица 6

**Балльная шкала
для оценки эффективности деятельности**

Итоговый показатель комплексной оценки (Θ_3), баллы	Оценка эффективности деятельности
$\Theta_3 \geq 8$	Эффективная
$6 \leq \Theta_3 < 8$	Умеренно эффективная
$5 \leq \Theta_3 < 6$	Неэффективная
$\Theta_3 < 5$	Неудовлетворительная

В случае авторского исследования и в соответствии с представленной шкалой закупочная деятельность по всем проанализированным нами показателям относится к умеренно эффективной.

Исходя из этого, согласно 6-му этапу, следует вносить некоторые корректировки.

Таким образом, апробация авторской методики государственного контроля закупочной деятельности позволила проанализировать закупочную деятельность по разным показателям, факторам, углубленно исследовать все аспекты.

Данная методика включает шесть этапов, среди которых на первом рассчитывается показатель эффективности мониторинга критериев закупочной деятельности МВД, на втором проводится расчет показателя оценки поставщиков; на третьем этапе рассчитывается показатель оценки заказчиков; на четвертом оценивается показатель комплексной оценки закупочной деятельности; на пятом этапе проводится расчет итогового рейтингового показателя государственного контроля закупочной деятельности. Шестой этап предполагает корректировку в случае необходимости.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Буглимова О. В. К вопросу об основных понятиях в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Российское государственное управление. 2018. № 1. С. 117—132.
3. Губина А. П. Эффективность закупочной деятельности // Инновационные технологии управления и права. 2017. № 1 (17). С. 49—51.
4. Кнутов А. А. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учеб. и практ. М.: Юрайт, 2017. 312 с.
5. Кузнецов, Е. А. Совершенствование регулирования государственных закупок для нужд МВД России // Сборник тезисов и статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 157—160.
6. Лилекина М. В. Субъектный состав отношений в сфере закупок МВД в РФ // Юридический факт. 2019. № 77. С. 44—46.
7. Макаров И. Н. Проблемы оценки эффективности государственных закупок // E-Scio. 2019. № 5 (32). С. 80—85.
8. Организация и контроль в системе государственных закупок: отечественный и зарубежный опыт: монография / под ред. В. В. Панкова, Л. А. Чайковской, В. Л. Кожухова. М.: Аудитор, 2015. 247 с.
9. Осипова К. И. Анализ закупочной деятельности в МВД России // Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции / сост. Н. В. Мячин. 2019. С. 252—255.

Сведения об авторе

Осипова Кристина Ивановна — адъюнкт факультета подготовки научно-педагогических и научных кадров по кафедре экономики и бухгалтерского учета Московского университета МВД России им. В. Я. Кикотя, Москва, Россия. aisbobi@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 212—217.*

MAIN FEATURES OF USING THE AUTHOR'S METHODOLOGY OF STATE CONTROL OF PROCUREMENT ACTIVITIES OF THE MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS OF RUSSIA

K. I. Osipova

*Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia named after V. Ya. Kikot,
Moscow, Russia. aisbobi@mail.ru*

Today, one of the most important tasks of the state is to maximize the improvement of state and municipal financial control. This task is aimed at evaluating the effectiveness of budget expenditures, improving the manageability of all financial flows of the state and ensuring the control functions of public procurement in the Ministry of Internal Affairs of Russia. This article presents the results of testing a new method of state control, which was developed to improve the effectiveness of control of procurement activities. The author's methodology allows us to comprehensively analyze the procurement activities of the Ministry of Internal Affairs of Russia, depending on different indicators and factors, and to study in depth all aspects of this activity.

Keywords: *state control, public procurement, procurement activities, procurement efficiency, control methods.*

References

1. Federal'nyy Zakon ot 5 aprelya 2013 g. № 44-FZ «O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd» [Federal Law No. 44-FZ of April 5, 2013 «on the contract system in the field of procurement of goods, works, services for state and municipal needs»] [in Russ.].
2. Buglimova O. V. (2018) *Rossiyskoye gosudarstvovedeniye*, no. 1, pp. 117—132 [in Russ.].
3. Gubina A. P. (2017) *Innovatsionnyye tekhnologii upravleniya i prava*, no. 1 (17), pp. 49—51 [in Russ.].
4. Knutov A. A. (2017) *Upravleniye gosudarstvennymi i munitsipal'nymi zakupkami i kontraktami* [Management of state and municipal procurement and contracts]. Moscow, Yurayt. 312 p. [in Russ.].
5. Kuznetsov E. A. (2018) *Sbornik tezisov i statey Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Pp. 157—160 [in Russ.].
6. Lilacina M. V. (2019) *Legal factYuridicheskiy fakt*, no. 77, pp. 44—46 [in Russ.].
7. Makarov I. N. (2019) *E-Scio*, no. 5 (32), pp. 80—85 [in Russ.].
8. Pankov V. V., Chaikovskaya L. A., Kozhukhov V. L. (2015) *Organizatsiya i kontrol' v sisteme gosudarstvennykh zakupok: otechestvennyy i zarubezhnyy opyt: Monografiya* [Organization and control in the system of public procurement: domestic and foreign experience: Monograph]. Moscow, Auditor. 247 p. [in Russ.].
9. Osipova K. I. (2019) *Materialy yezhegodnoy vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Sostavitel' N. V. Myachin*. Pp. 252—255 [in Russ.].

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. А. Петкова

Уральский институт управления — филиал РАНХиГС, Екатеринбург, Россия

Главная задача при исследовании данной темы состояла в оценке значимости человеческих ресурсов для инновационного прогресса производства. Отмечены важные показатели для анализа продуктивности управления человеческими ресурсами касаясь инновационной эволюции производства. Были изучены базовые принципы управления человеческим капиталом для сопоставления взаимозависимости инновационного ресурса предприятия и человеческого капитала. Даны рекомендации по совершенствованию уровня развития человеческого капитала как основного фактора инновационного развития на основе различных фундаментальных концепций, которые необходимы каждому государству и отдельной сфере или организации для успешного конкурентоспособного развития. Инновации выступают катализатором для экономического подъема предприятия, а человеческие ресурсы — фактором инновационного прогресса предприятия. Это является причиной не только конкурентного преимущества на экономическом рынке, но и человеческого развития при помощи инвестиций.

Ключевые слова: *человеческий капитал, саморазвитие, обучение, переподготовка, кадры, инновационная экономика, физический капитал, предприятия, кадровый потенциал.*

Предпосылки для исследования и разработки проблемы человеческого капитала сложились в середине XX в., причем исключительно в сфере экономики. К этому времени уже существовали методологические основы анализа и были выделены основные направления, по которым во второй половине XX в. происходило становление концепции человеческого капитала. К числу экономистов, внесших основной вклад в формирование ее фундамента, относятся Г. Беккер, У. Боуэн, Э. Дженисон, Т. Шульц. Параллельно новому подходу экономистов к проблеме человеческого капитала в рамках политологии и социологии сложилось учение П. Бурдьё о символическом капитале, включающее такие разделы (аспекты), как теория поля в политике, политический маркетинг, политический рынок. Теория человеческого капитала получила научное и общественное признание к концу XX в. [2].

Свидетельством этого стало присуждение нобелевских премий по экономике за вклад в разработку данной проблемы С. Кузнецу (1971), Т. Шульцу (1979) и Г. Беккеру (1992). В России интерес к проблеме человеческого капитала в экономической науке возник в 1990-е гг. Необходимо отметить первопроходцев в данной сфере, таких как М. М. Критский, С. А. Дятлов, И. В. Ильинский, В. И. Романчин, Л. Г. Симкина, В. Т. Смирнов, Е. Д. Цыренова, в чьих работах содержатся оригинальные трактовки и формы проявления человеческого потенциала [13].

На рубеже 1990-х гг. происходил также активный процесс образования новой экономики — так называемой «экономики знания». Ее специфической чертой является быстрое развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Не средства производства и не финансовый капитал, а знания в конечном итоге определяют конкурентоспособность любой организации, являются главным ресурсом экономического роста [7].

Анализ источников, которые затрагивают вопросы управления человеческим потенциалом, показал, что для их характеристики используют различные определения. Наиболее часто используют определение «человеческий капитал». Для того чтобы понять суть человеческого капитала в государственном учреждении, первоначально нужно определить человеческий капитал в его общетеоретическом осмыслении [11].

Для российской экономики в период восстановления своих позиций на мировом рынке очень важно сделать акцент на инновационных технологиях. Это вызвано новыми тенденциями развития зарубежных стран, которые стремительно развиваются в цифровом направлении, базой которого является человеческий капитал.

Если рассматривать экономику знаний и индустриальную экономику, то, конечно, мы видим больше отличий, чем сходств. Одно из них — это получе-

ние прибыли путем последовательного применения нематериальных активов, например человеческого капитала. Возрастает потребность в создании специфической для сферы платформы, где бы можно было использовать накопленные знания и опыт в целях производства и потребления [5].

Для развития экономики знаний необходимы инновационные процессы. Подтверждением этому служит рост показателей, таких как мультифакторный индекс производительности труда. Суть данного индекса — в отражении эффективности производительности используемой рабочей силы, а также в повышении роли информационных процессов, что в итоге должно вылиться в квалифицированные кадры. Благодаря инновационной сфере в зарубежных странах годовой прирост ВВП может достигать до 75 % [15].

При переходе к цифровому обществу увеличивается значимость профессиональных работников в аспекте информационных технологий, тем самым возникают сложности во взаимодействии между элементами человеческого капитала. На сегодняшний день база национальной экономики страны формируется за счет инновационного развития, тем самым показывая возможности постиндустриального развития.

От инноваций и инновационной деятельности зависят скорость и темпы развития экономического сектора страны. Говоря об инновациях, мы имеем в виду высокий уровень технологий, производство конкурентоспособного товара, которое занимает лидирующие позиции на международном рынке товаров и услуг.

Инновационный потенциал предприятия состоит из источников, возможностей и запасов, которыми обладают сотрудники предприятия. Не нужно забывать об инновационных рисках, которые имеют место быть, потому что инновационная деятельность, как в принципе и любая другая, — это вероятность потерь своих вложений в производство. Данный вид деятельности имеет больше рисков, это связано с тем, что никто не может гарантировать положительный итог.

Инновационная экономика невозможна без человека, а точнее, без человеческого капитала, в этих условиях возрастает его роль. Появляются новые требования к уровню человеческих ресурсов, это вызвано регулярным развитием науки и техники. Специалисты должны иметь соответствующие знания, навыки, психологическую устойчивость к изменяющейся внутренней и внешней среде предприятия.

Важным итогом вложений предприятий в развитие человеческого капитала будут высококвалифицированный специалист и результаты его работы, это можно подтвердить зависимостью между качеством человеческого капитала работника и его заработной платой. Можно сделать небольшой вывод о том, что от объема человеческих ресурсов зависят не только темпы экономического роста предприятия, но и производительность труда в целом.

Автором проанализированы материалы Всемирного банка, который анализировал 192 страны и сделал вывод о том, что 17 % экономического прогресса зависит от вложений в основной капитал, 21 % приходится на природный капитал, а 62 % эксперты отдают состоянию качества человеческих ресурсов. А именно: в таких странах, как Германия, Швейцария и Япония, доля человеческих ресурсов — 75 %. Если рассматривать Россию, то, к сожалению, доля человеческого капитала в национальном богатстве составляет всего 15 %, это вызвано прежде всего инновационными рисками и длительным сроком окупаемости [14].

В научной среде относительно давно выявлена проблема в плане отношения к человеческому капиталу в нашей стране. По мнению современных ученых, можно выделить несколько основных, таких как [3]:

1. Обесценивание человеческих ресурсов у работающего населения, отсутствие у специалистов желания работать над своим образовательным капиталом.

2. Падение заработной платы сотрудников, имеющих диплом о высшем образовании, это способствует поиску дополнительных источников дохода или переквалификации.

3. Отток высококвалифицированных работников за рубеж.

4. Нехватка научных сотрудников, которые могут обучать и подготавливать молодых специалистов или осуществлять переподготовку.

5. Напряженная обстановка в стране, которая вызвана кризисом в экономике.

Что касается социально-экономических анализов о человеческом капитале, то еще раз подтверждается необходимость увеличения продуктивности применения на предприятиях человеческих ресурсов. Сотрудник на любом предприятии — это прежде всего базовый резерв, но не стоит забывать, что состояние этого капитала должно утраивать не только организацию, но и самого специалиста. Чтобы удержать такой баланс, нужно инвестировать в кадры предприятия для последующего получения

результата и развития человеческих ресурсов организации. Государство вносит свою лепту в развитие человеческого капитала, разрабатывая и реализуя различные проекты по улучшению состояния кадров и их обучению.

Человеческий капитал нельзя рассматривать отдельно от производственных сил, потому что он является их важной составляющей частью. Если правильно и системно работать с этим активом, то можно получить неплохой результат не только предприятию и стране, но и самому работнику.

Человеческий капитал уже довольно активно влияет на повседневную экономическую реальность. Интеллектуальные вложения можно назвать невидимыми корнями любой компании, в которых заключен скрытый потенциал ее развития.

Экономисты классифицируют виды человеческого капитала по таким критериям, как виды затрат и инвестиций в человеческий капитал. Основываясь на данных критериях, И. В. Ильинский выделяет следующие составляющие капитала: образование, здоровье, культура. Исходя из этого формула человеческого капитала, по его мнению, принимает следующий вид:

$$ЧК = K_з + K_k + K_o,$$

где ЧК — человеческий капитал, K_o — капитал образования, $K_з$ — капитал здоровья, а K_k — капитал культуры [4].

Под капиталом образования понимают общие и специфические знания, профессиональный опыт и стаж работы. В процессе получения образования индивидум не только приобретает знания и способности к их обновлению, но и воспитывает в себе предпринимательские и организаторские способности, а также раскрывает в себе комплекс творческих, инновационных способностей.

Второй составляющей человеческого капитала является культура. Это принципы и стереотипы поведения в рамках правил, традиций и общей культуры (ценностных ориентаций человека, присущих ему стилю, вкуса, способностей к самостоятельной оценке окружающего). Сюда же включается и потенциал социального взаимодействия, психологические особенности личности и степень включенности в корпоративную культуру [8].

Еще одной составляющей капитала является здоровье. Это, как правило, естественно-физическая составляющая, основанная на наследственности; она включает в себя психологический и физический потенциал. Затраты на здоровье, его охрану способствуют снижению заболеваемости и смертности, увеличивают

трудоспособную деятельность индивида, повышают его активность и работоспособность и тем самым — время функционирования человеческого капитала.

Структура человеческого капитала включает в себя врожденные навыки и умения, природные способности, здоровье, образование, интеллект, мотивацию к работе и обучению, мобильность, профессиональные навыки, способности и компетенции, которые приобретает человек в стадии обучения или трудовой деятельности. Несмотря на это, общепризнанной структуры человеческого капитала в научной литературе нет.

Нужно брать во внимание то, что потенциал человека не представляет собой самостоятельную единицу. Потенциал является частью общего ресурса предприятия, который образуется через обучение сотрудников и даже благодаря его перемещению внутри предприятия. Систематизация человеческих ресурсов происходит по вложениям в него, а именно по видам и типу, которые расходуются на обучение трудящегося.

Динамической проекцией, в которой можно рассматривать человеческий капитал, являются формы его воплощения [12]:

- живой капитал, который включает в себя знания, здоровье, воплощенное в человеке;
- мертвый капитал; он возникает, когда знания воплощаются в физических, материальных формах;
- институциональный капитал; он представляет собой институты, содействующие эффективному использованию всех видов человеческого капитала.

Автор хочет еще раз обратить внимание на то, что тема человеческого капитала актуальна и ею занимаются специалисты из различных сфер деятельности, а также на различных уровнях:

- микроуровне (конкретный человек);
- мезоуровне (предприятия, организации);
- макроуровне (государство).

Человеческий капитал может быть в различных формах. Например, полученные в результате деятельности новые умения и знания, которые влияют положительно на заработную плату.

Типичными формами инвестирования в человеческий капитал являются следующие виды деятельности [1]:

1. Образование. Самое главное инвестирование в человеческие ресурсы, потому что и по временным рамкам, и по финансовой составляющей это затратно. Вложения в образование могут быть такими, как получение диплома о высшем образовании, повышение квалификации, саморазвитие (чтение различной литературы).

2. Обучение. Оно может проходить по различным направлениям, как непосредственно связанным с рабочей сферой для улучшения своих профессиональных навыков, так и с любой другой сферой, если для этого есть рабочая необходимость. Что касается времени прохождения обучения, это может быть как во время работы, например наставничество, так и вне работы, например, посещение различных курсов.

3. Миграция и поиск работы. Данная форма инвестиций в современном мире является наиболее распространенной, когда люди уезжают в другие регионы для поиска работы с более высокой заработной платой. Как ни странно, это способствует развитию человеческого капитала и улучшению личных навыков работника. Определенных затрат стоит и сам поиск работы, потому что это мобилизация всего человеческого капитала, который есть у человека и впоследствии этого ведет к развитию.

4. Здоровоохранение и питание. В интересах руководства предприятия — следить не только за профессиональным развитием сотрудников, но и за их здоровьем. Инвестиции в этой сфере могут помочь в большей отдаче работника, так как уменьшатся больничные сотрудников.

5. Мотивация. Не нужно забывать и о желании самого работника совершенствоваться и работать. Так как сейчас очень активно развиваются цифровые технологии, то от сотрудников требуются новые знания и умение их применять. Работая с мотивацией сотрудников, нужно учитывать прежде всего их внутренние стимулы, например обустройство рабочего места, психологическую обстановку в коллективе, возможность участия в обсуждении рабочих вопросов.

6. Фундаментальные научные разработки. К инвестициям в человеческий капитал сегодня актуально относить и расходы на фундаментальные научные разработки. В процессе развития науки не только создаются интеллектуальные новации, на основании которых затем формируются новые технологии производства и способы потребления, но и происходит преобразование самих людей как хозяйствующих субъектов, которые выступают носителями новых способностей и потребностей. В информационном обществе наука превращается в своеобразный генератор «человеческого капитала» [5].

7. Культура и досуг. Культура (в том числе религиозная) накладывает свой отпечаток на процесс воспроизводства человеческого капитала, затрагивая прежде всего его психологическую составляющую. В культуре концентрируется опыт

поколений, сохраняются и не исчезают со смертью конкретного человека знания, умения, навыки, формируются и получают свое развитие встроенные регуляторы отношений между людьми и структуры приложения трудовых усилий. Культурный уровень граждан в значительной степени определяет экономические достижения общества, его социально-политическую, идеологическую, образовательную и духовно-моральную структуру [Там же].

Когда руководство предприятия будет поэтапно и системно вкладывать в свои кадры, оно это почувствует на экономической отдаче инвестиций. Одна из проблем расчета окупаемости заключается в продуктивности количества и типа инвестиций в человеческие ресурсы, эффект может быть разным, что и отличает его от физического капитала [Там же].

Обращаясь к теории о человеческом капитале, понимаем, что его возрастание зависит от экономической составляющей, так как является неотъемлемой частью общества. Эксперты подчеркивают, что наибольшие достижения в социальных и экономических сферах происходят благодаря инвестициям в человеческий капитал. Подводя итог вышесказанного, отметим, что вкладывать в человеческие ресурсы предприятиям необходимо не только для конкурентоспособности, но и для развития экономики в целом.

Существуют и отрицательные стороны рынка труд в плане человеческих ресурсов [10]:

- Неподконтрольность утечки кадров, которая не позволяет работодателю в полной степени инвестировать в человеческий капитал сотрудников.
- Переоценка ценностей среди молодого поколения о получении высшего образования, что влечет за собой снижения уровня человеческого капитала.
- Значимые инвестиции в человеческий капитал требуют и серьезных финансовых затрат, а эта оставляющая есть далеко не у всех.

Если брать во внимание не только вышеперечисленные проблемы, связанные с вложением в человеческий капитал, но и недостатки самого экономического рынка, то видно, что необходима поддержка со стороны государства так, сказать экономическая «подушка безопасности» для самого предприятия.

Для достижения высоких результатов в инновационной экономике нужно, на взгляд автора, разработать новую схему работы с кадрами для поддержания конкурентоспособности предприятия.

При разработке новой методики автор предлагает придерживаться следующих принципов [9]:

Характеристика человеческого и физического капитала

Физический капитал	Человеческий капитал
<i>1. Общие черты</i>	
А) Требуют значительных вложений в ущерб текущему потреблению	
Б) Являются факторами развития экономики	
В) Подлежат стоимостной оценке	
Г) Подвержены износу	
<i>2. Различия</i>	
Может быть предметом купли-продажи	Не может быть предметом купли-продажи
Может функционировать отдельно от человека	Неотделим от человека
Инвестиционный период менее продолжительный	Инвестиционный период более продолжительный
Менее высокая доходность	Более высокая доходность
По мере использования стоимость снижается	Стоимость может возрасти
Основной фактор развития в индустриальной экономике	Основной фактор развития в инновационной экономике
Не требует наличия особых условий при использовании	Для реализации необходимо создание особых условий

Источник: [6].

- Не ограничивать рамки при самостоятельном и профессиональном развитии работника, учитывать внутренние потребности саморазвития.

- При инвестициях необходимо сделать акцент на сотрудников с высокой мотивацией и квалификацией, обширным кругозором.

- Руководству предприятий необходимо изменить свое отношение к инвестициям в сотрудников. Рассматривать это не как бесполезные затраты на обучение или профессиональную переподготовку сотрудников, которые в любое время могут уволиться или поменять место работы, а как перспективные экономические инвестиции.

- Для удержания уровня производимой продукции необходимо на системной основе посылать своих работников на различного рода семинары и тренинги.

- Обмен опытом между предприятиями или международные стажировки сотрудников.

- Доступность образования для всех граждан нашей страны. Это выступает базовой основой наращивания всего человеческого капитала индивида.

Предприятие задействует в производстве не весь человеческий капитал своих сотрудни-

ков, а лишь ту часть, которую работник выделил для комплектования своей рабочей силы. Но руководство вынуждено направлять инвестиции в весь «человеческий капитал» своих работников, а не в ту лишь часть, которая комплектуется рабочей силой. Предприятие не знает наверняка и не может полностью регулировать ни то, как будут усвоены его инвестиции, ни то, отразятся ли результаты этого усвоения на комплектовании рабочей силы. Именно поэтому такое инвестирование рискованно. Впрочем, эффективность инвестиций в человеческий капитал на порядок выше инвестиций в физический капитал, но также закономерно, что выше будет и степень риска [3].

Подводя итог, можно отметить, что, вопреки существующим рискам вложений в человеческие ресурсы, возврат от этих инвестиций будет существенным для предприятия в комплексе, так как здоровые и образованные сотрудники имеют больше шансов для продуктивного труда, слаженной работы как одна комплексная структура и в итоге привести предприятие к экономическому подъему.

Список литературы

1. Асланов Д. И. Человеческий капитал — важнейший фактор экономического роста // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. Т. 28, № 2. С. 71—75.
2. Боровских Е. А. Эффективность инвестиций в человеческий капитал // Ярославский педагогический вестник. 2012. № 1, т. I (Гуманитарные науки).

3. Герман М. В., Помулева Н. С. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 1. С. 149—153.
4. Голева Т. В., Данакин Н. С. Структура человеческого капитала организации // Вестник Тамбовского университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2013. Т. 117, № 1. С. 221—226.
5. Гурбан И. А., Мызин А. Л. Теоретико-методологический подход к оценке состояния человеческого капитала регионов России // Журнал экономической теории. 2011. № 2. С. 21—31.
6. Дорофеева Н. М. Концепция человеческого капитала как фактор инновационного развития и экономического роста // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. № 1. С. 25—28.
7. Журавлев М. В. Управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития: новый подход к определению // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 285—290.
8. Заборовская О. В. Управление человеческим капиталом региональной экономики в условиях интенсификации взаимодействий с внешней средой // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 15—21.
9. Иванова-Швец Л. Н., Борисова Н. Н. Инновационно-ориентированное управление человеческими ресурсами: сущность, принципы, модель // Креативная экономика. 2014. № 3(87). С. 23—34.
10. Кирьянов Д. А., Сухарева Т. Н. Методы оценки человеческого капитала: анализ объективности и достаточности исходных данных // Теория и практика общественного развития. 2011. № 3. С. 337—340.
11. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал — интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности: научный доклад. М.: Высшая школа экономики, 2011. 28 с.
12. Нуреев, Р. М. Человеческий капитал и проблемы его развития в современной России // Общественные науки и современность. 2009. № 4. С. 5—20.
13. Соболева И. В. Человеческий потенциал российской экономики: механизмы воспроизводства и вызовы для России // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 1. С. 7—20.
14. Третьякова Л. А., Бражникова Н. Б. Человеческий капитал высокотехнологичных предприятий промышленности: теория формирования, практика использования, стратегия развития: монография. Белгород: Эпицентр, 2017. 200 с.
15. Ямилова Л. С., Нигматуллина Л. С. Оценка влияния параметров человеческого капитала на социально-экономическое развитие регионов (субъектов) Российской Федерации // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 11. С. 25—38.

Сведения об авторе

Петкова Тамара Алексеевна — аспирантка кафедры экономики и управления Уральского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Екатеринбург, Россия. tamara.petkova@ui.ranepa.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 218—224.*

HUMAN CAPITAL AS THE MAIN FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

T. A. Petkova

*Ural Institute of Management, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Yekaterinburg, Russia. tamara.petkova@ui.ranepa.ru*

The main task in the study was to assess the importance of human resources for the innovative progress of production. Important indicators for analyzing the productivity of human resource management regarding the innovative evolution of production are presented. The basic principles of human capital management were studied to compare the interdependence of the innovative resource of the enterprise and human capital. The article offers recommendations for improving the level of development of human capital as the main factor of innovative development on the basis of various fundamental concepts that are necessary for each state

and individual sphere or organization for successful competitive development. Innovation acts as a catalyst for the economic recovery of the enterprise, and human resources act as a factor for the innovative progress of the enterprise. This is not only a reason for competitive advantage in the economic market, but also for human development through investment and personal interest of the individual in the formation of their human resources.

Keywords: *human capital, self-development, training, retraining, personnel, innovative economy, physical capital, enterprises, personnel potential.*

References

1. Aslanov D. I. (2010) *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, vol. 28, no. 2, pp. 71—75 [in Russ.].
2. Borovskikh E. A. (2012) *Yaroslavskiy pedagogicheskiy vestnik*, no.1, vol. 1 (Humanities) [in Russ.].
3. Herman M. V., Pomuleva N. S. (2012) *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 1, pp. 149—153 [in Russ.].
4. Goleva T. V., Danakin N. S. (2013) *Vestnik Tambovskogo universiteta*, no. 1, pp. 221—226 [in Russ.].
5. Gurban I. A., Myzin A. L. (2011) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 2, pp. 21—31 [in Russ.].
6. Dorofeeva N. M. (2012) *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*, no. 1, pp. 25—28 [in Russ.].
7. Zhuravlev M. V. (2011) *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*, no. 2, pp. 285—290 [in Russ.].
8. Zaborovskaya O. V. (2013) *Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovaniy*, no. 4, pp. 15—21 [in Russ.].
9. Ivanova-Shvets L. N. (2014) *Kreativnaya ekonomika*, no. 3(87), pp. 23—34 [in Russ.].
10. Kiryanov D. A. (2011) *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*, no. 3, pp. 337—340 [in Russ.].
11. Korchagin Y. A. (2011) *Chelovecheskiy kapital — intensivnyy sotsial'no-ekonomicheskiy faktor razvitiya lichnosti, ekonomiki, obshchestva i gosudarstvennosti: nauchnyy doklad* [Human capital is an intensive socio-economic factor in the development of the individual, economy, society and statehood. Scientific report]. Moscow, Higher school of Economics. 28 p.
12. Nureev R. M. (2009) *Obshchestvennyye nauki i sovremennost*, no. 4, pp. 5—20 [in Russ.].
13. Soboleva I. V. (2009) *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*, no. 1, pp. 7—20 [in Russ.].
14. Tretyakova L. A., Brazhnikova N. B. (2017) *Chelovecheskiy kapital vysokotekhnologichnykh predpriyatiy promyshlennosti: teoriya formirovaniya, praktika ispol'zovaniya, strategiya razvitiya: monografiya* [Human capital of high-tech industrial enterprises: formation theory, use practice, development strategy: Monograph]. Belgorod, Epicenter. 200 p.
15. Yamilova L. S., Nigmatullina L. S. (2014) *Nauka-Rastudent.ru*, no. 11, pp. 25—38 [in Russ.].

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ

В. Д. Лунев

Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия

Проведен ретроспективный анализ развития систем планирования на производственных предприятиях России. Выявлена тенденция к постепенному историческому наслоению опыта стратегического планирования и его заимствованию Россией у государств-предшественников. Представлен анализ систем стратегического планирования компаний с государственным участием, частных корпораций, предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, государственные корпорации, частные корпорации.*

Постиндустриальное общество, существующее в настоящее время в развитых странах, требует для своего обслуживания значительного количества материальных благ, спрос на которые с каждым годом только растет.

Такие блага создаются двумя доминирующими формами организации хозяйства в лице натурального и товарного производств. Предприятия, существующие в рамках данных производств, находятся в постоянной конкурентной борьбе между собой за тот сегмент рынка, в котором они работают. При этом их деятельность неразрывно сопряжена с множеством рисков и трудностями, заключающимися в необходимости поддержания положительной рентабельности собственного бизнеса, гарантирующей возможность расширенного воспроизводства. Ведь если рентабельность снизится, то осуществление новых циклов производства товара окажется под угрозой и постепенно может привести к разорению и банкротству.

Чтобы избежать такой ситуации, предприятию необходимо стремиться к рационализации использования собственных ресурсов, участвующих в цикле товарного производства, и, как следствие, снижению издержек. Важным компонентом такой рационализации является необходимость совершенствования системы планирования, что делает актуальным вопрос изучения перспективных методов стратегического планирования в концепции деятельности производственных предприятий.

Словарь Webster's New Collegiate Dictionary определяет планирование как разработку метода для создания или выполнения чего-либо для достижения цели. Понятие стратегического планиро-

вания несколько расширяет первое определение и обозначает разработку комплекса мероприятий, которые должны быть проработаны и реализованы в течение конкретно определенного времени конкретными исполнителями с использованием выделенных для этого ресурсов.

Уровню стратегического планирования на предприятии могут соответствовать долгосрочные и некоторые среднесрочные планы; не стоит относить к стратегическим среднесрочные планы тактического уровня и краткосрочные планы оперативного уровня. В силу того что стратегические планы охватывают достаточно длительный период и разрабатываются для стабилизации положения предприятия в условиях неопределенности событий будущего, при их разработке необходимо использовать прогнозирование.

Использование верного метода стратегического планирования может создать для предприятия целый ряд преимуществ, среди которых можно выделить следующие [4]:

- 1) обеспечение возможности использования возникающих условий для успешной деятельности предприятия;
- 2) улучшение координации процессов хозяйственной деятельности предприятия и выработка оптимальных путей достижения целей;
- 3) возможность провести развернутый анализ угроз и проблем (в том числе теоретически существующих в будущих периодах), образующихся в ходе деятельности предприятия;
- 4) возможность создавать и накапливать информацию о состоянии внешней и внутренней среды предприятия, что облегчает последующий процесс разработки планов;

5) оптимизация процесса распределения ресурсов и возможность сосредоточить их на наиболее необходимых предприятию направлениях деятельности.

Для правильного понимания текущих тенденций в области стратегического планирования в Российской Федерации необходимо рассмотреть опыт, приведший к их формированию в исторической ретроспективе. Так, развитие стратегического планирования в России можно разделить на три этапа:

- 1) имперский (с 1860 по 1917 г.);
- 2) советский (с 1917 по 1991 г.);
- 3) современный (с 1991 г. по настоящее время).

Имперский этап характеризуется формированием отдельных частей государственного стратегического планирования, явные признаки которого можно проследить начиная с 1860-х гг., поскольку именно в этот период началась государственная регламентация процессов бюджетного планирования. На первых порах она выразилась в учреждении такого органа управления финансовой сферой, как министерство финансов, введении порядка стандартизации документов, сопровождающих финансовые процедуры, модернизации правил на основе которых осуществлялись бюджетные процессы в губерниях и уездах («земская реформа»).

С 1864 г. началось составление бюджетных смет на уровне «земств», как первичных административно-территориальных единиц Российской империи. Обязанностью составления земских смет были наделены земские управы, являющиеся выборными исполнительными органами местного самоуправления. В полномочия земских управ входило непосредственное наблюдение за поступлением доходов, разработка направлений для расхода средств и предоставление отчетов о денежных оборотах. С 1890 г. были серьезно ужесточены требования к сметам, выразившиеся во введении обязательного ежегодного составления смет и необходимом обязательном равенстве расходов доходам. Сметы, разработанные земствами, должны были быть в последующем утверждены на уровне вышестоящих губернских управ, а губернские сметы — на уровне уездных управ. Утверждение решений управ оставалось за земскими собраниями соответствующих уровней, являющихся распорядительными органами самоуправления [1]. Такой порядок разработки и утверждения бюджетных документов сохранялся вплоть до 1918 г.

Первые акты, затрагивающие процессы планирования на производственных предприятиях принадлежали известному экономисту Н. Х. Бунге,

в 1882 г. предложившему «программу фабричного законодательства», которая устанавливала правила организации детского труда. Позже программа вылилась в полноценную форму трудового законодательства, регламентировавшего трудовые отношения между рабочими и владельцами фабрик. Идею о необходимости долгосрочного экономического планирования в 1899 г. выдвинул министр финансов С. Ю. Витте. При нем был взят уверенный курс на технологическое совершенствование российской промышленности. Ярким завершением имперского этапа служат комплексные реформы П. А. Столыпина, являвшегося председателем Совета Министров с 1906 по 1911 г. Среди них можно выделить «аграрную реформу», затрагивавшую производственные отношения в сельском хозяйстве [2].

В силу наличия в Российской империи развитых институтов частной собственности многие производственные предприятия находились во владении собственных и иностранных подданных. Соответственно, государственные реформы стратегического планирования касались их косвенно либо на законодательном уровне (например, в 1897 г. был издан закон, устанавливающий ограничение рабочего дня на фабриках до 11,5 ч для мужчин и 10 ч для женщин и детей, соответственно, рабочие теперь могли избегать переработок и покидать свое рабочее место по графику, что заставляло работодателя другими методами наращивать производственные мощности), либо по желанию самого владельца предприятия (например, табачная фабрика «Донской табак», основанная в 1857 г. в Ростове предпринимателем Василием Осмоловым, в своих стратегических планах сделала долгосрочную ставку на выпуск нестандартных типов табачных изделий, одним из которых стали удлиненные «Асмоловские папиросы» с золотым ободком, они понравились самому императору Николаю II, в результате чего фабрика получила статус «Поставщика двора Его Императорского Величества» и существенно улучшила свое экономическое положение [6]).

Опыт Российской империи заложил основы системы стратегического планирования советского государства, которые выразились в вертикальной иерархии подчинения при разработке планов, формировании бюджетов по административно-территориальному признаку, их обязательном утверждении общественными органами власти, обширным трудовым законодательством и нацеленностью на совершенствование промышленности.

Так, советский этап развития стратегического планирования начался в 1917 г., когда после событий Октябрьской революции была провозглашена РСФСР, позже ставшая частью СССР.

На первых порах данный период в силу тяжелого состояния общества и несформированности сильной государственной власти характеризовался хаосом. Серьезные перемены наступили в 1920 г., когда правительством под руководством В. И. Ленина за один год был разработан масштабный план электрификации страны ГОЭЛРО (государственная комиссия по электрификации России). К разработке плана было привлечено около 200 ученых и инженеров, разделяющих научные воззрения немецкого экономиста Карла Маркса.

Фактически ГОЭЛРО не был ограничен мерами развития энергетического сектора, он затрагивал многие другие отрасли экономики формирующегося государства. Изначально план рассчитывался на 10—15 лет и был уже перевыполнен в 1931 г. Например, выработка электроэнергии в 1932 г. в сравнении с 1913 г. возросла почти в 7 раз (с 2 млрд до 13,5 млрд кВт·ч), хотя в изначальные плановые расчеты закладывался рост всего в 4,5 раза. ГОЭЛРО можно считать первым в мире стратегическим планом развития национальной экономики и, в частности, производственной промышленности [5].

Государственная структура СССР существенно отличалась от устройства Российской империи. Так, в стране исчезла частная собственность, а все ресурсы, находящиеся на территории страны, были признаны собственностью советского народа, управление ими передано в руки специальных государственных органов, одним из которых стал «Госплан».

В задачи «Госплана» вошло централизованное планирование развития народного хозяйства и непосредственный контроль за выполнением утвержденных планов. Все производственные предприятия были подчинены правительству и работали в соответствии с планами, спускаемыми им по вертикали подчинения. Под руководством «Госплана» была осуществлена масштабная программа форсированного наращивания промышленного потенциала, включившая СССР в ряд ведущих индустриальных держав мира. Стратегическое планирование осуществлялось посредством разработки планов, охватывающих 45 лет.

Существенный вклад в развитие стратегического планирования (в СССР оно называлось комплексное научно-техническое и социально-экономичес-

кое прогнозирование) и его методов внесли советские ученые.

Так, в ходе разработки 3-го пятилетнего плана (1938—1942) «Госплан» по поручению Н. А. Вознесенского в дополнение к основному также создал альтернативный план развития народного хозяйства страны, предполагающий упор на совершенствование военно-промышленного комплекса в случае начала открытой военной конфронтации между Советским Союзом и другим государством. Это позволило в 1941—1942 гг. быстро перепрофилировать многие производственные предприятия под нужды фронта и эффективно перераспределить трудовые ресурсы между регионами страны. Этот факт можно считать одним из первых успешных прецедентов применения метода сценарного планирования в управлении экономикой [3].

Л. В. Канторовичем была обоснована эффективности применения математического моделирования при планировании экономических процессов, а позже разработана система многоступенчатой оптимизации стратегических планов. Широкое применение в управлении производством нашла теория межотраслевых балансов В. В. Леонтьева.

В целом директивное управление производственными предприятиями при их существовании в административно-командной форме экономики давало хорошие результаты. Фактически от производства требовалось потребить определенное количество ресурсов и выработать из них определенное количество товара, все остальные процессы, включая логистику и сбыт, оставались в ведении государства.

Такая система имела и свои недостатки. Например, из-за отсутствия конкуренции качество товара могло падать. Кроме того, ограниченные вычислительными мощностями того времени экономисты «Госплана» не всегда корректно определяли потребности экономики в некоторых товарах, что могло приводить к возникновению их дефицита.

В современной России можно наблюдать интересную форму смешанной экономики, появившуюся в период либеральных реформ 1990-х гг.

С одной стороны, отказ от жестких рамок, присущих плановой экономике, вновь привел к появлению институтов частной собственности, новых форм коммерческой деятельности предприятий и индивидуального предпринимательства. Но с другой стороны, возник феномен того, что осколки консервативных установок советской эпохи сохраняются на парадигмальном уровне и находят свое отражение в системах стратегического планирования производственных предприятий и по сей день.

Все российские производственные предприятия можно разделить на два крупных кластера:

1. Государственные корпорации и предприятия с государственным участием.
2. Частные корпорации и предприятия малого и среднего бизнеса.

Примером государственных корпораций могут служить такие компании, как «Роснано», «Ростех», Внешэкономбанк, РЖД. Государственные корпорации создаются согласно отдельным федеральным законам, они не являются коммерческими организациями и учреждаются Российской Федерацией на основании имущественного вноса. Такие корпорации создаются непосредственно для осуществления ценных для общества функций.

Предприятиями с государственным участием являются те предприятия, где Российская Федерация владеет контрольным или любым другим пакетом акций. Среди них напрямую РФ владеет акциями ПАО «Русгидро» (60,56 % акций принадлежат РФ, далее в скобках процент акций в руках государства на 02.04.2020), ПАО «Газпром» (38,37 %), ПАО «Первый канал» (38 %), ПАО «Ростелеком» (49 %), ПАО «Аэрофлот» (51,17 %), ПАО «Алроса» (33,02 %), ПАО «ВТБ» (12,13 %), ПАО «Россельхозбанк» (78,65 %) и др.¹ Данные компании в подавляющем большинстве унаследовали имущество своих советских предшественников и также являются социально важными, так или иначе содействуя достижению государственных стратегических целей. Кроме того, к этому кластеру относятся компании с непрямым участием государства; так, например, ПАО «Роснефтегаз» на 100 % принадлежит государству и при этом владеет пакетами акций крупнейших нефтегазовых корпораций, среди которых «Роснефть» (контрольный пакет), «Газпром» (26,36 %), ОАО «Интер РАО ЕАС» (27,63 %), что позволяет РФ участвовать в непосредственном управлении ими. К компаниям с таким непрямым государственным участием, также относятся «АвтоВАЗ», «Россети», «Мосэнерго», «Башнефть», «КАМАЗ» и др.

Стоит отметить, что данные предприятия осуществляют производство товаров и услуг в условиях достаточно ограниченной конкуренции, ибо по сравнению с предприятиями частного кластера

¹ Реестр предприятий, находящихся в собственности РФ, госкорпораций, хозобществ, акции (доли) которых находятся в собственности РФ (<http://esugi.rosim.ru/Section/OpenInfo/finder/Index/56a395de-5f33-497e-8aa3-c4b27d165017?BrowserId=849b732a-d0b2-4742-8f3f-b592d5ff3bb4>).

они получают существенную государственную поддержку и зачастую являются монополистами в своей сфере деятельности, что делает их системы стратегического планирования достаточно специфическими для капиталистической формы экономики. Для примера рассмотрим систему стратегического планирования ПАО «Русгидро».

Компания входит в число наиболее крупных мировых гидрогенерирующих компаний и контролирует более 90 объектов возобновляемой энергетики. Организационная структура компании включает в себя более 100 подконтрольных обществ и 19 филиалов, находящихся на всей территории России, в которых работают 69,6 тыс. чел.

Долгое время компания использовала стандартную систему традиционного стратегического планирования, однако в 2012 г. был запущен инновационный проект «Система сводного планирования» (ССП), фактически представляющий собой единое информационное пространство для работы различных подразделений (производство, финансы, закупки), интерпретированное в форме, доступной для компьютерных устройств².

Основной целью разработки SSP стала необходимость в сокращении временных и финансовых затрат на разработку производственных и инвестиционных программ. Данная система использует программный метод стратегического планирования и позволяет формировать долгосрочные и среднесрочные планы; планировать и согласовывать программы закупок; автоматически формировать документацию; консолидировать процессы стратегического и операционного планирования, протекающие на разных уровнях реализации.

Период планирования, который охватывает система, достаточно длителен. Так, для долгосрочных планов это 15 лет и более, для среднесрочных — 6—10 лет.

На 2020 г. процесс работы с SSP выглядит следующим образом:

1. Менеджмент компании ставит плановые цели производственных программ, принимает решения о распределении средств через инвестиционные программы.

2. Финансовый отдел оценивает эффективность предложенных инвестиционных проектов, формирует бюджет и программы закупок, необходимых для достижения плановых целей производственных и инвестиционных программ.

² Система сводного планирования «Русгидро» (<https://digdes.ru/products/sistema-svodnogo-planirovaniya>).

3. Отдел производства осуществляет процесс разработки и согласования производственного плана, формулирует сводные отчеты, все данные загружаются в компьютерную информационную среду.

4. Менеджмент осуществляет контроль достижения плановых целей и выполнения инвестиционных программ, при необходимости внося изменения.

Таким образом, ССП представляет собой замкнутую на руководстве компании систему, позволяющую отслеживать процессы разработки и выполнения стратегических планов. За время работы системы ПАО «Русгидро» смогло сократить временные затраты на планирование в 1,5 раза, снизить производственные потери за счет выделения в программах приоритетных мероприятий на 7—8% и сократить время простоя оборудования на 3—7%, а также повысить прозрачность процесса планирования.

Важно отметить, что ПАО «Русгидро», являясь компанией с государственным участием, получает постоянные субсидии из бюджета России, а также имеет кредитные линии в крупных банках. Это создает существенный вспомогательный финансовый поток и обуславливает столь высокие временные рамки среднесрочных и долгосрочных планов. Такой порядок финансирования имеют и многие другие компании государственного сектора.

В 2018 г. путем субсидирования компания получила порядка 41,6 млрд руб., в 2019 г. эта цифра снизилась до 39,9 млрд руб. Общая выручка компании в 2018 г. составила 400 448 тыс. руб. при выручке 406 625 тыс. руб. в 2019 г. Годовой рост выручки составил 1,6%, при этом показатель скорректированной чистой прибыли снизился на 27%. Такие финансовые показатели могут говорить о необходимости дальнейшего совершенствования системы стратегического планирования компании¹.

Далее рассмотрим пример системы стратегического планирования частной корпорации ПАО «Магнит». Корпорация является крупнейшей сетью розничной торговли в России, насчитывающей порядка 14,5 тыс. магазинов, обслуживаемых 300 тыс. сотрудников. Также компания имеет широкий ряд собственных производственных подразделений на территории Краснодарского края.

ПАО «Магнит» использует метод программно-целевого управления, который заключается в строгой привязке программ к достижению стра-

тегических целей и их согласованности между собой. В основе выборки целей лежит технология матрицы принятия решений, где каждой цели выставляется балл по ее полезности для компании. Цели, набравшие наибольшее число баллов, становятся ключевыми².

Планы разрабатываются департаментом планирования и утверждаются советом директоров компании. Так, система включает в себя два компонента:

1. Краткосрочная программа мотивации. Данная программа включает в себя планы длительностью один год, опирающиеся на стратегические цели и годовой бюджет. В рамках программы каждый отдел компании получает собственные нормы КПЭ (ключевые показатели эффективности) к достижению которых должен стремиться. В случае достижения показателей сотрудникам выплачивается бонус. Такое же правило распространяется на всех менеджеров, в КПЭ которых входят целевые показатели выручки, сопоставимых продаж (LFL), EBITDA. Чем выше уровень руководителя, тем больше у него доля корпоративных КПЭ по сравнению с личными.

2. Долгосрочная программа мотивации. Программа разрабатывается сроком на пять лет и ставит перед собой цели повышения стоимости акций и роста EBITDA. Всего исполнителями долгосрочного стратегического плана становятся 50 руководителей высшего звена, в случае успешного выполнения плана они вознаграждаются акциями и опционами корпорации.

Можно отметить, что в отличие от «Русгидро», ставящей в приоритет автоматизацию и контроль своей системы планирования, «Магнит» придерживается более либерального вектора развития, направленного на стимулирование производительности своих работников за счет их материального поощрения. Такой подход позволяет компании поддерживать свою прибыль на уровне более 30 млрд руб. в 2017, 2018 отчетных годах.

Анализируя популярные элементы систем стратегического планирования производственных российских компаний среднего и малого бизнеса на 2020 г., можно сделать вывод о достаточно низком уровне использования ими современных методов стратегического планирования. Большинство российских предприятий этой группы опираются на традиционную систему планирования с исполь-

¹ Группа «Русгидро» публикует финансовые результаты по МФСО за 2019 год (официальный сайт ПАО «Русгидро»: http://www.rushydro.ru/investors/IR_news/109710.html).

² Стратегия трансформации «Магнита» (<http://ir.magnit.com/wp-content/uploads/Magnit-Transformation-Strategy-RUS.pdf>).

зованием балансового и технико-экономического, графического методов. Это подтверждается ситуацией апреля 2020 г., когда в результате обстоятельств, вызванных пандемией коронавирусной инфекции (Covid-19), порядка 3 млн российских предприятий оказались под угрозой разорения и закрытия. Как показал опрос Торгово-промышленной палаты РФ, в условиях существенного снижения спроса каждое третье предприятие сможет продолжать работу максимум в течение одного квартала¹. Данная ситуация позволит российскому бизнесу понять необходимость разработки стратегических планов, охватывающих различные варианты развития событий будущего и хеджирования

¹ ТПП предупредила о риске разорения 3 млн предпринимателей из-за вируса (<https://www.rbc.ru/economics/21/03/2020/5e7490569a7947467949c77d>).

собственных рисков, а правительству выработать стандартные процедуры для оказания помощи предприятиям, попавшим в сложную ситуацию из-за обстоятельств форс-мажора.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить тенденцию к постепенному историческому наслоению опыта стратегического планирования и его заимствованию Россией у государств-предшественников. Подвергнутый влиянию глобализации директивный опыт СССР создал в России интересные формы частно-государственного партнерства, выраженные в существовании компаний с государственным участием, и при этом не помешал развитию других, более либеральных форм стратегического планирования, которые представляют собой обширную область для дальнейшего изучения.

Список литературы

1. Истомина Н. А. О планировании смет в губерниях Российской империи во второй половине XIX — начале XX в. // Финансы и кредит. 2012. № 27 (507). С. 72—76.
2. Морозова Ю. С. Система государственного планирования в России: становление и развитие // Вестник КамчатГТУ. 2013. № 25.
3. Плешакова М. В., Лунев В. Д. Возможности использования сценарного планирования при распределении ресурсов на производственном предприятии (зарубежный опыт) // Экономика: теория и практика. 2020. № 1 (57). С. 64—70.
4. Шкурко В. Е., Никитина Н. Ю. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: [учеб. пособие]. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2016. 172 с.
5. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. М.: Совет. энцикл., 1969—1978.
6. Табачное производство и фабрика В. И. Асмолова // Всероссийская художественно-промышленная выставка в Москве 1882 года: Газета. 1882. № 5. С. 34.

Сведения об авторе

Лунев Владимир Дмитриевич — магистрант экономического факультета Кубанского государственного университета, Краснодар, Россия. laari_1996@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 225—231.*

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF STRATEGIC PLANNING IN THE PRODUCTION ENTERPRISES OF RUSSIA

V. D. Lunev

Kuban State University, Krasnodar, Russia. laari_1996@mail.ru

The article provides a retrospective analysis of the development of planning systems in production enterprises in Russia. A tendency towards a gradual historical layering of the experience of strategic planning and its borrowing by Russia from its predecessor states is revealed. The analysis of strategic planning systems of companies with state participation, private corporations, small and medium enterprises is presented.

Keywords: *strategic planning, public corporations, private corporations.*

References

1. Istomina N. A. (2012) *Finansy i kredit*, no. 27 (507), pp. 72—76 [in Russ.].
2. Morozova J. S. (2013) *Vestnik KamchatGTU*, no. 25 [in Russ.].
3. Pleshakova M. V., Lunev V. D. (2020) *Ekonomika: teoriya i praktika*, no. 1 (57), pp. 64—70 [in Russ.].
4. Shkurko V. E., Nikitina N. J. (2016) *Biznes-planirovanie v predprinimatel'skoj deyatel'nosti* [Business planning in entrepreneurial activity]. Ekaterinburg, Ural St. Univ. Publ., 167 p. [in Russ.].
5. Prokhorov A. M. (1969—1978) *Bol'shaya sovetskaya enciklopediya* [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow, Sovetskaya entsiklopediya [in Russ.].
6. (1882) *Tabachnoe proizvodstvo i fabrika V. I. Asmolova* [Tobacco production and factory of V. I. Asmolov]. *Vserossijskaya hudozhestvenno-promyshlennaya vystavka v Moskve 1882 goda: Gazeta* [Russian Art and Industry Exhibition in Moscow in 1882: Newspaper], no. 5, pp. 34 [in Russ.].

РИСКИ И РОЛЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

А. А. Бычкова

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург, Россия

Статья подготовлена в соответствии с планом НИР ФГБУН ИЭ УрО РАН
Лаборатории моделирования пространственного развития территорий на 2020 г.

Проведение мониторинга и анализа неблагоприятного развития в транспортной отрасли, железнодорожного вида транспорта в аспекте экономической безопасности территорий России является актуальной и неотъемлемой задачей. В статье рассматривается роль железнодорожного транспорта в формировании экономической безопасности страны, проведен анализ показателей железнодорожного транспорта в структуре грузо- и пассажирооборота. Выделены группы ж/д рисков, оказывающие негативное воздействие на развитие транспорта, следовательно, на стабильность развития экономики государства. Ключевой целью исследования является определение роли железнодорожного транспорта в экономической безопасности государства, выделение групп ж/д рисков, сдерживающих благоприятное, безопасное развитие. В процессе исследования использовались общенаучные методы (анализ, синтез, сравнение и комплексный подход). Рассматриваемые группы рисков, влияющие на экономическую безопасность, могут быть использованы при разработке антикризисных мер и корректировки стратегий.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, железнодорожный транспорт, безопасность железной дороги, риски экономической безопасности.*

Транспортная система железной дороги страны обеспечивает транспортировку разных категорий товаров и населения по всей территории. Под экономической безопасностью понимается положение государства в условиях стабильного функционирования отраслей экономики и защищенности их от всесторонних угроз. Экономический рост и развитие территорий имеет зависимость от внешних и внутренних факторов. Элементы, обуславливающие потенциал устойчивого будущего национальной экономики, основываются на существовании ресурсных фондов, промышленных возможностей и т. д. Безопасность государственной экономики состоит из множества подструктур, в том числе ее составляющей является железнодорожный комплекс России.

Актуальность исследования функционирования железной дороги как элемента ограничений и барьера развития экономической безопасности страны подтверждается современными тенденциями, внешними и внутренними экономическими изменениями. Ключевой целью исследования является определение роли железнодорожного транспорта в экономической безопасности России, выделение групп ж/д рисков, сдерживающих благоприятное, безопасное развитие экономики государства, что необходимо для анализа возможного формирования промышленности в регионах страны.

В качестве основных задач исследования для достижения поставленной цели выступают следующие:

- обработка информации по деятельности железной дороги внутри страны;
- анализ данных внутреннего валового продукта;
- рассмотрение теоретической базы по данной проблеме;
- составление группы рисков на базе информации годовой отчетности ж/д предприятия, государственной статистики, а также выделение актуальных рисков на сегодняшний момент.

Полученные результаты могут быть рассмотрены в качестве теоретической основы принятия решений ответственными за разработку антикризисных мер и регулирования нормативной базы управления российской железной дорогой.

Гипотезой исследования выступают отдельные факторы, а именно неблагоприятные события, железнодорожные риски, которые воздействуют как ограничительные барьеры, способные сдерживать положительное развитие экономической безопасности страны. Проверка гипотезы подразумевает составление потенциальных групп рисков, представляющих ограничение для развития экономической безопасности.

Сохранение стабильного развития железных дорог приравнивается к сохранению национальной экономической безопасности, так как железнодорожные пути в стратегической политике страны выполняют промышленную и социально-экономическую роль, по мнению В. К. Сенчагова [13].

Нынешняя обстановка в стране диктует новое веяние, изменения в структуре настоящего и будущего управления российской железной дорогой [7. С. 49]. Обеспечение экономической безопасности данного вида транспорта способствует сохранению экономики государства, по этой причине необходимо провести исследование влияющих факторов. Транспортное стабильное развитие позволяет осуществлять грузоперевозки товаров и сырья промышленного, военного, медико-санитарного назначения, что отражается на производстве и благосостоянии социального положения в стране. Транспортировка социально значимых товаров для железной дороги является бесперебойным и важным назначением [9], транспортная система ж/д — незаменимый элемент при масштабных, крупных перевозках внутренних и внешних работах с поставщиками, заказчиками.

Теоретическая и практическая основа исследования экономической безопасности опирается на работы российских и иностранных ученых, специалистов и экспертов в данной сфере. Анализ безопасности экономики на уровне страны и макроэкономическом ведут авторы: В. К. Сенчагов [13], А. И. Татаркин [14], В. С. Загашвили, С. Лазуренко, Н. Гловацкая, Е. Бухвальд, Н. Маулл [15], С. Murdoch [16]. Также мнение в области обеспечения сохранности экономики железнодорожного транспорта изложили в своих работах: Т. Н. Агапова и И. С. Якшина [1], Р. А. Кожевников, Г. И. Кожевников, З. П. Межох, И. А. Епишкин, А. И. Фроловичев [7], Д. А. Мачерет, А. А. Мачерет [8], И. В. Бессонов, Е. Ю. Малкова, Л. О. Аникеева-Науменко, И. П. Акимова, О. А. Шпякина и др.

Отечественные экономисты рассматривают определение экономической безопасности с разных сторон; например, В. К. Сенчагов формулировал как «состояние экономики и институтов власти, при котором гарантированы защита национальных интересов, социальное развитие страны в целом, достаточный оборотный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [13]. Мышление А. И. Татаркина [14. С. 72] схоже с трактовкой В. К. Сенчагова: экономическая безопасность — это прежде всего состояние экономики

страны, которое позволяет защищать ее жизненно важные интересы.

В. С. Загашвили охарактеризовал экономическую национальную безопасность как состояние хозяйства, осуществление суверенитета, экономической силы и качества в условиях требований, участием в международной экономической структуре, как пространственно-силовая мирового хозяйства [См.: 4].

С. Лазуренко, Н. Гловацкая, Е. Бухвальд определили в качестве экономической безопасности решение первостепенных задач, связанных с устойчивостью и динамичностью развития страны, что влияет на качество жизни населения [См.: 2].

В зарубежных источниках Х. Маулл и С. Мурdoch рассматривают экономическую безопасность страны не как элемент развития или состояния, а как отсутствие потенциальной угрозы, способной привести изменения, «благосостояния народа, снижения уровня ценностей, ухудшение занятости граждан, инфляции» [16] и другие факторы, способные нанести вред «социально-политической системе» [15] страны.

И. В. Бессонов и Е. Ю. Малкова рассматривали экономическую безопасность ж/д транспорта как совокупность составных элементов, в том числе развитость и конкурентоспособность технологической базы. В качестве инструмента снижения затрат и динамичного развития, а также безопасности функционирования железной дороги предполагали использование инноваций [7. С. 88], как элемента развития социально-экономической составляющей функции предприятия.

В своих трудах З. П. Межох, И. А. Епишкин, А. И. Фроловичев описывали значимость РЖД как естественного монополиста на железнодорожном транспорте. В связи с обострением геополитической обстановки России на мировой арене перед предприятием стоит важная задача бесперебойного обеспечения грузооборота в стране [См.: 7. С. 221—223]. В связи с изменениями внутренней и внешней среды организации необходимо учитывать в своем развитии риски, сопровождающие ж/д и государство в целом. Авторы справедливо отмечают, что сбалансированное использование ресурсов железнодорожного транспорта является фактором экономической безопасности в сравнении с деятельностью других стран, под ресурсами они подразумевают трудовые ресурсы и капитал, которые необходимо регулировать в зависимости от спроса на рынке. В дополнение Л. О. Аникеева-Науменко выделяет дефицит ресурса грузовых вагонов как ключевого фактора

экономической безопасности [См.: 7. С. 70—73], она подчеркивает отсутствие универсальных вагонов, способных осуществлять перевозки больших объемов.

В качестве методологии современной оценки финансово-экономической безопасности железнодорожного транспорта Р. А. Кожевников, Г. И. Кожевников сформулировали алгоритм, позволяющий выявить первостепенные положения, которым следует уделять особое внимание; например, авторы считают, что финансовая составляющая результата деятельности предприятия «не может в полной мере обеспечить экономическую безопасность» [7. С. 49], основными проблемами стабильного функционирования железной дороги является «стагнация отечественных банковских структур» [Там же]. Однако существует необходимость управления платежеспособностью железнодорожного транспорта как инструментом повышения экономической безопасности, что актуально и на сегодняшний день [7. С. 65—68], И. П. Акимов и О. А. Шпякина подчеркивают важность регулирования денежных потоков.

Анализируя существующую теоретическую основу, можно отметить, что под экономической безопасностью железной дороги подразумевается совокупность значений: возможности экономики России к постоянному росту, процентное соотношение экспорта в ВВП, зависимость внутренних и внешних обязательств, уровень мониторинга государственных резервов, стабильность финансовой структуры, степень сопряжения с внешнеэкономическими факторами и т. д. [3].

В исследовании данной темы использованы методы статистической обработки информации, сопоставительный анализ. Сравнительный метод основных показателей функционирования РЖД позволит определить положительную или отрицательную тенденции рентабельности грузо- и пассажирооборотов. При помощи выявленных тенденций и общей информации о структуре деятельности транспортного предприятия можно определить основные отраслевые риски, воздействующие на экономическую безопасность.

Железная дорога — один из лидеров по размеру вклада в экономику России. ВВП за 2018 г. составил 104 629,6 млрд руб. (в текущих ценах) [10], при этом вклад РЖД в экономику страны составляет около 5,3% ВВП по результатам деятельности в 2018 г.¹

Российские железные дороги играют важную роль в кадровом обеспечении [6]. По данным

¹ Официальный веб-портал ОАО «РЖД». Обзор компании (https://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=62).

за 2018 г., численность всех сотрудников составила 735 000 чел.

Железные дороги выполняют более 46% всего грузооборота (без учета трубопроводного транспорта — 87,4%) и более 24% всего пассажирооборота².

Показатели железнодорожного транспорта в структуре грузо- и пассажирооборота страны, %*

Показатель	2016	2017	2018
Доля в грузообороте	45,1	45,5	46,1
Доля в грузообороте без учета трубопроводного транспорта	86,6	86,9	87,4
Доля в пассажирообороте	22,8	22	24,4

*Таблица составлена на основе материалов: [11].

Сбой или любая остановка в работе системы железных дорог могут привести к ухудшению экономики по всей территории страны, повысится уровень безработицы, снизится грузо- и пассажирооборот, следовательно, уменьшатся доходы от основной деятельности организации [5].

В рамках статьи не представляется возможным глобально рассмотреть и оценить разнообразные риски. В связи с этим с целью исследования проблемы необходимо изучить теоретическую часть групп транспортно-отраслевых рисков экономической безопасности:

— Риски транспортировочной функции предполагают уменьшение степени защищенности процесса перевозки, то есть выход из строя техники по причине материально-технического износа, а также минимизацию рентабельности предприятия и аппарата управления данного функционала. На сегодняшний день особенность такого риска сопряжена с материальными потерями как транспортного предприятия, так и заказчика. Поломка железнодорожных путей часто приводит к сходу состава с маршрута, причинами таких обстоятельств являются резкое торможение, превышение грузового объема, несвоевременный ремонт ж/д полотна, климатические перепады температуры.

— Неблагоприятные ситуации в социальном слое состоят в росте расхождения заработной платы на транспорте и в основных отраслях экономики, также нехватка мотивационного повышения работоспособности и несбалансированные различия оплаты труда сотрудников. Социальный риск возникает при реструктуризации кадрового

² Железнодорожный транспорт России: вызовы до 2025 года // Институт проблем естественных монополий (http://www.ipem.ru/files/files/research/20190405_rail_2025_report.pdf).

состава на железнодорожном транспорте, трудовые условия и график труда сотрудников имеют отличия от других транспортных предприятий. Многие сотрудники работают по круглосуточному графику, по этой причине повышается риск дорожно-транспортных происшествий. В процессе следования по маршруту движения на сотрудников возлагается большая ответственность за качество и результат работы. Также российская железная дорога — это взаимосвязь всех служб, любой сбой сказывается на ее деятельности.

— Финансовые риски характеризуются снижением господдержки инвестиционных программ формирования транспорта, которые имеют государственное значение. Сокращение финансирования может носить временный характер, поскольку возникают государственные ситуации, требующие перераспределения инвестиционных потоков с целью поддержания экономики страны. Принятие основных управленческих решений в сфере экономики и финансов железнодорожного транспорта должно проводиться с учетом уровня финансового риска рассматриваемых проектов и структурных изменений. Так, в настоящее время ведутся работы по освоению новых транспортных путей, часть которых прокладывается с целью обеспечения полноценного доступа к портам Азово-Черноморского бассейна, линии Тобольск — Сургут — Коротчаево на север Урала, временное снижение финансирования может привести к замедлению строительства.

— Эпидемиологические риски — вызванные инфекцией, оказывающие угрозу жизни работников, такая ситуация ведет к вынужденному сокращению деятельности или полной остановке. Так, железная дорога является источником транспортировки жизненно важных продуктов и товаров, необходимых населению, предприятия приостанавливают перевозку пассажиров из-за рубежа, сокращают внутренние маршруты и ведут деятельность только по грузоперевозкам. Пандемия COVID-19 оказала влияние на деятельность железной дороги. Коронавирус существенно снизил перевозки грузов и пассажиропоток. С начала марта отменено более 130 рейсов внутри страны, практически полностью прекращено сообщение с Китаем, снижено сообщение с европейскими странами. По данным РЖД, с 21 марта число пассажиров, воспользовавшихся поездами РЖД, сократилось на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прогнозы главы РЖД О. Белозерова по грузоперевозкам — снижение на 1%, но уже в марте по факту снижение составило 5,5%. По прогнозам

InfraOne, потери различных отраслей в стране от эпидемии к 1 мая составят около 507 млрд руб., при этом потери транспортной отрасли примерно 50% — 230,3 млрд руб. По оценке InfraOne, железная дорога к 1 мая лишится 29,9 млрд руб. доходов. ИПЕМ оценивал потери железных дорог только за март в 13 млрд руб., из них 3 млрд приходится на ОАО РЖД, 10 млрд — на операторский сегмент [12]. Поэтому сектор железнодорожного транспорта — один из самых пострадавших от пандемии. Следует отметить, что в условиях эпидемий именно железнодорожный транспорт может стать альтернативой автомобильных грузоперевозок как более безопасный, способный своевременно доставить грузы на большие расстояния.

— Природно-климатические катастрофы могут локально остановить деятельность железной дороги до восстановления поврежденных участков, объектов организации. В связи с географическими особенностями страны возникают события, вызванные весенними паводками, сход селя, лесные пожары, землетрясения и иные обстоятельства. В настоящее время природно-естественный характер возникновения данной группы рисков ставит задачу высокой степени важности по их контролю и регулированию. Например, такие риски часто встречаются в регионах с большим количеством водных ресурсов; так, в Краснодарском крае в весенний период произошло вымывание почвы из-под железнодорожных путей, и сообщение было вынужденно приостановлено, сорваны сроки поставок грузов, железнодорожный транспорт понес материальные потери.

В условиях изменений социально-экономических положений в государстве стоит учитывать промышленные особенности регионов, поскольку ограничительные меры на железной дороге могут парализовать жизнедеятельность определенной местности.

Формируя единые нормы транспортного функционирования на всей территории страны, следует дифференцировать управленческие назначения каждого отдельно взятого хозяйственного субъекта (региона) в системе железнодорожного регулирования, согласно работе В. К. Сенчагова [13]. Стратегический подход разделения позволит данному виду транспорта сконцентрироваться на локальных угрозах и рисках местности, что благоприятно скажется на снижении социально-экономических проблем в целом по стране. Деятельность железнодорожного транспорта влияет на замедление или рост внутреннего валового продукта страны; принятие мер регулирования ситуационных изменений на железной дороге в регионах даст своевременную

возможность концентрирования усилий на развитии нескольких секторов экономики.

Таким образом, железнодорожный транспорт обеспечивает развитие промышленности, способствует экономическому росту страны, повышает возможность более полного использования природных ресурсов, способствует развитию регионов. Обеспечение экономической безопасности возможно только при условии стабильного функционирования транспортной сети. При этом следует учитывать, что существует множество рисков, препятствующих развитию железнодорожного транспорта, а следовательно, наносящих вред экономической безопасности страны. В процессе идентификации групп рисков и анализа показателей деятельности железной дороги как факторов, ограничивающих устойчивое развитие экономической безопасности государства, рекомендуется вести систематический анализ групп рисков с целью корректировок и дополнения их новыми, возникающими в процессе жизнедеятельности

организации. Комплекс мер регулирования экономической безопасности в транспортной системе должен основываться на объективной экспертной оценке направлений экономического развития, выявлении потенциальных рисков экономической безопасности, мониторинге фактических, ключевых результатов основных показателей деятельности и их критических данных. Особо важной задачей железнодорожного предприятия является своевременное проведение оперативного анализа данных от основных направлений [1], поскольку ухудшение обстановки может произойти в любой момент, упущенное мгновение может привести к критическим издержкам, что отразится на экономической безопасности.

В условиях рентабельного функционирования железнодорожного транспорта систематическая модернизация и внедрение инновационных программ транспортного развития подразумевают высокую вероятность устойчивой производительности, благоприятные процессы всей структуры экономической безопасности.

Список литературы

1. Агапова Т. Н., Якшина И. С. Специфика и угрозы обеспечения экономической безопасности железнодорожного транспорта // Транспортное дело России. 2011. № 6. С.187—191.
2. Антонов В. В. Сущность экономической безопасности как экономической категории // Вестник Чувашского университета. 2006. № 7. С. 501—507.
3. Бабкина Т. В., Бурава А. А., Трёмбач К. И. Специфика и взаимосвязь экономической безопасности и транспортного комплекса страны // Вестник евразийской науки. 2015. Т. 7, № 5 (30).
4. Буров В. Ю., Кислощаев П. А. Теоретические проблемы исследования категории «экономическая безопасность» // Вестник — экономист. Забайкальский государственный университет. 2011. № 2. С. 3—7.
5. Герасимов А. И. Системообразующие факторы и угрозы экономической безопасности железнодорожной отрасли России // Вопросы экономики и управления. 2020. № 1 (23). С. 4—7.
6. Египко М. А. Анализ развития транспортной системы Российской Федерации // Транспортное дело России. 2017. № 3. С. 73—75.
7. Кожевников Р. А., Соколова Ю. И., Межох З. П. [и др.]. Вклад в национальную экономическую безопасность // Труды III Международной научно-практической конференции. 2018. 364 с.
8. Мачерет Д. А., Мачерет А. А. Влияние рынка железнодорожных перевозок на национальную экономическую безопасность // Труды III Международной научно-практической конференции. 2018. С. 55—57.
9. Печникова В. В., Орлова Л. Д. Транспортная безопасность как условие обеспечения экономической безопасности // Научная идея. 2018. № 3(6).
10. Российский статистический ежегодник. 2019: стат. сб. / Росстат. М.: Росстат, 2019. 708 с.
11. Россия в цифрах. 2018: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2018. 522 с.
12. Семашко Н. Транспорт движется сквозь карантин // Логистика. 2020. № 67.
13. Сенчагов В. К., Кожевников Р. А. Экономическая безопасность России: учеб.-метод. пособие. М.: Дело, 2005. 896 с.
14. Татаркин А. И. Мировой финансовый кризис и возможности реального сектора российской экономики // Экономическая наука современной России. 2010. № 1 (48). С. 52—72.
15. Maull H. Raw materials, energy and Western Security // Palgrave Macmillan UK. London, 1984. 413 p.
16. Murdoch C. Economic factors as objects security: Economics security & vulnerability // Economics issues & national security. Lawrence, 2012. 425 p.

Сведения об авторе

Бычкова Анна Андреевна — младший научный сотрудник Лаборатории моделирования пространственного развития территорий Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург, Россия. annaby4kova@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 232—237.*

RISKS AND ROLE OF RAILWAY TRANSPORT IN THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY

A. A. Bychkova

Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia.
annaby4kova@yandex.ru

Monitoring and analysis of unfavorable development in the transport industry and rail transport in the aspect of economic security of the Russian territories are the urgent and integral tasks. The article examines the role of rail transport in shaping the economic security of the country, conducted an analysis of the indicators of rail transport in the structure of cargo and passenger turnover. Rail risk groups have been identified, which have a negative impact on transport development, hence stability of the state's economy. The key purpose of the study is to determine the role of rail transport in the economic security of the state, to identify groups of railway risks that constrain favorable, safe development. The study used general scientific (analysis, synthesis, comparison and comprehensive approaches) methods. The risk groups under consideration, which affect economic security, can be used in the development of anti-crisis measures and adjustments to strategies.

Keywords: *economic security, rail transport, rail safety, economic security risks.*

References

1. Agapova T. N. (2011) *Transportnoye delo Rossii*, no. 6, pp. 187—191 [in Russ.].
2. Antonov V. V. (2006) *Vestnik Chuvashskogo universiteta*, no. 7, pp. 501—507 [in Russ.].
3. Babkina T. V., Buravova A. A., Trembach K. I. (2015) *Vestnik evrazijskoj nauki*, vol. 7, no. 5 (30) [in Russ.].
4. Burov V. Ju., Kisloshhaev P. A. (2011) *Vestnik — jekonomist. Zabajkal'skij gosudarstvennyj universitet*, no. 2, pp. 3—7 [in Russ.].
5. Gerasimov A. I. (2020) *Voprosy jekonomiki i upravlenija*, no. 1 (23), pp. 4—7 [in Russ.].
6. Egipko M. A. (2017) *Transportnoe delo Rossii*, no. 3, pp. 73—75 [in Russ.].
7. Kozhevnikov R. A., Sokolova Ju. I., Mezhoz Z. P. [et al.]. (2018) *Trudy III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii*. 364 p. [in Russ.].
8. Macheret D. A., Macheret A. A. (2018) *Trudy III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii*. Pp. 55—57 [in Russ.].
9. Pechnikova V. V., Orlova L. D. (2018) *Nauchnaja ideja*, no. 3 (6) [in Russ.].
10. Rossijskij statističeskij ezhegodnik 2019 [Russian statistical yearbook. 2019] (2019). Moscow, Rosstat. 708 p. [in Russ.].
11. (2018) *Rossija v cifrah. 2018* [Russia in numbers. 2018]. Moscow, Rosstat. 522 p. [in Russ.].
12. Semashko N. (2020) *Logistika*, no. 67 [in Russ.].
13. Senchagov V. K., Kozhevnikov R. A. (2005) *Jekonomičeskaja bezopasnost' Rossii* [Russia's economic security]. Moscow, Delo. 896 p. [in Russ.].
14. Tatarkin A. I. (2010) *Jekonomičeskaja nauka sovremennoj Rossii*, no. 1 (48), pp. 52—72 [in Russ.].
15. Maull H. (1984) *Palgrave Macmillan UK*. London. 413 p.
16. Murdoch C. (2012) *Economics issues & national security*. Lawrence. 425 p.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНУТРЕННИХ ИНСТИТУТОВ ФИРМЫ

О. С. Цемошевич

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Научный руководитель — Е. С. Силова, кандидат экономических наук, доцент,
Челябинский государственный университет.

Статья раскрывает сущность трех внутренних институтов фирмы. Проводится анализ эффективности институтов принуждения, содействия и оппортунизма на основе опыта американских корпораций Facebook и Google, а также крупнейшего в России, Центральной и Восточной Европе банка — ПАО «Сбербанк». На основе анализа осуществляется выбор наиболее предпочтительного для развития внутри фирмы института.

Ключевые слова: *внутренние институты фирмы, институт принуждения, институт содействия, институт оппортунизма.*

Исследованием институтов занимаются многие ученые в России и за рубежом. Сущность института как экономической категории сложна. Например, В. Л. Тамбовцев выделяет и противопоставляет два подхода к изучению институтов: институты как правила и институты как равновесия [8]. А. А. Аузан и Е. Н. Никишина подчеркивают роль неформальных институтов, например доверия и корпоративной культуры [2]. Уровень развития институтов оказывает влияние на развитие экономики разных стран, включая так называемый «эффект колеи» [1]. Академик В. М. Полтерович анализирует институты догоняющего развития и институты конкурентного рынка, а также влияние на эффективность институтов гражданской культуры [7]. Изучение эффективности институтов, в том числе действующих внутри фирмы и определяющих ее эффективность, на наш взгляд, важная задача. На данный момент принято выделять три внутренних института фирмы: принуждения, содействия и оппортунизма [3. С. 226]. Большое внимание в своих работах анализу институтов фирмы уделил Д. А. Плетнев. Этот автор в своих исследованиях выделил основные рутины, присущие каждому из перечисленных видов институтов [5; 6]. Особенный интерес вызывает анализ паттернов института содействия на российском опыте [10].

Институты принуждения структурируют реализацию принудительного (властного) мотива социального действия [3. С. 228]. Это формальные и неформальные правила и нормы, которые созданы для выполнения основной социально-полезной деятельности. Например, устав орга-

низации, приказы, «культ» уважения начальства и т. д. Институты принуждения ограничивают свободу познания и доступ к ресурсам, а также могут проявляться через применение физической силы.

Институты содействия структурируют реализацию коллективного мотива социального действия [Там же. С. 229]. Это результаты создания в фирме корпоративной культуры, направленной на стремление к общности действий, мыслей, восприятия мира и познания нового.

Институты оппортунизма структурируют реализацию индивидуального (своекорыстного) мотива социального действия [Там же]. Можно сказать, что это производные от эгоизма, от следования своим интересам, в том числе обманным путем [3. С. 228].

Каждый из трех институтов играет весомую роль в функционировании фирмы, поэтому с точки зрения руководителя важно разобраться на опыте уже действующих российских и зарубежных компаний, какой из институтов является наиболее эффективным и, следовательно, какой из них следует развивать в своей компании.

На наш взгляд, на эффективность фирмы работает только институт содействия, поскольку именно стремление к общности мыслей, деятельности и совместному познанию нового позволяет создать дружный коллектив и благоприятный корпоративный климат. А это, в свою очередь, помогает достигать цели фирмы и получать наибольшую прибыль, что прямо отражает эффективность компании.

Например, если бы автор был высококвалифицированным специалистом и устраивался на работу, то при выборе организации между той, где развита система принуждения, и той, где развита корпоративная культура и существует дух единства, предпочтение отдал бы второй. Если компания нацелена на внутреннее развитие, а не только на создание правил и норм, то она выглядит привлекательнее с точки зрения сотрудника. Более того, на наш взгляд, превалирующее принуждение не только ограничивает свободу творчества, но и заставляет находиться в стрессовой ситуации, а это может снизить продуктивность сотрудников.

Если бы институт содействия не был эффективным, то крупные фирмы, которые хорошо проявили себя на мировой или российской арене, вероятно, не развивали бы его, а делали бы акцент на институте принуждения.

Так, крупнейшая в мире социальная сеть Facebook зарекомендовала себя как фирма с развитой корпоративной культурой. Она в течение последнего десятилетия стремится обеспечить каждому сотруднику лучшие технологические инструменты, предоставляет бесплатный доступ к прачечной, парикмахерской и химчистке, бесплатные автобусы с Wi-Fi для передвижения и т. д.¹ Благодаря тому, что Марк Цукерберг, генеральный директор Facebook, старался поддерживать для своих подчиненных комфортные условия, компания входила в топ-10 лучших работодателей США, по версии карьерного портала Glassdoor, который основывается на учете мнений действующих и бывших сотрудников. В соответствии с этим Facebook занимал 1-ю строчку рейтинга по результатам 2017 г. и 7-ю — по итогам 2018 г. То есть можно сделать вывод о том, что развитие института содействия положительным образом сказывается на компании, потому что такая политика позволяет привлекать наилучших специалистов, трудящихся на благо организации, и в целом вызывает доверие к фирме. Более того, формирование института содействия помогает создать психологически комфортную рабочую обстановку и объединить коллектив.

Однако стоит заметить, что в конце 2019 г. социальная сеть расположилась уже на 23-м месте в списке Glassdoor, что является худшим показателем с 2011 г., то есть с момента, когда она впервые оказалась на вершине рейтинга лучших работо-

¹ Отличие Facebook'а: Уникальный подход к управлению персоналом (<https://acenter.ru/article/otlichie-facebook%E2%80%99-unikalnyi-podkhod-k-upravleniyu-personalom-chast-3>; дата обращения 21.05.2020).

дателей США². Безусловно, этому могут способствовать различные факторы, в качестве одной из причин снижения доверия к компании можно рассмотреть развитие института принуждения.

С начала 2019 г. Facebook ограничил свободу познания своего персонала: сотрудникам запретили обсуждать политику и религию. Таким способом руководство социальной сети пыталось повлиять на падающий боевой дух своих работников, но, к сожалению, оно лишь столкнулось с осуждением. Так, один из экс-сотрудников заявил о том, что, работая в Facebook, ты не можешь иметь свое личное мнение, а должен следовать тем принципам, которые навязал руководитель³. То есть можно сделать вывод о том, что чрезмерное использование институтов принуждения отрицательно сказывается на эффективности фирмы. Невозможно рентабельно вести бизнес, если создавать громоздкие и неэффективные формальные и неформальные нормы и правила, которые сложны для понимания и исполнения сотрудниками.

В подтверждение того же тезиса, что институт принуждения не является эффективным по сравнению с институтом содействия, стоит рассмотреть еще один конфликт между руководством и сотрудниками, но уже в рамках американской транснациональной корпорации Google. Работники в ноябре 2019 г. обвинили компанию в цензуре из-за удаления мемов на внутренних форумах⁴. Казалось бы, создание шутки должно было объединить коллектив и стать проявлением института содействия, но в конечном счете из-за введенных ограничений ситуация оказалась проявлением рутин давления и осуждения. В результате проводимый компанией опрос Googlegeist показал, что в 2019 г. видение генерального директора Сундара Пичаи вдохновляет на 10% меньше сотрудников, чем в 2018-м⁵. А раз доверие к руководству падает из-за развития

² Glassdoor. Best places to work. Employees' choice (https://www.glassdoor.com/Award/Best-Places-to-Work-LST_KQ0,19.htm; дата обращения 21.05.2020).

³ Поговорим о погоде: что разрешили обсуждать в Facebook (https://www.gazeta.ru/tech/2019/01/16/12130213/no_politics.shtml; дата обращения 21.05.2020).

⁴ Сотрудники Google обвинили компанию в цензуре из-за удаления мемов (<https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/386675-sotrudniki-google-obvinili-kompaniyu-v-cenzure-iz-za-udaleniya-memov>; дата обращения 21.05.2020).

⁵ Facebook и Google выбыли из топ-10 рейтинга лучших работодателей США (<https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/389217-facebook-i-google-vybyli-iz-top-10-reytinga-luchshih-rabotodateley-ssha>; дата обращения 21.05.2020).

института принуждения, то не может идти и речи о прежней эффективности, поскольку сотрудники и далее будут настороженно относиться к главным лицам компании.

Таким образом, выбирая между развитием института принуждения и совершенствованием института содействия, необходимо обратить внимание на второй вариант, потому что его преобладание лучше сказывается на продуктивности персонала и в целом благоприятнее влияет на имидж компании. Как показали рассмотренные выше примеры, сотрудники презирают чрезмерное ограничение действий и свободы слова.

В данной работе автор не стал сравнивать эти два института с институтом оппортунизма, потому что, с точки зрения Оливера Уильямсона, оппортунизм является следованием своим интересам, в том числе обманным путем [См.: 3]. Он основан на воровстве и мошенничестве, то есть термин сам по себе приобретает негативную окраску, а это означает, что использование асимметричной информации в свою пользу и тайное извлечение собственной выгоды в ущерб другим субъектам не должны преобладать в фирме, их нужно всячески искоренять.

Например, в 2009 г. глава Агентства по страхованию вкладов А. Турбанов укорил Сбербанк, что он вводит своих вкладчиков в заблуждение, поселяя тем самым в умах клиентов уверенность в 100%-ной госгарантии на все вклады в Сбербанке независимо от суммы¹. Банк воспользовался тем, что информация асимметрична, чем подпортил себе репутацию. Вероятно, значимость кредитной организации в глазах клиентов не упала существенным

¹ Сбербанк гарантирует, но не все (<https://www.interfax.ru/business/72724>; дата обращения 21.05.2020).

образом, потому что на данный момент Сбербанк остается все еще одним из популярных у населения банков, но ряд граждан подобная ситуация заставила задуматься, и, как результат, банк потерял потенциальных вкладчиков. Хотя стоит отметить, что Сбербанк не в первый раз прибегает к институту оппортунизма, о чем может свидетельствовать обесценивание миллиардных советских вкладов², поэтому надежность банка с точки зрения граждан уменьшается еще с 1990-х гг.

Единственным исключением из правила является, вероятно, рутина рационализации, поскольку она упорядочивает взаимодействие между субъектами, и в данном ключе могут проявляться положительные аспекты оппортунизма. В качестве примера можно привести бонусную программу лояльности «Спасибо от Сбербанка» с участием более 100 партнеров³. Безусловно, каждая из сторон получает свою выгоду, но это происходит не в ущерб другим экономическим субъектам. Поэтому подобное сотрудничество должно преобладать в фирмах.

Подводя итог, следует отметить, что из трех проанализированных институтов самым эффективным, на наш взгляд, является институт содействия, поскольку грамотное формирование рутин вовлечения, общности и созидания позволяет создавать благоприятную обстановку внутри фирмы и привлекать высококвалифицированных сотрудников, чего не могут обеспечить институты принуждения и оппортунизма.

² Ничто не забыто (<https://lenta.ru/articles/2013/07/10/recall/>; дата обращения 21.05.2020).

³ Спасибо от Сбербанка (https://www.sberbank.ru/ru/person/sberbank-youth/spasibo_sberbank; дата обращения 21.05.2020).

Список литературы

1. Аузан А. А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития — эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. 2015. № 1. С. 3—17.
2. Аузан А. А., Никишина Е. Н. Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов // Журнал экономической теории. 2013. № 4. С. 48—57.
3. Бархатов В. И., Силова Е. С., Плетнев Д. А., Николаева Е. В., Бенц Д. С. Институциональная экономика: учебное пособие / под ред. Е. С. Силовой. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2016.
4. Плетнев Д. А. Сущность и природа рутин вовлечения в структуре института содействия корпорации // Terra Economicus. 2013. Т. 11, № 1. С. 47—56.
5. Плетнев Д. А. Феномен института принуждения в корпорации // Вестник Тамбовского университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2009. № 12 (80). С. 60—66.
6. Плетнев Д. А., Николаева Е. В. Паттерны института содействия в современных российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2016. № 2 (384). С. 151—161.
7. Полтерович В. М. Институты догоняющего развития и гражданская культура // Научные труды Вольного экономического общества России. 2017. Т. 205, № 3. С. 314—328.

8. Тамбовцев В. Л. Институты-как-равновесия vs институты-как-правила // Журнал экономической теории. 2013. № 4. С. 111—122.

Сведения об авторе

Цемошевич Ольга Сергеевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. olgats2208@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 6 (440). *Economic Sciences. Iss. 69. Pp. 238—241.*

EFFECTIVENESS OF FIRM'S INTERNAL INSTITUTIONS

O. S. Tsemoshevich

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. olgats2208@mail.ru

The paper demonstrates the essence of three internal institutions of the company. The author presents the analysis of the effectiveness of different institutions of coercion, assistance and opportunism based on the experience of the American corporations Facebook and Google, as well as the largest bank in Russia Sberbank is considered. Based on the analysis, the most preferred institution for development within the firm is selected.

Keywords: *internal institutions of the firm, institution of coercion, institution of assistance, institution of opportunism.*

References

1. Auzan A. A. (2015) *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika*, no. 1, pp. 3—17 [in Russ.].
2. Auzan A. A., Nikishina E. N. (2013) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 4, pp. 48—57 [in Russ.].
3. Barhatov V. I., Silova E. S., Pletnev D. A., Nikolaeva E. V., Benc D. P. (2016) *Institucional'naya ekonomika [Institutional Economics]*. Chelyabinsk, ChelGU. 300 p. [in Russ.].
4. Pletnyov D. A. (2013) *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, pp. 47—56 [in Russ.].
5. Pletnyov D. A. (2009) *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki*, no. 12 (80), pp. 60—66 [in Russ.].
6. Pletnyov D. A., Nikolaeva E. V. (2016) *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (384), pp. 151—161 [in Russ.].
7. Polterovich V. M. (2017) *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 205, no. 3, pp. 314—328 [in Russ.].
8. Tambovcev V. L. (2013) *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 4, pp. 111—122 [in Russ.].

Объявление об ошибке

В выпуске 65 «Экономические науки» Вестника Челябинского государственного университета № 7 (429) за 2019 г. в статье А. И. Литкевича, И. А. Лиман, Т. И. Лейман «Ресурсная база молочного животноводства Тюменской области» допущена опечатка. Единицы измерения в подписи к рис. 1 следует читать как «млн р.».