

Вестник

ЧЕЛЯБИНСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 1994-2796 (print)
ISSN 2782-4829 (online)
doi 10.47475/1994-2796

НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ

MONT·BVSEL·SIN
IO·IAC·BAT·COR·
CRVDELIS·LEX·INI
CARMI·NL·NOS·TRI·
REF·M·ORI·M·F·DN·VN
MONT·BVSEL·SIN
IO·IAC·BAT·COR·
CRVDELIS·LEX·INI
CARMI·NL·NOS·TRI·

8 / 2023



УЧРЕДИТЕЛЬ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Челябинский государственный университет»

Главный редактор

Таскаев Сергей Валерьевич — доктор физико-математических наук, доцент
(Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия);
ORCID: 0000-0001-6352-2816; Scopus Author ID: 55886287900;
ResearcherID: AAU-9890-2021

Ответственный секретарь

Майоров Андрей Владимирович — доктор юридических наук, доцент
(Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия);
ORCID: 0000-0002-8629-9837; Scopus Author ID: 55629771300;
ResearcherID: AAK-3612-2021

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Болдырев Николай Николаевич, доктор филологических наук, профессор (Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина, Россия); **Бубнов Юрий Александрович**, доктор философских наук (Воронежский государственный университет, Россия); **Бугалин Александр Владимирович**, доктор экономических наук, профессор (Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Россия); **Голованова Елена Иосифовна**, доктор филологических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Желтухина Марина Ростиславовна**, доктор филологических наук, профессор (Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Россия); **Качалов Роман Михайлович**, доктор экономических наук, профессор (Центральный экономико-математический институт РАН, Россия); **Невелев Анатолий Борисович**, доктор филологических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Нижегородцев Роберт Михайлович**, доктор экономических наук (Институт проблем управления РАН, Россия); **Питина Светлана Анатольевна**, доктор филологических наук, профессор (Челябинский государственный университет, Россия); **Попов Евгений Васильевич**, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН (Уральский институт управления — филиал РАНХиГС, Россия); **Эндер Демир**, Университет Рейкьявика (Рейкьявик, Исландия); **Ж. Ришар**, PhD, профессор университета Париж-Дофин (Франция).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Д. А. Плетнёв, кандидат экономических наук, доцент, главный редактор научного направления (Челябинск); **Д. С. Бенц**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **О. В. Брижак**, доктор экономических наук, доцент (Москва); **А. В. Горшков**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **А. Ю. Даванков**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **И. П. Довбий**, доктор экономических наук, доцент (Челябинск); **А. А. Егорова**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **Ю. Ш. Капкаев**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **И. П. Килина**, 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); **Е. В. Николаева**, кандидат экономических наук, доцент, ответственный секретарь редакционной коллегии (Челябинск); **М. А. Пестунов**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **Г. Н. Прякин**, доктор экономических наук, доцент, заместитель главного редактора научного направления (Челябинск); **А. А. Саламатов**, доктор экономических наук, профессор, заместитель главного редактора научного направления (Челябинск); **В. В. Седов**, доктор экономических наук, профессор (Челябинск); **Д. А. Сорокин**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск); **Е. А. Степанов**, кандидат экономических наук, доцент (Челябинск)

Журнал 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
[http://journals.csu.ru/index.php/
BulletinCSU](http://journals.csu.ru/index.php/BulletinCSU)

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 каталоге «Пресса России»

Корректра М. В. Трифионовой
Верстка М. В. Трифионовой

Подписано в печать 11.10.23.
Выход в свет 18.10.23.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 35,6.
Уч.-изд. л. 31,0.
Тираж 500 экз. Заказ 474.
Цена свободная

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



FOUNDER

Chelyabinsk State University (CSU)

Editor-in-chief

S. V. Taskaev, Dr. Sci. (Physics and Mathematics), Prof. (Assoc.)

Executive secretary

A. V. Mayorov, Dr. Sci. (Law), Prof. (Assoc.), Member of ASEP

EDITORIAL COUNCIL

N. N. Boldyrev, Dr. Sci. (Philology), Prof. (G. R. Derzhavin Tambov State University, Russia); **Y. A. Bubnov**, Dr. Sci. (Philosophy), Prof. (Voronezh State University, Russia); **A. V. Buzgalin**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Lomonosov Moscow State University, Russia); **E. I. Golovanova**, Dr. Sci. (Philology), Prof. (Chelyabinsk State University, Russia); **M. R. Zheltukhina**, Dr. Sci. (Philology), Prof. (Volgograd State Socio-Pedagogical University, Russia); **R. M. Katchalov**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Central Economics and Mathematics Institute of RAS, Russia); **A. B. Nevelev**, Dr. Sci. (Philosophy), Prof. (Chelyabinsk State University, Russia); **R. M. Nizhegorodtsev**, Dr. Sci. (Philosophy), Prof. (Institute of Control Sciences of RAS, Russia); **S. A. Pitina**, Dr. Sci. (Philology), Prof. (Chelyabinsk State University, Russia); **E. V. Popov**, Dr. Sci. (Philosophy), Prof., Corresponding Member of RAS (Ural Institute of Management — branch of RANEP, Russia); **E. Demir**, PhD, University of Reykjavik, (Reykjavik, Iceland); **J. Richard**, PhD, Prof. (Paris-Dauphine University, France).

EDITORIAL BOARD OF SCIENTIFIC DIRECTION

D. A. Pletnev, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.), Chairperson of Editorial Board (Chelyabinsk); **D. S. Bents**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **O. V. Brizhak**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Moscow); **A. V. Gorshkov**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Chelyabinsk); **A. Yu. Davankov**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Chelyabinsk); **I. P. Dovby**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **A. A. Egorova**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **Yu. Sh. Kapkajev**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **I. I. Kilina**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **N. V. Kim**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Chelyabinsk); **I. D. Kolmakova**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **T. A. Korkina**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **N. N. Milchakova**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Tyumen); **G. I. Nemchenko**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Tyumen); **Ye. V. Nikolajeva**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.), Executive Secretary of Editorial Board (Chelyabinsk); **M. A. Pestunov**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Chelyabinsk); **G. N. Pryakhin**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.), Deputy Chief Editor of Scientific Direction (Chelyabinsk); **A. A. Salamatov**, Dr. Sci. (Economics), Prof., Deputy Chief Editor of Scientific Direction (Chelyabinsk); **V. V. Sedov**, Dr. Sci. (Economics), Prof. (Chelyabinsk); **D. A. Sorokin**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (Chelyabinsk); **Ye. A. Stepanov**, Cand. Sci. (Economics), Prof. (Assoc.) (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: UlrichsWeb Global Serials 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
<http://journals.csu.ru/index.php/BulletinCSU>

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 ПИ № ФЦ77-66312

Index 33077
in the "Press of Russia" catalog

Proofreader *M.V. Trifonova*
Imposition by *M.V. Trifonova*

Approved for printing 11.10.23.
Date of publication 18.10.23.
Format 60×84 1/8, Litho paper.
Font Times.
Conventional print. sh. 35,6.
Ac.-publ. sh. 31,0.
Circulation 500 copies.
Order 474. Open price

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

СОДЕРЖАНИЕ

РЕДАКТОРСКАЯ СТАТЬЯ

<i>Плетнёв Д. А.</i> О ценах и ценности	7

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

<i>Кретов С. И.</i> О сущности и классификации собственности: факты и мифы	10

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Бывшев В. И., Писарев И. В., Андрианова Д. С.</i> Анализ реализации промышленной политики в регионах Сибирского федерального округа	23
<i>Артемова О. В., Нестеренко И. Ю.</i> Уровень и дифференциация доходов работников образования в российском регионе.	36
<i>Минат В. Н.</i> Фактор этнокультурного разнообразия в региональном развитии США	50
<i>Плетнёв Д. А., Левикова Т. В., Попова А. В.</i> Особенности миграции «основного поколения» из Челябинской области.	63
<i>Зотиков Н. З.</i> Проблемы социально-экономического выравнивания промышленных, сырьевых, агропромышленных регионов (на примере Уральского федерального округа)	73
<i>Белова И. А., Руденко Д. С.</i> Человеческий капитал и доверие в образовательной системе	87
<i>Захарова Е. А., Давыдов Д. В., Земцова Е. М., Трегубова А. В.</i> Исследование влияния институциональной среды на экономические показатели Уральско-Сибирского макрорегиона: эмпирическое подтверждение	95
<i>Бенц Д. С.</i> Доверие в образовательной среде Челябинской области к институтам высшего образования.	107
<i>Степанов Е. А., Федина Е. В., Несытых К. Ю.</i> Развитие внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями в Уральском федеральном округе как фактор повышения экономической сложности территорий	118
<i>Силова Е. С., Тарынин Ю. С.</i> Тренды развития туризма в России в условиях нестабильности и санкций.	126
<i>Антонова О. А.</i> Институциональные и инфраструктурные аспекты развития социального партнёрства в регионе	138

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>Орехова С. В., Сафаров М. А.</i> Стейкхолдерская бизнес-модель оказания медицинских услуг: иерархия, ресурсный обмен и баланс «издержки — выгоды»	148
<i>Конопатов С. Н.</i> Внутренние факторы успешности организаций	161
<i>Витер К. А., Масленников В. В.</i> Методика организационно-экономического обоснования деятельности центра компетенций.	172
<i>Каралидзе Г. В.</i> Управление рисками в организации высшего и послевузовского образования при реализации онлайн-формата обучения на программах подготовки магистров и докторов делового администрирования (МВА и DBA)	183
<i>Киселёв Р. О.</i> Инновационный потенциал субъектов хозяйственной деятельности в условиях цифровой трансформации	194

Капкаев Ю. Ш., Зайнашев Э. М., Кадыров П. Р. Предпосылки и процесс цифровой трансформации банковского сектора Российской Федерации	205
Абилова Е. В., Головина С. Г. Социальные мотивы развития сельскохозяйственной кооперации	219

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ

Дубровский В. Ж., Зинатуллина Э. Р. Подходы к мониторингу эффектов цифровой трансформации промышленного предприятия	230
Плетнёв Д. А., Забелина Е. В., Двинин Д. Ю. Оппортунистическое поведение в сфере природопользования	240
Капкаев Ю. Ш., Моисейчева Т. А. Тенденции трансформации российского рынка быстро оборачиваемых потребительских товаров	253
Волкова С. Л. Динамика торгового сотрудничества Турции и Татарстана в XXI веке	262
Силова Е. С., Ковина Е. Е. Проблема преодоления информационной асимметрии в государственном управлении.	274

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

Арзуманян М. А. Роль высшего образования в формировании человеческого потенциала в России: актуальные тенденции и социально-экономические характеристики ..	283
Низамов Д. И. Теория конкуренции: история развития представлений о моделях рынка	292
Чэнь Чжаоюй. Особенности оценки экономической эффективности корпоративного управления	299

CONTENTS

EDITORIAL

<i>Pletnev D. A.</i> On prices and value	7

THEORY AND METHODOLOGY

<i>Kretov S. I.</i> Entities and classifications of property: facts and myths	10

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

<i>Byvshev V. I., Pisarev I. V., Andrianova D. S.</i> Analysis of the implementation of industrial policy in the regions of the Siberian Federal District	23
<i>Artemova O. V., Nesterenko I. Y.</i> The level and differentiation of incomes of educators in the Russian region	36
<i>Minat V. N.</i> Factor of ethno-cultural diversity in the regional development of the United States	50
<i>Pletnev D. A., Levikova T. V., Popova A. V.</i> Features of migration of the “core generation” from the Chelyabinsk region	63
<i>Zotikov N. Z.</i> Problems of socio-economic alignment of industrial, raw material, agricultural regions (by the example of the Ural Federal District)	73
<i>Belova I. A., Rudenko D. S.</i> Human capital and trust in the educational system	87
<i>Zakharova E. A., Davydov D. V., Zemtsova E. M., Tregubova A. V.</i> Institutional environment impact study on economic indicators of the Ural-Siberian macroregion: empirical confirmation	95
<i>Benz D. S.</i> Trust in the educational environment of the Chelyabinsk region to the higher education institutions	107
<i>Stepanov E. A., Fedina E. V., Nesytkh K. Y.</i> The development of foreign trade in precious stones, metals and jewelry in the Ural Federal District as a factor in increasing the economic complexity of the territories	118
<i>Silova E. S., Tarynin Y. S.</i> Tourism development trends in Russia under conditions of instability and sanctions	126
<i>Antonova O. A.</i> Institutional and infrastructure aspects of social partnership development in the region	138

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

<i>Orekhova S. V., Safarov M. A.</i> Stakeholder business model of medical services: hierarchy, resource transaction and “costs — benefits” balance	148
<i>Konopatov S. N.</i> Internal success factors of organizations	161
<i>Viter K. A., Maslennikov V. V.</i> Organizational and economic justification competence center activities	172
<i>Karalidze G. V.</i> Risk management in the organization of higher and postgraduate education in the implementation of the online training format on the training programs for masters and doctors of business administration (MBA and DBA)	183
<i>Kiselev R. O.</i> Innovative potential of business entities in the conditions of digital transformation	194
<i>Kapkaev Yu. Sh., Zainashev E. M., Kadyrov P. R.</i> Background and process of digital transformation of the banking sector of the Russian Federation	205
<i>Abilova E. V., Golovina S. G.</i> Social motives for the development of agricultural cooperation	219

REVIEWS AND DISCUSSIONS

<i>Dubrovsky V. Zh., Zinatullina E. R.</i> Approaches to monitoring the effects of digital transformation of an industrial enterprise	230
<i>Pletnev D. A., Zabelina E. V., Dvinin D. Yu.</i> Opportunistic behaviour in environmental management	240
<i>Kapkaev Yu. Sh., Moiseicheva T. A.</i> Trends in the transformation of the Russian FMCG market	253
<i>Volkova S. L.</i> Dynamics of trade cooperation between Turkey and Tatarstan in the 21 st century	262
<i>Silova E. S., Kovina E. E.</i> The problem of overcoming information asymmetry in public administration	274

A FRESH LOOK

<i>Arzumanyan M. A.</i> The role of higher education in the formation of human potential in Russia: current trends and socio-economic characteristics	283
<i>Nizamov D. I.</i> The theory of competition: the history of the development of ideas about market models	292
<i>Chen Zhaoyu.</i> Features of assessing the economic efficiency of corporate governance	299

РЕДАКТОРСКАЯ СТАТЬЯ

EDITORIAL

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 7–9.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023;(8(478):7-9. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Редакторская статья

УДК 316.752

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-7-9

О ЦЕНАХ И ЦЕННОСТИ

Дмитрий Александрович Плетнёв

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

Для цитирования: Плетнёв Д. А. О ценах и ценности // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 7–9. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-7-9.

Editorial article

ON PRICES AND VALUE

Dmitri A. Pletnev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

For citation: Pletnev DA. On prices and value. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):7-9. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-7-9.

Есть известный афоризм: люди придумали время и деньги, и теперь и того, и другого им постоянно не хватает. «Экономическое бытие» современного человека наполнено этими двумя понятиями: деньгами измеряется труд, деньгами измеряется еда, одежда, возможности жить и отдыхать, и даже любовь. Время человека тоже превращается в особый товар, предоставляемый другим: рабочее время оплачивается, время отдыха имеет «альтернативные издержки», или упущенную выгоду, измеряемую опять же деньгами. О деньгах давайте и поговорим.

Ведущие ученые XVIII–XX вв. вели глубокий спор о природе стоимости, и этот спор до сих пор не окончен. Однако обывателю и даже студенту-экономисту всё предельно ясно: цена определяется соотношением спроса и предложения, или, иными словами, заинтересованности в товаре и издержками его производства. Больше интерес или выше издержки — цена растёт. Всё просто. Но тут на сцену выходят монополия и государство. Первая может, имея стратегические интересы, к примеру, опускать цену при росте спроса. Второе может как прямо устанавливать тарифы,

защищая одну из сторон рынка (как правило, покупателя), так и вводить косвенные налоги, регулируя предложение или относительно легко наполняя бюджет. Всё механически просто: есть фактор, есть результат. И маркетологи не стоят в стороне от процесса. Увеличиваем спрос, увеличивая ценность для потребителя, а после распределяем полученную прибыль. Ну да это всё известно читателю и без лишнего напоминания. В конечном счете любому потребителю ясно: чем ниже цена — тем лучше.

Однако если мы будем рассматривать экономику не как механизм, а как эволюционирующий организм, изменения в котором протекают необратимо (так предлагает нам современная системная теория), то кажущаяся простота уступает место завораживающей сложности.

Давайте взглянем лишь на несколько примеров ценообразования с такой точки зрения. Первый — медийная и даже мемная тема цен на бензин. Как автолюбителю, мне, как и многим, может не нравиться внезапный 3–5–10-процентный рост цен на заправках, но... Давайте взглянем на этот процесс немного шире. Наши мегаполисы утром и вечером наполняются потоком частных

авто, заполненных едва ли на половину, ползущих сначала на работу, а после — домой. Топлива тратятся в пробках. При выборе альтернатив — общественный транспорт / личное авто — приоритет на стороне комфорта. Значит, запас прочности у тех, кто повышает цену топлива, есть. Аналогично и скоростной режим: как много машин на трассе выдерживают экономичные 80–90 км/ч? А как быстро проносятся мимо экономных те, кто сжигает в полтора раза больше топлива на 100 км, чем могли бы? А еще есть и проблема загрязнения окружающей среды: воздух наполняется выхлопными газами, само производство автомобилей — весьма неэкологичный процесс... Что является для нас ценностью? Чистый воздух, энергия движения пешком или личный комфорт и, простите, геморрой от постоянного сидения: в авто, в офисе, дома? Это позволяет взглянуть на цену на бензин по-новому: это не цена движения, а цена будущего. Как конкретного человека, так и всей цивилизации. Не ценности меняют цены, а цена может постепенно менять ценности. И рост цен на бензин (мы помним, что он может быть и по причине увеличения налоговой нагрузки) — уже не проблема, а благо. А за это следует быть благодарным.

Второй пример — цена образования. Точнее — высшего образования. Основной «заказчик» этой то ли услуги, то ли неуслуги в России — государство. Государство же определяет и цену образования (как для себя как заказчика, так и, в значительной степени, для заказчиков — частных лиц), и его содержание, и условия (законодательство, ФГОСы). За тридцать лет истории современной образовательной системы государство активно использовало свои права, не забывая следить за тем, чтобы остальные участники процесса добросовестно исполняли обязанности (по баллам ЕГЭ поступивших, по трудоустройству выпускников, по средней зарплате сотрудников, по доходам от НИР и даже по доле иностранных студентов). За это время «популяция» вузов сократилась, число выделяемых государством бюджетных мест приблизилось к числу выпускников школ, а вопрос цены высшего образования (для сохранившегося платного образования) свелся к ситуативно разрешаемой триемме: достаточное финансирование вузов (нижняя граница цены равна бюджетному обеспечению подготовки студента) — социальная защищенность студентов (запрет или жесткие ограничения роста стоимости обучения у студентов-контрактников) — спрос на конкретную программу (в сто-

личных вузах цена обучения в 2–3 раза выше, чем в «обычных», региональных). Что имеем в итоге: те, кто имеет хороший результат ЕГЭ (или готов учиться на непопулярных программах), поступают на «бюджет», те, кто готов платить полтора миллиона рублей и больше за четырехлетнее обучение, — поступают в федеральный вуз или иной «флагман», а остальные выбирают, где подешевле и попроще. И на рынке с очевидно дифференцированным товаром (услугой) там, где за образование платит «клиент», а не государство, царит ценовая конкуренция. Она по определению губительна для участников, приводит к снижению качества процесса, ухудшению «производственной базы» и неблагоприятному отбору среди работников вузов. На здоровых рынках такого типа потребители выбирают по качественным характеристикам, а не по цене, и благодаря этому процветают все — и производители, и их клиенты. Давайте проведем мысленный эксперимент: увеличим стоимость подушевого финансирования до внебюджетной стоимости в МГУ—ВШЭ—РАНХиГС. Это же как раз цена «качественного образования». И дадим на каждую укрупненную группу специальностей государственного вуза столько бюджетных мест, чтобы возможно было организовать нормальный учебный процесс (ведь сегодня нередко ситуации, когда на УГС выделяется 5–10 «бюджетных» мест на вуз. О каком качестве в таком случае можно говорить? И так — пять лет, полноценный образовательный цикл. Государство же хочет качественного высшего образования? Ну так тогда за это нужно соответствующим образом и заплатить. И спросить после за качество подготовки. И так, повысив «государственную» цену высшего образования, мы с очевидностью сумеем добиться любой нужной нам минимальной цены для «контрактников», без потери качества (да и «контрактники» будут готовы платить за качественное образование больше, чем сегодня). Государство посылает сигнал, говоря: «для нас ценно высшее образование». И все вопросы с его доступностью, качеством и недобросовестным демпингом решаются сами собой. Секрет успеха — не в недопущении роста цен, а в добровольном повышении цены и, как следствие, ценности блага — образования.

И третий — цена недвижимости. Одно из заблуждений человека — измерение качества своей жизни соотношением материального благополучия себя и предыдущего поколения. Мы хотим более вместительное, комфортное или престижное авто, квартиру побольше и в хоро-

шем районе, новейший смартфон. И для нашей экономики это хорошо, это ее источник движения. Начиная от добывающей промышленности и до микроэлектроники — всё развивается, потому что на конечный продукт кто-то предъявит спрос. Но если говорить о жилье, то есть ли предел потребности? Двадцать, тридцать, пятьдесят метров на человека? Сколько будет достаточно? Есть ли точка пресыщения? Если посмотреть назад, на тридцать-пятьдесят лет, и сравнить с сегодняшним днем, то напрашивается ответ, что нет. Наш «прожиточный минимум» (давайте говорить о нем не как о минимальном доходе, чтобы не бедствовать, а как о доходе, минимально достаточном, чтобы не возникало ощущения снижения качества жизни, сравните с фразой: «мне на жизнь надо...»), в сравнении с нашими родителями, увеличился кратно. Площадь жилья, бытовая техника, автомобили — окажись мы с нашим нынешним имуществом лет на тридцать в прошлом, мы прослыли бы богачами. Но стали мы ощутимо счастливее, чем наши родители? Вопрос без ответа.

Чем престижнее приобретаемое благо, тем спрос будет выше, в том числе за счет кредитов, в ущерб своей покупательной способности в дру-

гих областях и в будущем. А рост спроса означает рост цены. Ценность комфорта и ощущения себя лучше других приводит к росту цены квадратного метра, и мы ошибочно отождествляем ценность и цену.

К чему все эти довольно простые рассуждения? Закончу еще одной расхожей фразой: заказчик обычно хочет быстро, недорого и качественно. Но реально может выбрать не более двух опций из этих трех. В погоне за доступностью бензина, образования или жилья мы становимся всё дальше от того, что действительно важно. Экономика может быть другой — основанной не на цене и рынках, а на том, что действительно важно: свободное время для семьи и друзей, самореализация, хобби. Цена может стать не предметом торга, а способом поддержать других. Мы платим за образование больше, потому что хотим, чтобы оно было качественнее. Мы не покупаем новое жилье не потому, что оно дорожает, а потому что нам достаточно того, что есть. Мы платим за литр бензина больше и пользуемся, где возможно, общественным транспортом. Мы видим настоящую ценность благ и не пытаемся обмануть себя. Такой может стать экономика здорового человека завтрашнего дня.

Информация об авторе

Д. А. Плетнёв — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Information about the author

D. A. Pletnev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics of the Institute of Economics of Industry, Business and Administration.

Статья поступила в редакцию 15.08.2023; одобрена после рецензирования 22.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 15.08.2023; approved after reviewing 22.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 10–22.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023;(8(478):10-22. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Научная статья

УДК 330.1

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-10-22

О СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ: ФАКТЫ И МИФЫ

Сергей Иванович Кретов

Межведомственный центр НИЯУ МИФИ, Москва, Россия, kretsi1955@gmail.com

Аннотация. После выступления В. В. Путина на Мюнхенской конференции в 2008 г. и его заявления в 2019 г. журналистам газеты «Financial Times» о том, что либеральная идея пережила свою цель и исчерпала себя, стало ясно, что мир уже никогда не будет прежним. Целью проведенного фундаментального исследования стала «собственность». Она в первую очередь не будет прежней. А какой она будет? Исторически преходящая череда типов, видов и форм собственности должна синергетически интегрировать естественный и искусственный тип собственности в формате ассоциированной частной собственности граждан на все природные ресурсы и основные средства производства. Этот подход радикально отличается от фантазий о стейкхолдерском капитализме Шваба, когда «владение» всеми ресурсами объявляется общим, а «распоряжение» и «пользование» присваивают себе члены капиталистической руководящей подсистемы. Предлагаемая западными апологетами модель не является природосоответствующей, а поэтому она нежизнеспособна. Решение вопроса о собственности лежит в основе нового будущего мироустройства. Развитие качественно новой формации — сложный теоретический вопрос, который достоин общенациональной дискуссии. Для ответа на него была применена методология исследования сложных социальных систем — кибернетическая эпистемология. В результате появились: мировоззренческая Концепция и практическая Модель будущего Державного гармоничного общества ДОБРОТВОРЕНИЯ. Размеры журнальной статьи не позволяют этот материал представить на суд читателей, поэтому здесь будет рассмотрен лишь один, но основополагающий вопрос о судьбе собственности в том мире, который уже никогда не будет прежним.

Ключевые слова: частная собственность, частная собственность, капитализм, приватизация, ассоциированная частная собственность граждан, гармоничная общественно-экономическая формация

Для цитирования: Кретов С. И. О сущности и классификации собственности: факты и мифы // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 10–22. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-10-22.

Original article

ENTITIES AND CLASSIFICATIONS OF PROPERTY: FACTS AND MYTHS

Sergey I. Kretov

Interdepartmental Center of National Research Nuclear University MEPhI, Moscow, Russia, kretsi1955@gmail.com

Abstract. After Vladimir Putin's speech at the Munich Conference in 2008 and his statement to Financial Times reporters in 2019 that the liberal idea had outlived its purpose and exhausted itself, it became clear that the world would never be the same again. The purpose of the conducted fundamental research was "property". It won't be the same in the first place. What will it be like? The historically transient series of types, kinds and forms of ownership should synergistically integrate the natural and artificial types of property in the format of the associated partial ownership of citizens for all natural resources and basic means of production. This approach is radically different from Schwab's fantasies of stakeholder capitalism, when "ownership" of all resources is declared common, and "disposition" and "use" are appropriated by members of the capitalist governing subsystem. The model proposed

by Western apologists is not nature-appropriate, and therefore it is not viable. Solving the issue of property lies at the heart of the new future world order. The development of an embryonal new formation is a complex theoretical issue that is worthy of a federal discussion. To answer it, the methodology of studying complex social systems — cybernetic epistemology was applied. As a result, there appeared: the ideological Concept and practical Model of the future Sovereign Harmonious Society of GOODNESS CREATION. The size of the journal article does not allow this material to be presented to the readers. Therefore, only one, but the fundamental question of the fate of property in a world that will never be the same will be considered here.

Keywords: private property, partial property, capitalism, privatization, associated partial property of citizens, harmonious socio-economic formation

For citation: Kretov SI. Entities and classifications of property: facts and myths. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):10-22. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-10-22.

Введение

Наша постсоветская история изобилует мифами. Причем уже сейчас можно сказать, что мифы Древней Греции иногда выглядят намного правдоподобнее описания нашего прошлого на рубеже веков. Миф об осуществленной в России приватизации и появившейся частной собственности на средства производства относится к таким грандиозным пузырям, если не сказать афере. Негласное табу на обсуждение данного вопроса объясняется тем, что любые размышления вызывают нескончаемую череду вопросов и весьма неблагоприятных для нынешних так называемых «собственников в законе» выводов. Начинать же следует с исследования научных основ процессов генезиса частной собственности в России.

Классификация категории «собственность»

Для проведения дальнейшего исследования следует разобраться с понятием «собственность»¹ с эпистемологической стороны. Научный анализ любого социально-экономического отношения, включая и «собственность», требует классификации типов, видов, форм собственности. К сожалению, по сей день эта работа учеными не осуществлена, хотя на эту тему написано множество работ [1–4]. Все перечисленные авторы не смогли ответить на вопрос, поставленный академиком Н. Петраковым: «В среде российских правоведов и экономистов установилась традиция классифицировать формы собственности, как некое аморфное множество, не поддающееся жесткой формализации и классификации. В этом множестве экзотически переплетаются: общественная, государственная, муниципальная, республиканская, федеральная, частная, кооперативная, кор-

поративная, акционерная и т. д. формы собственности» [5]. Путаница в головах ученых приводит к неразберихе в законодательстве, экономической политике и идеологии. Следует особо подчеркнуть, что до тех пор, пока ученый не сформулировал исходные аксиомы своей модели мироздания и классификационно не представил предмет своего исследования, его работу нельзя относить к науке. В Российской академии наук в 1960-х гг. считалось, что, если ученый не может рассказать о своем изобретении или открытии на простом, как табуретка, языке, он еще не готов к диалогу с коллегами. Именно на таком простом, но научном языке будут представлены результаты многолетнего исследования вопросов собственности.

Результаты настоящего исследования в части классификации категории «собственность», как некоего права на ресурсы, известного на Земле, представляются весьма простыми и ясными. Человечеству известны лишь два типа собственности.

Первый, естественный тип собственности = объект собственности + сильнейший субъект собственности в природосоответствующем понимании. Переводя эту эпистемологическую формулу на простой язык, можно констатировать, что естественный тип собственности связан с качеством и силой самого индивидуального или коллективного собственника и подтверждается не бумажкой или мнением вождя, а способностью его (их) свою собственность защитить в противостоянии с другими конкурентами на данные жизненные ресурсы.

Второй, искусственный тип собственности = объект собственности + субъект собственности, как правило, близкий к членам руководящей подсистемы + закрепление корыстными бумажными законами прав собственности на конкретные объекты. Отношения по закреплению собственности на жизненные ресурсы и блага за отдельным человеком или любой по численности группой не в соответствии с реальными физическими

¹ Понятие «собственность» эпистемологически восходит к латинскому слову «скот». Тогда обладание животными считалось синонимом состоятельности. Эта связь лучше всего прослеживается в Библии.

или ментальными качествами вида *Homo sapiens*, а на основе некой бумажки или шаманского увещевания, введённых в практику представителями руководящей подсистемы через систему бумажных законов¹, интегрально называются «искусственным типом собственности».

Типы собственности следует классификационно разделить на виды. Естественный тип собственности на ресурсы для жизненного (вита́льного) потребления всего живого на планете до появления бумажных законов представлены, по крайней мере, следующими видами:

— индивидуальная текущая собственность отдельной особи (альфа-самца или -самки) на жизненные ресурсы в соответствии с ее силой, хитростью и другими естественными качествами;

— коллективная текущая собственность стаи, прайда, роя и т. п. (живого сообщества) на жизненные ресурсы в соответствии с их силой, организованностью, способностью к размножению и т. п.

На основе этих двух видов можно классифицировать формы естественной собственности, которых в Природе бесчисленное множество. При этом все особи, обитающие на одной территории, являются частными (частичными), а не приватными (изолированными от взаимодействия с другими видами) собственниками. На одном участке внизу пасутся газели, вверх — жирафы, а также термиты, грызуны, мелкие и крупные хищники. Всем хватает места и корма, все друг другу помогают выжить. Даже хищники, убивая больных и ослабленных животных, спасают их от пандемии, которая теперь распространяется лишь на людей. Иными словами, на одной и той же территории в Природе всегда имеется несколько частных (частичных) собственников на жизненные ресурсы, требуемые данному виду.

В трактате «Об обязанностях» Цицерон писал: «...приватной собственности не бывает от природы. Она возникает либо на основании давнишней оккупации, например, если люди некогда пришли на свободные земли, либо в силу победы, например, если землей завладели посредством войны, либо на основании закона, соглашения, условия, жребия» [7].

¹ Бумажные законы — это совокупность письменных и устных норм и правил, навязываемых представителями руководящей подсистемы всему обществу для подчинения членов управляемой подсистемы своим интересам, для контроля за распределением несправедливо захваченных природных ресурсов, основных средств производства и корыстного перераспределения создаваемого общественного продукта в интересах меньшинства.

Искусственный тип собственности под зонтиком бумажных законов также разделяется на два вида:

- приватная (private) собственность;
- частная (partial) собственность.

Приватный вид собственности характеризуется тем, что «владение», «пользование» и «распоряжение» этим видом собственности не опосредовано никакими внешними факторами и отношениями, а зависят исключительно от желаний и капризов атомизированного в своей гордыне приватного собственника, действующего исключительно в своих корыстных интересах и, как правило, вопреки общим интересам социума. Этот вид собственности характерен для всего периода господства современной цивилизации покорителей Природы. В Природе такой вид собственности не встречается.

Частный вид собственности характеризуется тем, что «владение», как правило, оформляется на физическое лицо или коллектив партнеров, а процессы «пользования» и «распоряжения» обуславливается тем, что эта собственность находится не в безвоздушном пространстве, а в некоем сообществе, которое может выдвигать определенные условия по ее использованию, закрепляемые устным или бумажным правом. Зачатками частной собственности в рамках капитализма можно считать кооперативную, общинную и другие аналогичные феномены.

Для оттенения отличия «частной» и «приватной» собственности, как двух антагонистических видов, придется особо заострить внимание читателей на системной ошибке переводчиков, которая сделала практически все предшествующие этой статье исследования собственности эпистемологически малозначимыми. При переводе с иностранного языка малограмотные переводчики термин «private property» безосновательно перевели как «частная собственность», тогда как по-английски это «partial property», от слова *part* — часть. Ошибка перевода породила многолетнюю борьбу русскоговорящих революционеров с частной собственностью, тогда как в англоязычном мире социал-демократы боролись с приватной собственностью. «Частная» от «часть общей собственности» не имеет никакого вредного смысла, так как отражает объективный процесс специализации производителей и разделение производства для эффективного выпуска продукции, о которых писали еще Смит, Рикардо, Маркс и др.

Только для целостности представления о категории «собственность» констатируем, что форма-

ми приватной собственности являются акционерная, долевая и прочие виды капиталистической собственности, в которых есть либо единоличный хозяин, либо владельцы контрольного пакета акций, паев, ориентирующиеся исключительно на свою приватную прибыль.

Частная собственность была имманентным свойством общенародной собственности на уровне государства, а также кооперативной и общинной на уровне сообществ. В будущей экономике вместо всех и любых форм приватной собственности должны быть законодательно закреплены следующие формы частной собственности: ассоциированная публичная, ассоциированная коллективная и ассоциированная семейная собственность. Их скрупулезное исследование представлено в специализированном издании [8].

Миф о приватизации в России

Можно разными красками расцвечивать советский период нашей истории, но то, что наш народ упорно трудился, отважно воевал с врагами и, отказывая себе во многом, мечтал, что потомки будут жить в более счастливое время, отрицать может лишь невежда. Также трудно спорить с тем, что откровенно хамская экспроприация у целого народа частной экономики, второй в мире по значимости и масштабам, в пользу кучки безответственных и алчных людей, является не только несправедливой, но и незаконной. Эта статья обращена к молодежи, потомкам тех людей, которые многие десятилетия жили не богато, экономили и доставали дефицит, сражались за Родину и за выполнение планов строительства коммунизма. Они создавали и приумножали свою общенародную частную собственность, которую в одночасье прихватилизировала кучка «шустрых пацанов», безосновательно именующих себя теперь олигархами. У молодого поколения есть два пути: смириться с беззакониями экспроприации частной собственности предков и работать на новых скоробогатых, приумножая их алчность, или осознать ничтожность и притворность сделок по чубайсовской приватизации, восстановить историческую справедливость во имя памяти отцов и дедов и начать работать на себя. Для этого не надо и даже вредно выходить на Болотную и другие площади. Для этого нужно лишь получить знания, на основании которых ельцинско-чубайсовские ничтожные бумажные законы следует заменить новыми, гуманными и справедливыми законами, отражающими

чаяния большинства населения страны. Безумие и горячка, с которыми скоробогатые прихватилизировали общенародную собственность, наделали столько дырок и щелей в законодательстве, что можно вернуть ее в собственность молодого поколения страны без революций и катаклизмов. Повторяйте известный лозунг Ленина: «Учиться, учиться и еще раз учиться» для собственного блага, счастья нашего народа и памяти отцов и дедов.

В средствах массовой информации всё больше и больше раздаются голоса о лихих девяностых, когда собственность миллионов была переписана на несколько лиц, именуемых тогда семибанкирщиной. Показывая картинку реального состояния экономики страны, придется балансировать между научностью и публицистикой. Сначала обратимся к научному инструментарию — методам, которые позволяют мух заблуждений отделять от котлет истины.

К числу классических методологических инструментов, необходимых для исследования заявленной проблемы, следует отнести метод научного обобщения и абстрагирования. Это вызвано тем, что проблемы приватизации, то есть превращения общенародной частной собственности граждан в приватную собственность «шустрых пацанов», поставленные на уровне эмпирических наблюдений, могут решаться лишь с помощью категориального, теоретического обобщения. Например, на уровне процессов функционирования¹ [8; 9] у каждого современного скоробогатого² «собственника в законе» есть бумажка, которая де-юре закрепляет его право на «владение», «пользование» и «распоряжение» бывшим общенародным имуществом. На этом поверхностном уровне апологетических заклинаний такие бумажки выглядят как будто бы законно. Но для научного анализа важна не бумажка, а сущность процесса передачи общенародной частной

¹ Процесс функционирования системы — это практическая, конкретная деятельность, направленная на применение допустимой теоретической модели системы в реальных условиях функционирования (в самом широком смысле) и воспроизводство подсознательного образца (паттерна) организации системы. Это базовая категория кибернетической эпистемологии.

² Категория «скоробогатый» используется для агрегированного именованного всех участников российской приватизации, обогатившихся за счет псевдозаконных процессов экспроприации общенародной частной собственности у граждан нашей страны.

собственности в частные руки отдельных индивидуумов. Чего стоит тезис, который появляется моментально, как исследователь поднимается с эмпирического уровня наблюдений на научный уровень теоретической модели: **«Частным собственникам общенародного имущества было предложено выкупить это имущество у самих себя!»** Даже на уровне законов, спешно созданных «реформаторами» для своих нужд, возникают значительные сомнения в легитимности процедуры такого формирования приватной «собственности в законе». Вспомним 2 апреля 1993 г., когда Конституционный Суд России отменил около 10 тысяч таких бумажек о собственности в Москве¹. Тогда обвальная приватизация Попова—Пияшевой была признана незаконной, то есть преступной по отношению к российским гражданам.

Политэкономическая сущность категории «собственность»

Существующие уже тысячелетия отношения граждан по поводу закрепления прав на «владение», «пользование» и «распоряжение» имуществом, материальными ресурсами и нематериальными активами агрегированно называются **отношениями по поводу собственности**. Чтобы уяснить сущность понятия «собственность» и категориально отделить от ее антипода «несобственности», необходимо подняться еще на один уровень научной абстракции. На уровне сущности собственность представляется как допустимое воплощение трех компонент подсознательного образца (паттерна)² ее организации: «владение», «пользование» и «распоряжение». В научной литературе можно встретить и более расширенное толкование категории собственности, но для целей нашего исследования сущности категории «собственность» достаточно этих

¹ URL: <https://base-garant-ru.turbopages.org/base-garant.ru/s/1709536>

² Подсознательный образец системы (отечественный термин), или паттерн организации системы (международный термин) — в наиболее общем виде можно определить как минимальную конфигурацию внутренних процессов, взаимоотношений-компонент, синергетически определяющих существенные, сущностные характеристики сложной системы, способной к аутопоэзу. Аутопоэз, или «самосозидание» — это процесс объективного самовоспроизводящегося развития сложных систем на бесконечном, по сравнению с продолжительностью жизни человека, промежутке времени. Это базовые категории кибернетической эпистемологии, и их подробное описание представлено в работе [7].

трех компонент. Иными словами, всё, что одновременно не содержит по крайней мере этих трех компонент, следует рассматривать как категорию «несобственности» [3]. Для примера можно вспомнить, что рабом хозяева владели, пользовались и распоряжались как вещью, крепостным крестьянином феодалы пользовались и распоряжались, трудом наемных рабочих капиталист пользуется лишь в оплаченное рабочее время.

Судьба общенародной частной собственности граждан

Иррациональная траектория приватизации общенародной частной собственности граждан СССР—России является яркой иллюстрацией гибридной войны Запада, в результате которой вторая экономика в мире исчезла в карманах скоробогаемых «шустрых пацанов». Применительно к предмету нашего исследования, наверное, никогда не будет познан факт добровольного отказа почти ста пятидесяти миллионов граждан России от своей, кровно заработанной, оплаченной потом и кровью нескольких поколений людей, общенародной частной собственности в пользу частных амбиций кучки скоробогаемых. Равно как не поддается научному анализу, почему за прошедшие 30 лет никто из считающих себя честными гражданами и настоящими учеными не попытался вскрыть сущность этой аферы и восстановить справедливость в фундаментальном вопросе отечественной летописи.

Игнорируя сущностный анализ и теоретическое моделирование процессов генезиса советско-российской собственности, скоробогаемые и их либеральные апологеты в академических кабинетах и властных коридорах навязывают российским гражданам новую религию на уровне процессов функционирования. Суть этой сакральной доктрины: НАША частная собственность сформирована, закреплена НАМИ же придуманными бумажными законами и пересмотру ВАМИ не подлежит.

Рассмотрение этого заклинания с научной точки зрения выбивает почву из-под ног либеральных религиозных фанатиков, мечтающих заболтать «эпоху исторического предательства» Горбачева, Ельцина и их поделщиков. Фактически подсознательный образец (паттерн организации) отношений собственности включает в себя метрически и топологически формализованные компоненты, на базе которых можно вскрыть сущность отношений собственности в динамике, сформировать стратегический план развития

этих отношений, состоящий не из политических заклинаний о незыблемости итогов приватизации, а из научно обоснованных зависимостей факторов, влияющих на развитие экономики России.

Чтобы понять, что стало с нашей страной, как и почему были варварски преобразованы отношения собственности, необходимо ясно и четко представить, что за отношения скрывались под конституционной категорией «общенародная собственность». Пусть нас не смущает ее сочетание с понятием государственная собственность, так как само государство было частью общенародной собственности. Общество через советскую власть и выборы демократически владело, пользовалось и распоряжалось всеми институтами государства.

Наиболее адекватным юридическим аналогом конституционного понятия «общенародная собственность» является «коллективная долевая частная наследуемая и неотчуждаемая собственность, распределенная между всеми без исключения гражданами страны в справедливых долях». Можно до бесконечности этот тезис оспаривать. Но если во главу угла положить не псевдонаучную казуистику апологетов развала СССР и разграбления России, а всеобщий, незыблемый принцип справедливости и его совершенствование по мере прогресса общества, то российский народ поддерживал, поддерживает и будет поддерживать тезис о нелегитимности силового отъема частной собственности у граждан страны и закрепление титулов ее «пользования» и «распоряжения» за узким кругом частных собственников. Это самое демократическое толкование понятия «общенародная собственность».

Таким образом, предметом настоящего исследования являются оценка сущностных процессов превращения частной коллективной долевой наследуемой и неотчуждаемой общенародной собственности всех граждан страны в частную «собственность в законе» немногих скоробогатых, ее дальнейшее разграбление и технология возврата сторон к исходной справедливой позиции. До приватизации каждый гражданин нашей страны был реальным и полным сособственником всего материального и нематериального богатства России, а также ее природных ресурсов. Это ясно как день. В ходе приватизации практически все настоящие частные собственники в России были своей собственностью и результатов ее воспроизводственного кругооборота принудительно лишены — это факт. По оценкам Р. Грин-

берга, не более 0,7 % населения России после окончания приватизации и силового перераспределения собственности стали обладателями капиталов, приносящих прибыль¹, а 99,3 % населения остались бесправными наемными работниками² [10]. То есть народ был ограблен, а как же своими правами воспользовались скоробогатые «эффективные менеджеры»?

Миф о более высокой эффективности приватной собственности

Показатели развития экономики до и после приватизации наглядно демонстрируют убогость тезиса об эффективности приватной собственности. С. С. Дзарасов в своей книге привел две таблицы, которые наглядно свидетельствуют, что «...двадцатилетний российский капиталистический эксперимент показал, что в наших условиях плановая экономика и общественная собственность в ключевых отраслях экономики являются намного более эффективными, нежели капиталистический рынок и частная собственность» [11; 12].

Показатели роста экономики, состоящей из государственной (общенародной) собственности, очень впечатляющи, ну а что показала частная собственность за аналогичный по продолжительности период?

Не надо быть ученым или специалистом, чтобы не понять, что частная собственность в лучшем случае обеспечила стагнацию экономики, а в области промышленности и инвестиций — полный провал. Но это еще не всё. Современные статистики пытаются натянуть убогие экономические результаты приватизированной экономики на безумный тезис об эффективности невидимой руки рынка, подменяя натуральные показатели дутыми стоимостными. Например,

¹ URL: <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=BCDB1364-A105-0560-1332EC9100FF5C83>. Аналогично 0,7 % мирового населения — владельцы транснациональных корпораций захватили в свои руки более 41 % мировых богатств.

² Гринберг Р. С. в своей книге отмечал: «...по поляризации доходов мы превосходим даже латиноамериканские и африканские страны. В Москве средние доходы 10 % самых богатых почти в 70 раз превышают доходы 10 % самых бедных. Разрыв по стране, по некоторым оценкам, почти в 40 раз. Для сравнения: в странах Северной Европы показатель составляет 4–5 раз, в США доходит до 12 раз». Он также отмечал: «...трагедия сегодняшнего дня — чудовищное расслоение, когда 10 % живут нормально, а 70 % — выживают».

Таблица 1

Table 1

Основные показатели экономического роста СССР за 1970–1989 гг.**The main indicators of economic growth of the USSR for 1970–1989**

Показатель	Ед. изм.	1970	1975	1980	1985	1989
Произведенный национальный доход	млрд руб.	289,90	368,30	462,20	578,50	673,70
В проц. к 1970 г.	%	100,00	127,00	159,00	202,00	232,00
Продукция промышленности	млрд руб.	374,30	511,20	679,00	811,00	928,00
В проц. к 1970 г.	%	100,00	136,00	181,00	216,00	248,00
Продукция сельского хозяйства	млрд руб.	108,40	112,80	187,80	208,60	225,10
В проц. к 1970 г.	%	100,00	104,00	173,00	193,00	207,00
Капитальные вложения	млрд руб.	80,60	112,90	150,90	179,50	228,50
В проц. к 1970 г.	%	100,00	140,00	187,00	222,00	283,00
Ввод в действие основных фондов	млрд руб.	76,40	105,60	148,90	172,60	197,40
В проц. к 1970 г.	%	100,00	138,00	195,00	226,00	258,00
Объем розничной торговли	млрд руб.	159,40	215,60	277,50	324,20	404,50
В проц. к 1970 г.	%	100,00	135,00	174,00	203,00	251,00

Таблица составлена С. С. Дзарасовым по данным «Народное хозяйство СССР» (статистические ежегодники за соответствующие годы).

Таблица 2

Table 2

Основные показатели экономического развития России за 1989–2009 гг., % (1989 = 100 %)**Key indicators of Russia's economic development for 1989-2009, % (1989 = 100%)**

Год	Валовой внутренний продукт	Продукция промышленности	Продукция сельского хозяйства	Инвестиции в основной капитал	Объем розничной торговли
1990	91,0	98,8	96,4	100,1	112,4
1991	92,2	90,0	92,1	84,6	107,1
1994	62,8	51,1	70,1	34,1	109,3
1995	60,2	48,7	64,5	30,6	102,5
1996	58,0	45,0	61,2	25,1	102,8
1997	55,8	45,4	62,1	23,8	107,8
1998	55,7	43,2	53,9	20,9	104,4
1999	59,3	47,0	56,1	25,9	98,3
2000	65,2	51,1	60,4	28,5	107,1
2001	68,5	52,6	64,5	28,5	118,9
2002	71,7	54,2	65,5	29,3	130,0
2003	76,9	59,0	66,5	33,8	141,4
2004	82,4	66,9	68,6	38,4	160,2
2005	87,7	66,9	70,0	42,6	180,7
2006	94,2	71,1	72,5	48,4	205,8
2007	101,8	75,6	74,9	58,6	238,9
2008	107,5	77,2	83,0	63,9	270,9
2009	99,0	68,9	84,0	53,0	255,2

Источник: Френкель А., Рощина Л. Год неопределённости // Вопросы статистики. 2009. № 3. С. 51.

курица, которую продавали советским гражданам по 1,4 руб. за килограмм, благодаря внедрению новых технологий стала для производства дешевле, но она сейчас в России продается за 200–400 руб. за килограмм. Ясно, что не в производителях дело, а в приватной собственности, которая вывела валютно-финансовую систему страны на галопирующую инфляцию.

Еще более наглядной иллюстрацией антинародной сущности приватной собственности и либеральных институтов управления ею являются сведения, сформированные в таблицы вы-

дающимся статистиком всех времен и народов, профессором В. М. Симчерой [13]. Он очистил отчетность от инфляционного пузыря и представил реальные результаты экономики в натуральном измерении. Получается не стагнация, а полная катастрофа, в которой виноват не российский народ, даже не руководители предприятий, а исключительно частные собственники, именующие себя «эффективными менеджерами».

Ещё в большей мере за рассматриваемые годы деградировали ключевые социальные показатели.

Таблица 3

Table 3

Показатели деградации реального сектора экономики России в 1990–2017 (2018) годы*

Indicators of degradation of the real sector of the Russian economy in 1990-2017 (2018)*

Параметр	1990	2017	2018	2018 (2017)** г. к 1990 г., %
Грузоперевозки				
Транспорт, всего, млрд т	19,3	7,9	...	40,9
В том числе:				
железнодорожный, млрд т	2,1	1,4	1,3	60,3
автомобильный, млрд т	15,3	5,4	5,5	36,1
трубопроводный, млрд т	1,1	1,1	...	98,8
морской, млн т	116	26	23	15,0
внутренний водный, млн т	562	119	116	20,6
воздушный, млн т	2,5	1,1	...	44,0
Топливо-энергетический и металлургический комплексы				
Добыча нефти, млн т	506	546	556	109,9
Добыча газа, млрд м ³	641	604	639	99,7
Добыча угля, млн т	395	411	440	103,8
Производство электроэнергии, млрд кВт·ч	1 082	1 094	1 109	102,5
Производство стали, млн т	89,6	58,0	59,5	66,4
Производство чугуна, млн т	59,4	52,1	51,8	87,2
Производство проката черных металлов, млн т	63,7	60,5	61,6	96,9
Машиностроение				
Гражданские самолеты, шт.	84	42	35	41,7
Наличие аэродромов, шт.	1 450	229	...	15,8
Турбины, млн кВт·ч	12,5	2	...	16,0
Кузнечнопрессовые машины, тыс. шт.	27,3	2,5	...	9,1
Бульдозеры, тыс. шт.	14,1	0,6	...	4,3
Тракторы, тыс. шт.	214	7,2	7,0	3,3
Тракторные сеялки, тыс. шт.	51,1	8,5	...	16,6
Металлорежущие станки, тыс. шт.	74,2	4,2	4,2	5,7

* Источник: Болдырев Ю. Ю., Абрамов М. Д., Бочаров М. А., Кашин В. А., Симчера В. М. Экономика России: что происходит и что делать? М.: Экономика, 2019. С. 26–29.

** В случае отсутствия данных за 2018 г. оценки соответствующих показателей роста или падения приводятся за 1991–2017 гг.

Продолжение табл. 3

Continuation of Table 3

Параметр	1990	2017	2018	2018 (2017)** г. к 1990 г., %
Краны мостовые электрические, шт.	2 943	1 318	...	44,8
Автобусы, тыс. шт.	51,9	26,8	31,1	59,9
Троллейбусы, шт.	2 308	250	126	5,5
Грузовые автомобили, тыс. шт.	665	163	157	23,6
Часы, млн шт.	60,1	1,7	...	2,8
Стройматериалы и строительство				
Цемент, млн т	83	54,7	...	65,9
Кирпич, млрд шт. условных кирпичей	24,5	5,6	...	22,8
Материалы кровельные изоляционные, млн м ²	1 075	457	...	42,5
Строительство жилья, млн м ²	62	79,2	75,7	122,0
Кол-во построенных квартир, тыс.	1 175	1 139	1 076	91,6
Строительство автомобильных дорог с твердым покрытием, тыс. км	12,8	1,9	...	14,8
Ввод в действие больничных организаций, тыс. коек	22	3,9	2,9	13,2
Ввод в действие поликлинических организаций, тыс. посещений в смену	86	18,7	...	21,7
Ввод в действие интернатов для престарелых и инвалидов, тыс. мест	6	1,0	0,8	13,3
Ввод в действие санаториев, тыс. мест	6	1,3	0,7	11,7
Ввод в действие вузов	204	107	...	52,4
Легкая промышленность				
Хлопчатобумажные ткани, млн м ²	5 624	730	771	13,7
Шерстяные ткани, млн м ²	466	9,8	7,9	1,7
Льняные ткани, млн м ²	603	22,9	24,5	4,1
Шелковые ткани, млн м ²	1 051	158	128	12,2
Ковры и ковровые изделия, млн м ²	43,5	20,4	...	46,9
Чулочно-носочные изделия, млн пар	872	212	...	24,3
Кожаная обувь, млн пар	219	22,5	...	10,3
Производство лыж, тыс. пар	6 534	695	...	10,6
Продукция сельского хозяйства				
Поголовье крупного рогатого скота, млн голов	57	18,3	18,1	31,7
в т. ч. коров, млн голов	20,5	8,2	...	40,0
Поголовье свиней, млн голов	38,3	19,8	20,8	54,3
Поголовье овец и коз, млн голов	58,2	24,4	22,9	39,3
Поголовье птицы, млн голов	660	555,8	543,0	82,2
Производство зерна, млн т	116,7	135,5	113,3	97,1
Производство молока, млн т	54,2	30,2	30,6	56,4
Производство яиц, млрд шт.	47,9	44,8	44,9	93,7
Производство картофеля, млн т	35,9	21,7	22,4	62,4
Производство овощей, млн т	11,2	13,6	13,7	122,3
Производство шерсти, тыс. т	210	54	...	25,7
Производство муки, млн т	20,7	8,4	...	40,8
Производство крупы, млн т	2 854	1 468	...	51,4

Параметр	1990	2017	2018	2018 (2017)** г. к 1990 г., %
Социальные и демографические показатели				
Количество правонарушений, тыс.	1 839	2 058	1 992	108,3
Количество преступлений, связанных с наркотиками, тыс.	16,3	209,0	200	в 12,3 раза
Количество браков, тыс.	1 319,9	1 049,735	891,313	67,5
Количество разводов, тыс.	559,9	611,436	581,438	103,8
Количество родившихся, тыс.	1 988,9	1 689,9	...	85,0
Количество умерших, тыс.	1 656	1 824,3	...	110,2
Естественный прирост (+), тыс.	332,9	-134,4	...	-467,3 тыс.
Естественная убыль (-), тыс.				
Ввод в действие дошкольных учреждений, тыс. мест	225	40,8	...	20,8
Ввод в действие учреждений культуры, тыс. мест	112	15,3	...	13,6
Доля убыточных предприятий в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи и в сельском хозяйстве (% от общего числа)	Доля убыточных организаций в РФ по итогам 2018 г. выросла на 1,1 процентного пункта по сравнению с предыдущим годом и составила 27,4 %			
Космические запуски*	1990	2017	2018	
Россия (СССР)	79 (5)	19 (1)	17	23,0
США	27 (1)	29	13***	50,0
Китай	5	18 (2)	13***	260,0

* Источник: Болдырев Ю. Ю., Абрамов М. Д., Бочаров М. А., Кашин В. А., Симчера В. М. Экономика России: что происходит и что делать? М. : Экономика, 2019. С. 26–29.

** В случае отсутствия данных за 2018 г. оценки соответствующих показателей роста или падения приводятся за 1991–2017 гг.

*** Данные за 4 месяца 2018 г.

Таблица 4

Table 4

Реальные показатели деградации социального развития страны с 1990 до 2018 г.

Real indicators of degradation of the country's social development from 1990 to 2018

Показатель	1990	2018
Население России, млн человек	148	143,6
Население России с жителями Крыма, млн человек		146,8
Динамика численности Россиян, человек		-224 566
Число школ в России, ед.	69 700	42 000
Число больниц в России, ед.	12 800	5 400
Число крупных и средних предприятий, ед.	30 600	5 000
Число чиновников, человек	882 000	2 173 000
Число долларовых миллиардеров, человек	0	106
Число граждан за чертой бедности (официально), млн человек	2,2	18,9
Возраст выхода на пенсию, годы		
мужчины	60	65
женщины	55	57

Источник: Болдырев Ю. Ю., Абрамов М. Д., Бочаров М. А., Кашин В. А., Симчера В. М. Экономика России: что происходит и что делать? М. : Экономика, 2019. С. 25.

Сокращалось число школ, больниц, поликлиник, детских садов: с 1991 по 2015 г. закрылись 25,6 тыс. школ (в т. ч. после 2000 г. 24,0 тыс.), 6,9 тыс. больниц (в т. ч. после 2000 г. 4,8 тыс.), 5 тыс. поликлиник (в т. ч. после 2000 г. 4,8 тыс.) и 45 тыс. детских садов (в т. ч. после 2000 г. 8 тыс.). Нищета, алкоголизм и наркомания развращают граждан России и сокращают продолжительность их жизни. Если бы в период с 1991 по 2016 г. в России сохранились рождаемость и смертность на уровне 1990 г., то за весь период родилось бы на 10 982,4 тыс. человек больше, а умерло — на 10 860,5 тыс. человек меньше. За тот же период Россию покинули 5 663,0 тыс. человек. Таким образом, за 26 лет реформ страна потеряла 27,505 млн человек, причем за первые 9 лет — 12,247 млн и за последующие 17 лет — 15,258 млн. Каждый год нас становится на 1 млн меньше. Некоторой «компенсацией» убыли населения стало прибытие в РФ мигрантов в количестве 12,258 млн человек и выдача российских паспортов лицам, проживающим в других странах и регионах мира. При этом следует отметить, что В. М. Симчера, собравший все эти факты, являлся истинным патриотом России и никогда не допускал даже малейших огрехов в своих статистических выкладках.

Предварительные выводы

В результате проведенного научного анализа характера собственности и экономических результатов приватизации в России напрашивается простой и очевидный тезис. У российских так называемых скоробогаемых олигархов или «эффективных менеджеров» много «собственности в законе», но отсутствует современный государственный взгляд на процессы развития экономики и страны. Они находятся вне поля национальной идеи России, стержнем которой является справедливость. Еще Аристотель описал олигархию как одну из форм правления. Олигархи во все времена и во всех странах, получив власть, рассматривали всю свою страну как прибыльную вотчину, поэтому, выжимая из нее золотые яйца, они не забывали кормить и заботиться о курице, несущей эти яйца. Это и есть олигархия, когда конгломерация крупнейших богачей, как например в США, усиливая свою страну, стремятся собрать со всего остального мира как можно больше дани всеми возможными способами. Скоробогаемые в России ведут себя прямо противоположным образом. Они качают свои доходы из нашей страны и развивают за счет полученных

доходов весь остальной мир. Поэтому они не имеют главной компоненты, характеризующей олигархов. Их можно очень точно назвать. Это ярко высветила специальная военная операция.

Чтобы провести разграничительную линию между собственно олигархами и российской демоверсией, в статье применяется другой термин — скоробогаемые. Так называемым скоробогаемым был предоставлен исторический шанс принять на себя ответственность за судьбы населения страны. Для этого им практически бесплатно передали все ресурсы России. Они этим шансом не воспользовались. Время на эксперименты и терпение граждан России закончились.

Экономика России, вместе с другими странами, вступила в точку бифуркации кризиса тысячелетия, и мир уже никогда не будет прежним. Теперь кто-то другой должен взваливать на себя ответственность за судьбы российских граждан, за возрождение счастливой нации и кристаллизацию в сознании каждого национальной идеи процветания народов России. Но этот процесс требует материального подкрепления, поэтому вся ресурсная база, ключевые отрасли и предприятия должны быть переданы в руки граждан страны, которые и понесут эту ответственность перед будущими поколениями России. Только так будет сформирован новый вектор национальной идеи, двигающей нацию к справедливости, счастью и процветанию.

Объективные производственно-хозяйственные показатели, особенно в натуральной форме, демонстрируют, что основной фундаментальной причиной проблем российского социума и нашей государственности явилась антигуманная и циничная процедура игнорирования сущности общенародной частной собственности путем ущемления прав и законных интересов абсолютного большинства населения страны. Надо было институт общенародной частной собственности развивать в интересах граждан страны, дополняя его стимулированием развития приватной собственности, где последняя действительно эффективнее. Приватная собственность должна была формироваться не за счет экспроприации собственности большинства людей, а за счет инвестирования личных средств инициативных и бережливых граждан, а также чистой прибыли частных и иностранных компаний в экономику страны. Разве можно с этой научно выверенной формулой, подтвержденной статистикой, спорить?

Необратимость эволюции и хода истории никем не оспаривается, поэтому дико выглядят по-

пытки современных экономистов и политиков копировать опыт других капиталистических стран или взывать к возврату в советское социалистическое прошлое. Объективные фундаментальные свойства Природы свидетельствуют, что «общенародная частная собственность» ушла в прошлое навсегда, а приватизация — нелегитимный, но виртуально свершившийся факт, который надо исследовать ради восстановления прав и законных интересов частных собственников нашей великой страны, — должна получить научную оценку. Вернуть в правовое поле категорию «общенародной частной собственности» уже не удастся, но формирование на новом спиральном витке истории более справедливого распределения собственности в интересах всего населения страны не только возможно, но и объективно неизбежно. Важным переходным инструментом возврата законных прав трудящихся является государственное регулирование отношений частных собственников и наемных работников, к которому призывает Международная организация труда, в которой предусмотрено трехстороннее участие: предпринимателей, работников и государства. В нашей стране ученые пытаются принципы справедливого взаимодействия воплотить в законодательную практику. Например, Д. В. Бобров разработал, апробировал авторскую методику и научно доказал необходимость общественного контроля за мерой социальной ответственности частных собственников перед наемными работниками [14]. Этот шаг,

безусловно половинчатый, но он показывает, что частные собственники не только не способны добросовестно эффективно управлять процессами воспроизводства на микроуровне, но и проводить социально ответственную политику по отношению к большинству граждан страны. Гордыня частности скоробогатых довела наше общество до недопустимо высокой поляризации, о которой с болью писал Р. Гринберг.

На основе представленной классификации понятия «собственность» и понимания ее сущности современная наука может сформировать несколько допустимых теоретических моделей генезиса советско-российской собственности. В условиях пятого технологического уклада они доступны для математического моделирования. Задача ученых и политиков в такой ситуации — выбор наиболее справедливой теоретической модели и формы частной собственности для граждан России. Проблема собственности — идеальный предмет исследования для развития научной методологии, так как она является тем самым «полем всемирной гравитации», которое пронизывает все прочие отношения в экономике и обществе.

Во второй части данной статьи читателям будут предоставлены результаты исследования процесса восстановления законных прав и интересов большинства населения нашей страны без национализации, революции, а на вполне обоснованной научной базе.

Список источников

1. Шкредов В. П. Метод исследования собственности в «Капитале» Маркса. М. : Изд-во Моск. ун-та, 1973. 262 с.
2. Черковец В. Н. Социализм как экономическая система. М. : Экономика, 1982. 296 с.
3. Курс политической экономии : в 2 т. / под. ред. Н. А. Цаголова. М. : Экономика, 1973.
4. Государственная собственность в экономике России и других стран: Вопросы истории и теории / под ред. В. Н. Черковца. М. : ТЕИС, 2002. 593 с.
5. Инновационный путь для новой России / под. ред. В. П. Горегляда. М. : Наука, 2005. 123 с.
6. Цицерон. О старости. О дружбе. Об обязанностях. М., 1993. 247 с.
7. Кретов С. И. Теория и практика цивилизации сосуществования Человека с Природой. Т. 1 : Кибернетическая эпистемология — метафилософия понимания сложных систем Природы. М. : Добротворение, 2020. 1467 с.
8. Кретов С. И. Инновации как форма эволюции сознания. В свете теории сложности. Germany : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. 319 с.
9. Кретов С. И. Методология и практика исследования социально-экономических явлений в свете теории сложных систем // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 15. С. 149–165.
10. Гринберг Р. С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М. : Магистр : Инфра, 2012. 416 с.
11. Дзарасов С. С. Куда Кейнс зовёт Россию? М. : Алгоритм, 2015. 304 с.

12. Дзарасов С. С. Социалистический выбор российской цивилизации // Альтернативы. 2015. № 1. С. 4–15.
13. Кретов С. И., Симчера В. М. Что после либерализма? // Изборский клуб. 2020. № 9 (85). С. 90–115.
14. Бобров Д. В. Корпоративная социальная политика: теоретические основы и методические аспекты : монография. М. : Русайнс, 2023. 220 с.

References

1. Shkredov VP. Method of studying property in Marx's Capital. Moscow; 1973. 262 p. (In Russ.).
2. Cherkovets VN. Socialism as an economic system. Moscow; 1982. 296 p. (In Russ.).
3. Course of political economy, in two volumes. Ed. by NA Tsagolov. Moscow; 1973. (In Russ.).
4. State ownership in the economy of Russia and other countries. Questions of history and theory. Ed. by VN Cherkovets. Moscow; 2002. 593 p. (In Russ.).
5. An innovative path for the new Russia. Ed. by VP Goreglyad. Moscow; 2005. 123 p. (In Russ.).
6. Cicero. About old age. About friendship. About responsibilities. Moscow; 1993. 247 p. (In Russ.).
7. Kretov SI. Theory and practice of civilization of coexistence of Man and Nature. Vol. 1. Cybernetic epistemology — metaphilosophy of understanding complex systems of Nature. Moscow; 2020. 1467 p. (In Russ.).
8. Kretov SI. Innovation as a form of evolution of consciousness. In the light of complexity theory. Germany, LAP LAMBERT Academic Publishing; 2012. 319 p. (In Russ.).
9. Kretov SI. Methodology and practice of researching socio-economic phenomena in the light of the theory of complex systems. *Putevoditel' predprinimatel'ya = Entrepreneur's Guide*. 2012;(15):149-165. (In Russ.).
10. Grinberg RS. Freedom and justice. Russian temptations of false choice. Moscow; 2012. 416 p. (In Russ.).
11. Dzarasov SS. Where is Keynes calling Russia? Moscow; 2015. 304 p. (In Russ.).
12. Dzarasov S. Socialist choice of Russian civilization. *Al'ternativy = Alternatives*. 2015;(1):4-15. (In Russ.).
13. Kretov SI, Simchera VM. What after liberalism? *Izborskiy klub = Izborsky Club*. 2020;(9):90-115. (In Russ.).
14. Bobrov DV. Corporate social policy: theoretical foundations and methodological aspects: monograph. Moscow; 2023. 220 p. (In Russ.).

Информация об авторе

С. И. Кретов — доктор экономических наук, профессор, научный руководитель межведомственного центра.

Information about the author

S. I. Kretov — Doctor of Economic Sciences, Professor of the Center, Scientific Supervisor.

Статья поступила в редакцию 16.08.2023; одобрена после рецензирования 21.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 16.08.2023; approved after reviewing 21.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 23–35.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023;(8(478):23-35. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Научная статья

УДК 338.23

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-23-35

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

**Владимир Игоревич Бывшев¹, Иван Владимирович Писарев²✉,
Дарья Сергеевна Андрианова³**

¹Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия, byvshev@sf-kras.ru, ORCID 0000-0001-5903-1379

²Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности, Красноярск, Россия, ivanpisarev24@yandex.ru, ORCID 0000-0002-0419-0388

³Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия, darya-and@yandex.ru

Аннотация. Промышленная политика региона является одним из основных факторов развития передовых инновационных промышленных производств, способных противостоять внутренним и внешним вызовам и угрозам. В настоящее время в отношении России вводится всё большее количество санкций, в связи с чем проявляется высокая зависимость от поставок промышленного производства и высоких технологий. Особенно остро данная проблема ощущается на уровне регионов России, отличающихся высоким уровнем дифференциации социально-экономического развития и обладающих различным промышленным потенциалом. В ходе исследования рассмотрены действующие в регионах Сибирского федерального округа инструменты реализации промышленной политики, проведен анализ ключевых показателей промышленной политики. Анализ позволил выявить угрозы промышленного сектора регионов СФО. В заключение исследования регионы СФО в зависимости от уровня промышленного развития были разделены на три класса: прогрессирующие, устойчивые и отстающие. Прогрессирующие регионы характеризуются высоким развитием промышленности, строительства и сельского хозяйства. Устойчивые регионы характеризуются развитой промышленной базой, но высоким уровнем ресурсоемкости производства, слабой инновационной и инвестиционной активностью. Отстающие регионы отличаются узконаправленной сырьевой специализацией, низкой диверсификацией промышленного производства и низкой конкурентоспособностью продукции. В ходе исследования было определено, что в целях повышения эффективности реализации промышленной политики необходимо разрабатывать мероприятия, предусматривающие стимулирование и совершенствование промышленного сектора.

Ключевые слова: промышленная политика, экономика региона, промышленная диверсификация, высокотехнологичные производства, инструменты промышленной политики, показатели деятельности промышленности, экономика региона, региональная экономика

Финансирование. Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-78-00011, <https://rscf.ru/project/22-78-00011>

Для цитирования: Бывшев В. И., Писарев И. В., Андрианова Д. С. Анализ реализации промышленной политики в регионах Сибирского федерального округа // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 23–35. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-23-35.

Original article

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL POLICY IN THE REGIONS OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT

Vladimir I. Byvshev¹, Ivan V. Pisarev², Daria S. Andrianova³

¹Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia, byvshev@sf-kras.ru, ORCID 0000-0001-5903-1379

²Krasnoyarsk Regional Fund of Science and Technology Support, Krasnoyarsk, Russia, ivanpisarev24@yandex.ru, ORCID 0000-0002-0419-0388

³Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia, darya-and@yandex.ru

Abstract. The industrial policy of the region is one of the main factors in the development of advanced innovative industrial productions capable of resisting internal and external challenges and threats. Currently, an increasing number of sanctions are being imposed on Russia, which is why there is a high dependence on the supply of industrial production and high technologies. This problem is especially acute at the level of the regions of Russia, characterized by a high level of differentiation of socio-economic development and having different industrial potential. In the course of the study, the tools of industrial policy implementation operating in the regions of the Siberian Federal District are considered, the analysis of key indicators of industrial policy is carried out. The analysis made it possible to identify threats to the industrial sector of the SFD regions. In the conclusion of the study, the regions of the Siberian Federal District, depending on the level of industrial development, were divided into three classes: progressive, stable and lagging. Progressive regions are characterized by high development of industry, construction and agriculture. Sustainable regions are characterized by a developed industrial base, but a high level of resource intensity of production, weak innovation and investment activity. Lagging regions are characterized by narrowly focused raw materials specialization, low diversification of industrial production and low competitiveness of products. In the course of the study, it was determined that in order to increase the effectiveness of the implementation of industrial policy, it is necessary to develop measures providing for the stimulation and improvement of the industrial sector.

Keywords: industrial policy, regional economy, industrial diversification, high-tech component, industrial policy instruments, industrial performance indicators

Funding. The research was carried out at the expense of a grant № 22-78-00011 from the Russian Science Foundation.

For citation: Byvshev VI, Pisarev IV, Andrianova DS. Analysis of the implementation of industrial policy in the regions of the Siberian Federal District. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):23-35. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-23-35.

Введение

Промышленный потенциал является первоочередным показателем, определяющим экономическую мощь государства. Именно промышленным потенциалом, под которым подразумевается совокупность производственных, финансовых, человеческих и инфраструктурных возможностей, позволяющих внедрять новейшие научно-технические достижения и технологии, направленные на повышение эффективности экономической деятельности и развития промышленности региона, определяется способность государства противостоять внутренним и внешним угрозам и иметь определенный авторитет в международном экономическом и политическом пространстве [1–3]. Развитие и усиление промышленного потенциала государства оказывает положительное влияние на все сферы и виды экономической деятельности [4]. В связи с этим промышленную политику можно

рассматривать в качестве ведущего направления реализации государственной региональной политики, которое обеспечивает всеобъемлющее и эффективное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов по вопросам приобретения факторов производства, организации промышленного производства и обеспечения реализации создаваемой промышленными предприятиями продукции [5; 6].

Вопросы реализации промышленной политики находятся в центре внимания не только на государственном уровне, но и активно рассматриваются на региональном уровне. Этот интерес во многом связан с низкими темпами роста российской экономики, ставшими следствием серьезных структурных диспропорций в экономике регионов страны. К одному из возможных решений кризиса относится политика новой индустриализации, которая, в свою очередь, требует активной роли государства в сочетании с рыноч-

ными механизмами в реализации промышленной политики [7; 8].

Существуют различные классификации этапов развития промышленной политики РФ. На основе анализа научных публикаций по данной тематике можно выделить три этапа становления и развития промышленной политики в России, которые более подробно представлены в табл. 1 [6; 9–11].

Оценка состояния промышленной составляющей регионов СФО интересна с точки зрения дифференциации регионов по уровню развития промышленного потенциала, экспортно-сырьевой ориентированной большей части регионов округа и узкоориентированной специализации регионов. В связи с этим необходимо определить такую модель экономического развития региона, благодаря которой регионы смогут справиться с ресурсной зависимостью и обеспечить устойчивость и долгосрочность развития.

В современных условиях, учитывая рост санкций в отношении России, запрет на поставку определенных промышленных товаров и технологий, во много раз возрастает потребность в эффективной работе промышленности, выступающей ключевым игроком российской экономики, оказывающей непосредственное влияние на социально-экономическое развитие регионов. В таких условиях главная роль в процессе формирования и защиты сектора экономики должна отводиться промышленной политике.

Материалы и методы исследования

Основой исследования послужили научные материалы ученых России по рассматриваемой тематике. В качестве материалов исследования исполь-

зованы данные Федеральной службы государственной статистики. Методами исследования выступали методы графического отображения данных, методы сравнения и анализа данных, теоретический анализ литературы, метод классификации.

Исследование состоит из трех этапов. На первом этапе было проведено исследование научной литературы по рассматриваемой теме. На втором этапе авторами был проведен анализ существующих инструментов реализации промышленной политики в регионах СФО. Далее был проведен анализ следующих ключевых показателей, отражающих уровень реализации промышленной политики в регионах СФО: индекс промышленного производства, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП, динамика среднемесячной заработной платы работников промышленных организаций, инвестиции в основной капитал промышленных предприятий СФО. На следующем этапе были выявлены угрозы промышленного сектора, проведен их анализ и сделано заключение.

Результаты исследования и их обсуждение

Реализация региональной промышленной политики в СФО представляет собой комплекс методов и инструментов, применяемых при формировании промышленного комплекса и обеспечении его эффективного функционирования. Именно благодаря единству методов и инструментов проводимой политики возможно достичь высокого уровня конкурентоспособности продукции на промышленных предприятиях, что в свою очередь способно обеспечить возможность выхода на международный уровень.

Таблица 1

Table 1

Этапы развития промышленной политики в России

Stages of development of industrial policy of Russia

Период	Содержание промышленной политики	Итоги реализации
1989–2000 гг.	Отсутствие целенаправленной промышленной политики, разрозненная поддержка отдельных отраслей без целеполагания и приоритетов	Полное изменение структуры промышленности, ориентация на торговлю, а не на полный цикл от добычи ресурса до реализации продукта
2001–2011 гг.	Свободная модель экономического развития, применяются сдержанные антикризисные рыночные инструменты стимулирования промышленности, попытки модернизации приоритетных отраслей	Развитие низкотехнологичных производств, формирование заделов для развития высокотехнологичных и инновационных отраслей промышленности
2012 г. — по наст. время	Новая индустриализация	Формирование новых инновационных отраслей промышленности, создание высокотехнологичных рабочих мест

Источник: составлено авторами самостоятельно на основе [6; 9–11]

Проблема реализации промышленной политики поднимается в исследованиях многих авторов. О. П. Смирнова и Л. К. Чесноков при исследовании промышленной политики приходят к выводу, что развитие промышленности в регионах России в значительной степени зависит от внедрения цифровых технологий и технологий ИИ [12]. И. С. Кришталь и Е. В. Шавина анализируют инструменты и механизмы промышленной политики, направленные на стимулирование инновационной активности в регионах, и приходят к выводу, что при реализации такой политики необходимо учитывать национальную технологическую инициативу в регионах России [13]. В исследовании Д. А. Гайнанова и Д. М. Атаева представлен анализ стратегических и отраслевых документов развития промышленности, в результате которого определено отсутствие единого подхода к определению целей, количественному и качественному составу целевых показателей, выстроенной системы национальных приоритетов развития промышленности [14]. Т. А. Смирнова в своем исследовании рассматривает экономико-промышленное развитие через комплекс показателей, включающих социально-экономическое развитие, структуру материального производства, состояние основных производственных фондов, инвестиционный климат в регионе и др. [15].

В. А. Руднева проводит исследование по оценке потенциала деиндустриализации регионов через призму геополитического расположения регионов, наличие производственного, научно-технического, кадрового и инвестиционного аспектов [16]. В результате автор приходит к выводу, что Красноярский край обладает наиболее сильным потенциалом развития промышленности, в то время как Иркутская область находится ниже Красноярского края, а Республика Тыва обладает самым низким потенциалом.

Н. А. Гахова оценивает качество реализации промышленной политики по уровню проработанности нормативно-правовой базы региона и наличие специализированного законодательства [17]. В результате автор определяет, что наиболее качественная промышленная политика осуществляется в Иркутской и Новосибирской областях. В Красноярском крае промышленная политика в аспекте развитости регионального законодательства находится на уровне ниже. Республика Тыва расположилась через один уровень от Красноярского края, а аутсайдером рейтинга стала Республика Алтай.

Рассмотрим основные методы и инструменты, применяющиеся в ходе реализации региональной промышленной политики в СФО (табл. 2).

Анализ существующих налоговых инструментов в регионах СФО показывает, что налоговые инструменты используются в большинстве субъектов округа, за исключением Республики Тыва, Алтайского края, Кемеровской и Омской областей.

Томская область и Республика Алтай среди денежно-кредитных инструментов активно применяют субсидии на создание целевых бюджетных фондов, Красноярский край, Иркутская область — частичные компенсации лизинговых платежей за оборудование по договору лизинга, остальные регионы — инструменты по возмещению части затрат на уплату процентов по кредитам [18].

Особое внимание в регионах уделяется инструментам информационно-аналитической поддержки. Сбор статистической информации позволяет провести анализ текущего состояния промышленности в регионе и прогнозирование, обеспечивающее систематическое предвидение будущих рисков и угроз.

В рамках анализа реализации промышленной политики были рассмотрены несколько ключевых показателей, результаты которых представлены в табл. 3–4; они демонстрируют неоднозначную динамику [19].

Наибольший спад промышленного производства пришелся на 2011 и 2015 гг., что объясняется введением санкций в отношении РФ. Падение промышленного производства в 2020 г. связано с распространением COVID-19.

В целом за исследуемый период индекс промышленного производства характеризуется циклическими колебаниями. При этом в отраслях обрабатывающего производства, добычи полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды индекс промышленного производства имеет довольно стабильную тенденцию развития (рис. 1 и 2).

В рамках показателя добычи полезных ископаемых в РФ за 2020 г. наблюдается резкое снижение. Согласно объяснению Росстата, основной причиной является сокращение объемов добычи нефти в рамках соглашения ОПЕК+, а также снижение спроса на уголь и нерудные полезные ископаемые.

На сегодняшний день конкурентоспособность национальной и региональной экономики определяется также показателем доли производимой регионами высокотехнологичной

Таблица 2

Table 2

Система действующих инструментов промышленной политики в регионах СФО**The system of existing industrial policy instruments in the regions of the SFD**

Субъект РФ	Налоговые инструменты			Денежно-кредитные инструменты			Информационно-аналитическая поддержка			Административные инструменты		
	Полное или частичное освобождение от уплаты налогов	Налоговые каникулы	Инвестиционный налоговый кредит	Бюджетный кредит	Субсидии	Гарантирование займов	Мониторинг и анализ состояния промышленного комплекса	Составление прогнозов	Ведение информационных баз	Лицензирование	Контроль за соблюдением промышленной безопасности	Экологический надзор
Республика Алтай	+	+	+	+	+	–	–	+	+	+	+	+
Республика Тыва	+	+	–	+	+	–	–	+	+	+	+	+
Республика Хакасия	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Алтайский край	–	+	+	+	+	+	–	+	+	+	+	+
Красноярский край	+	+	+	+	+	–	+	+	+	+	+	+
Иркутская область	+	+	+	+	+	+	–	+	+	+	+	+
Кемеровская область	–	+	+	+	+	–	+	+	+	+	+	+
Новосибирская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Омская область	–	+	+	+	+	+	–	+	+	+	+	+
Томская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Источник: составлено авторами по данным Росстата.

Таблица 3

Table 3

Индекс промышленного производства РФ и СФО, 2010–2021 гг.**Index of industrial production of the Russian Federation and the SFO, 2010-2021**

Субъект	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Республика Алтай	96,5	108,1	104,4	96,5	105,6	125,2	149,0	84,8	99,5	134,8	135,7	88,4
Республика Тыва	110,3	96,4	105,7	103,8	108,5	105,1	103,9	115,5	105,2	61,8	80,9	143,6
Республика Хакасия	98,0	113,3	102,9	110,5	95,2	98,0	109,5	92,0	119,8	101,0	103,4	99,2
Алтайский край	122,0	104,5	104,4	101,3	98,9	100,1	102,5	102,9	102,2	96,3	104,4	99,6
Красноярский край	135,8	107,3	109,3	109,3	102,3	99,0	99,0	105,5	105,9	94,9	94,5	102,7
Иркутская область	113,3	111,4	112,9	102,5	104,4	105,8	107,9	99,3	104,1	102,4	97,8	115,6
Кемеровская область	110,4	101,4	102,6	98,9	105,7	101,8	103,4	95,8	106,1	95,8	103,0	104,8
Новосибирская область	108,3	105,0	109,0	101,4	100,3	101,0	101,3	103,7	101,2	99,2	106,3	109,1
Омская область	106,4	104,0	103,1	103,2	103,5	100,4	97,1	102,1	102,4	102,2	97,8	107,0
Томская область	105,3	107,0	103,9	100,7	100,5	108,0	102,2	96,8	98,8	100,0	94,7	100,9
СФО	118,2	106,4	107,2	104,7	102,7	100,2	100,6	100,7	104,8	97,8	98,5	106,0
Россия	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1	102,7	102,7	101,6	97,7	108,6

Источник: составлено авторами по данным Росстата.

Таблица 4

Table 4

Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП регионов СФО, %

The share of products of high-tech and knowledge-intensive industries in GRP of the SFD regions, %

Субъект	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Республика Алтай	20,3	19,9	19,1	21,9	20,1	19,7	19,3	19,0	20,9	21,8
Республика Тыва	28,2	28,5	28,4	29,6	28,5	27,7	26,8	23,5	25,9	27,1
Республика Хакасия	14,4	16,1	14,5	15,9	16,4	15,1	16,2	15,3	15,4	15,7
Алтайский край	16,2	19,7	21,3	19,5	19,7	19,5	19,3	18,3	19,2	20,6
Красноярский край	13,5	13,9	15,3	16,7	15,9	14,6	14,4	13,3	12,8	12,1
Иркутская область	20,2	19,3	18,9	19	17,1	17,1	17,0	16,0	15,4	14,8
Кемеровская область	14,1	15,1	16,3	18,1	18,2	16,3	15,6	15,4	14,2	14,4
Новосибирская область	27,5	25,4	23,4	24,2	22,9	22,6	22,7	22,1	21,5	21,7
Омская область	16,6	16,2	16,5	17,3	17,6	18,2	19,0	17,8	18,3	19,1
Томская область	23,5	21,2	20,9	21	20,6	20,9	21,0	19,2	19,3	19,9
СФО	18,0	18,2	18,7	19,6	18,9	18,3	17,9	18,0	18,3	18,7

Источник: составлено авторами по данным Росстата.

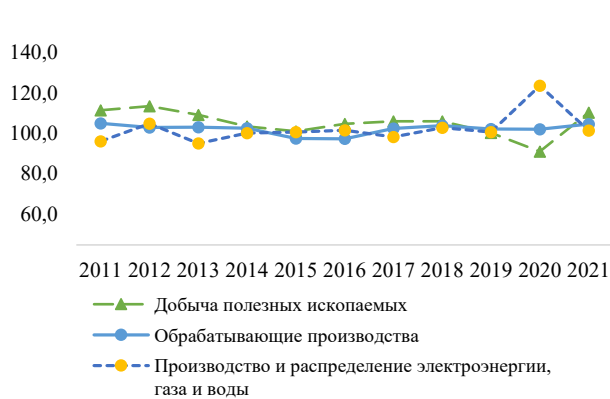


Рис. 1. Динамика индекса промышленного производства по видам экономической деятельности СФО, %

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 1. Dynamics of the industrial production index by types of economic activity of the SFD, %

Source: compiled by the authors according to Rosstat

инновационной продукции (см. табл. 4). Увеличение объемов высокотехнологичных видов экономической деятельности на сегодняшний день является одним из основных приоритетов развития государственной и региональной промышленности [20].

В среднем в СФО вклад высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП за указанный период увеличился на 0,7 % и составил 18,7 %. Отраслевое лидерство по внедрению инноваций в СФО занимает Республика Тыва, а слабым инновационным субъектом является Красноярский край (рис. 3), что обусловливается методологией сбора информации Росстатом.

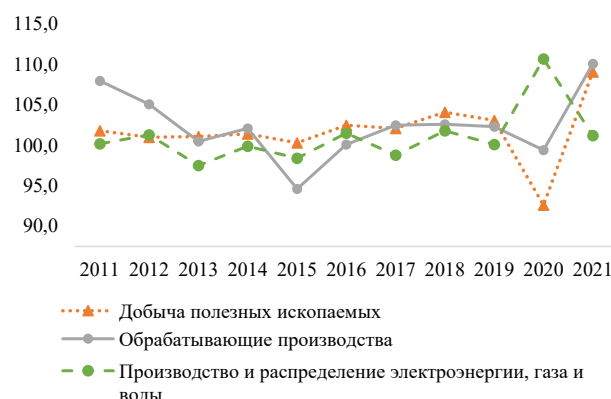


Рис. 2. Динамика индекса промышленного производства по видам экономической деятельности РФ, %

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 2. Dynamics of the industrial production index by types of economic activity of the Russia, %

Source: compiled by the authors according to Rosstat

Промышленный сектор характерен трудозатратностью, по этой причине для него необходимы профессионально подготовленные специализированные кадры. Следовательно, с целью привлечения большого количества сотрудников и возрастания показателя их инновационной активности следует обеспечить сотрудников данной отрасли достойным уровнем заработной платы.

Стоит отметить, что темп роста заработной платы работников в данной отрасли характеризуется прогрессивной динамикой (рис. 4), что является положительным индикатором для привлечения сотрудников.

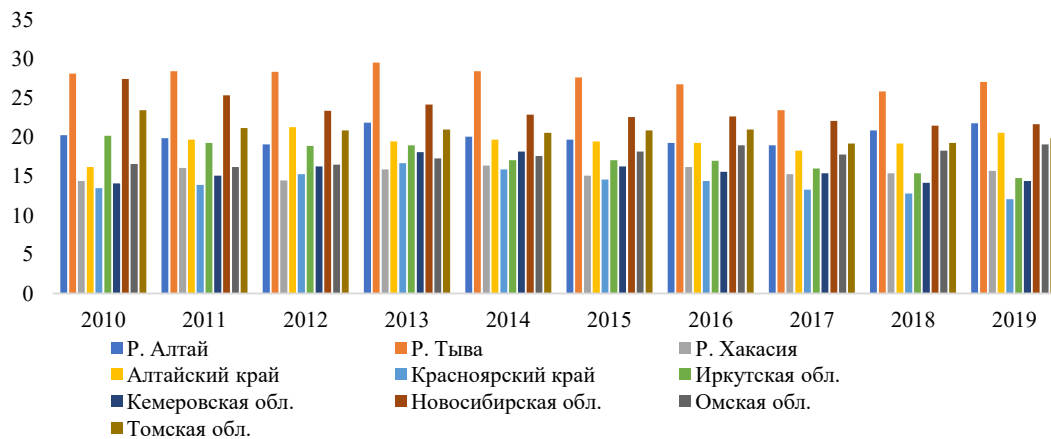


Рис. 3. Динамика доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП в регионах СФО, %

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 3. Dynamics of the share of products of high-tech and knowledge-intensive industries in GRP in the regions of the SFD, %. Source: compiled by the authors according to Rosstat

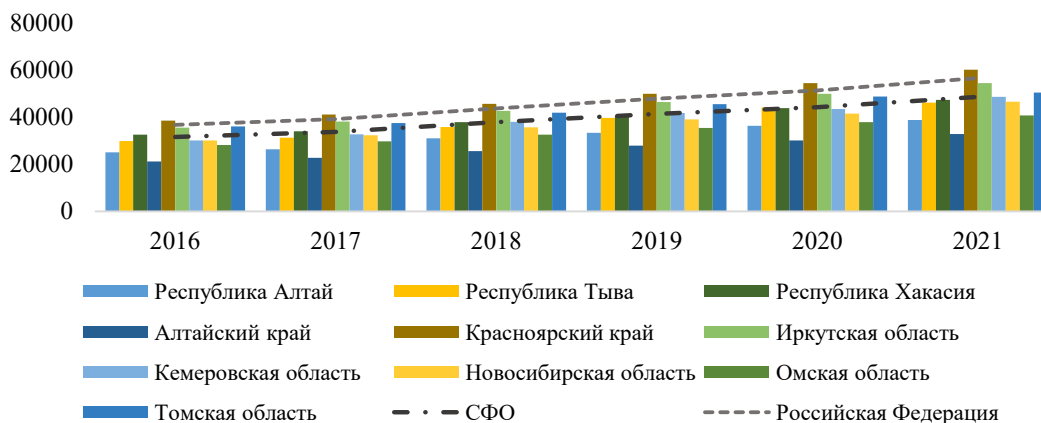


Рис. 4. Динамика среднемесячной заработной платы работников промышленных организаций, тыс. руб.

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 4. Dynamics of the average monthly salary of employees of industrial organizations, thousand rubles.

Source: compiled by the authors according to Rosstat

В целях внедрения новых инновационных технологий, обеспечивающих развитие промышленных предприятий, регионам жизненно необходим приток инвестиций. К источникам инвестиций на уровне промышленных организаций относятся как собственные средства организаций, так и привлеченные. На рис. 5 и 6 представлена динамика инвестиций в основной капитал. Видно, что и в государственном аспекте и по округу обрабатывающий сектор промышленности с каждым годом становится более привлекательным для инвестирования [21]. Направленные в обрабатывающий сектор инвестиции увеличились более чем на 4 % в сравнении с сырьевым, хотя в 2016 г. их объемы были весьма отдалены друг от друга. Это обусловлено ростом рентабельности обрабатывающего сектора. Для притока инвестиций в менее рентабельные сектора промышленности, но тем

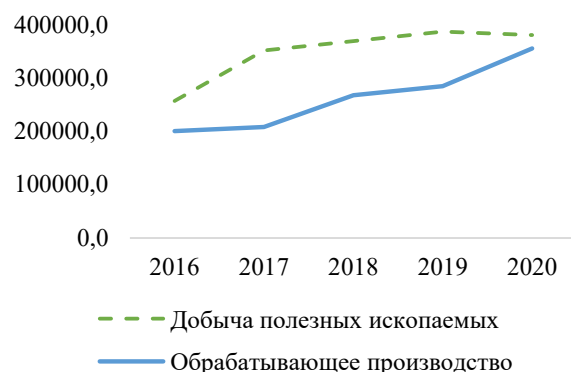


Рис. 5. Инвестиции в основной капитал промышленных предприятий СФО, млн руб.

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 5. Investments in fixed assets of industrial enterprises of the SFD, million rubles.

Source: compiled by the authors according to Rosstat

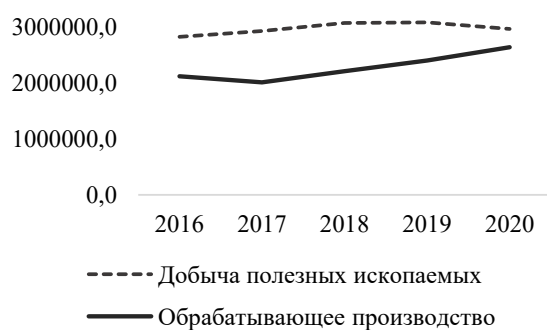


Рис. 6. Инвестиции в основной капитал промышленных предприятий РФ, млн руб.

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Fig. 6. Investments in fixed assets of industrial enterprises of the Russian Federation, million rubles.
Source: compiled by the authors according to Rosstat

не менее имеющие стратегическое значение страны, необходимо разрабатывать промышленную политику.

Таким образом, с каждым годом становится очевидным тот факт, что в экономике центральная роль отведена промышленной политике, грамотное проведение которой способствует увеличению финансовой поддержки промышленности, повышению конкурентоспособности и выходу предприятий на новые рынки реализации продукции.

Основная задача улучшения промышленной политики основана на разработке наиболее приоритетных направлений развития промышленного сектора, снижении уровня воздействия широкого комплекса рисков и угроз с целью улучшения экономики региона.

Для реализации данной задачи были определены общие стратегические риски, представленные на рис. 7.

Одной из наиболее серьезных угроз промышленного сектора СФО является высокая изношенность ОПФ, что приводит к низкому качеству

Высокий уровень физического и морального износа основных фондов и недостаточность собственных средств на их обновление и модернизацию

- Высокая энергоемкость выпускаемой продукции
- Неэффективность системы управления предприятиями, приводящая к их банкротству и закрытию

Низкий уровень конкурентоспособности продукции целого ряда региональных товаропроизводителей

- Усиление позиции конкурирующего импорта, тормозящего развитие собственного производства
- Слабая степень кооперационных связей промышленных предприятий

Низкий уровень выпуска инновационной продукции

- Медленное реагирование на изменяющиеся требования рынка
- Недостаточный уровень диверсификации производства
- Отсутствие высокоэффективных производственных кластеров, в которые были бы активно включены как их неотъемлемые элементы университеты и научно-исследовательские институты
- Отсутствие глобально значимых исследовательских сетей и глобальных технологических инициатив

Ориентация промышленности в основном на старые, традиционные рынки

- Сектора, которые оцениваются как новые для региона, в действительности принадлежат к зрелым традиционным рынкам, не являются драйверами роста на следующем этапе развития национальной и мировой экономики
- Не будут расти темпами, превышающими 10–15 % в год, не будут инвестиционно привлекательными для капитала

Ориентация промышленности региона преимущественно на развитие производства продукции, а не технологий

- Приводит к конкуренции с другими, более мобильными и привлекательными секторами экономики
- Создает мощное давление на промышленный сектор экономики, вымывает из промышленности инвестиции, кадры, ресурсы, делает их менее доступными и более дорогими

Низкий уровень обеспечения стабильности кадрового потенциала

- Низкая социальная привлекательность работы на предприятиях
- Отсутствие у молодежи информации о возможностях достойного заработка на предприятиях промышленности

Рис. 7. Перечень выявленных угроз в ходе оценки промышленной политики в СФО

Источник: составлено авторами самостоятельно

Fig. 7. List of identified threats during the assessment of industrial policy in the SFD

Source: compiled by the authors themselves

продукции и существенным затратам на ремонт оборудования.

Снижение инвестиционной привлекательности промышленной сферы характеризуется отставанием реализации прогрессивных технологий в пользу развития производства, что, в свою очередь, приводит к конкуренции с другими, более мобильными и привлекательными секторами экономики.

С учетом проведенного анализа угроз, лежащих в основе развития регионов СФО, можно классифицировать регионы в контексте специфики реализации инструментов промышленной политики по трем классам: прогрессирующие, устойчивые и отстающие регионы. В качестве примера классификации регионов по вышеперечисленным классам возьмем три региона, демонстрирующих неравномерное социально-экономическое развитие округа. Такими регионами являются Красноярский край, Иркутская область и Республика Тыва.

На основе рассмотренной ранее динамики ключевых показателей развития обозначим социально-экономическую дифференциацию регионов в контексте специфики реализации инструментов промышленной политики, разделив их на три класса (рис. 8).

Промышленность Красноярского края является одной из наиболее развитых и демонстрирует высокие показатели промышленных отраслей, что в свою очередь отражается на всем СФО и формирует основной потенциал экономического развития СФО. Стратегическое значение Красноярского края заключается в обеспечении целого промышленного комплекса, включающего в себя цветную металлургию, нефтегазовую отрасль, энергетику, горнодобывающую промышленность, сферу лесозаготовки и лесопереработки [22]. Кроме того, существенный вклад в развитие экономики края вносят строительство, в том числе производство строительных

материалов, и сельское хозяйство, которое является базой формирования агропромышленного комплекса, обеспечивающего продовольственную безопасность региона. Тем не менее в крае выявлены следующие угрозы: монопрофильное ориентирование экономики на сырьевую отрасль, среднеразвитая инновационная составляющая, территориальная дифференциация инвестиционной активности.

Среди устойчиво реализующих инструменты промышленной политики регионов выделяется Иркутская область, где сосредоточен большой запас природных ресурсов и сформирована развитая промышленная база. При этом в регионе существуют следующие угрозы: высокая ресурсоемкость применяемых технологических процессов; слабая инновационная активность промышленных организаций; структурный дисбаланс спроса и предложения на рынке труда.

К числу отстающих регионов СФО относится Республика Тыва, имеющая огромный природно-ресурсный потенциал. Существующее состояние промышленной сферы в данном регионе характеризуется узконаправленной сырьевой специализацией промышленности, преобладанием добывающей отрасли над производящей, низкой диверсифицированностью отраслевой структуры и неконкурентоспособной продукцией. При рассмотрении действующих инструментов промышленной политики в Республике Тыва было выявлено отсутствие нескольких составляющих, что свидетельствует об отставании и увеличении разрыва с более развитыми регионами округа. Современный этап развития производства в области промышленности в данном регионе регламентируется рядом негативных факторов: неразвитость транспортной системы; слабое освоение природных ресурсов; низкие показатели эффективности промышленного производства.

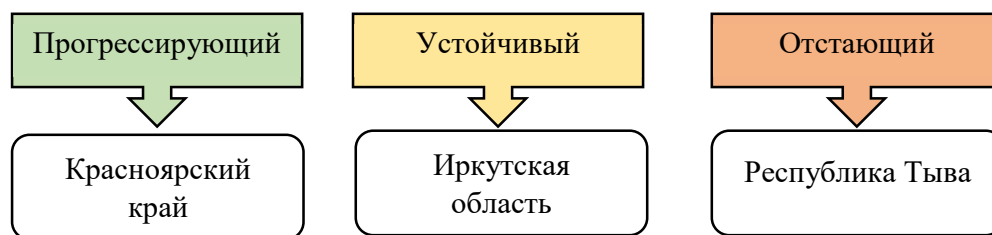


Рис. 8. Классификация регионов СФО на основе выявленной дифференциации

Источник: составлено авторами самостоятельно

Fig. 8. Classification of SFD regions based on the revealed differentiation

Source: compiled by the authors themselves

Заключение

Анализ состояния промышленной сферы регионов СФО позволит определить уровень реализации промышленной политики в регионах округа. Изучение изменения экономической ситуации за 2010–2020 гг. способствовало прогнозированию возможных рисков и угроз для промышленного развития региона. Существующие негативные тенденции в промышленной сфере, подрывающие экономическую безопасность, требуют совершенствования существующей промышленной политики. Необходимость совершенствования промышленной политики в свою очередь обусловлена следующими причинами:

- 1) действием антироссийских санкций;
- 2) снижением уровня промышленного производства и замедлением темпов роста ВРП;
- 3) сохранением структурной диспропорциональности, удерживающейся в региональной экономике в области промышленности, в пользу топливно-сырьевых отраслей в ущерб наукоемким и перерабатывающим производствам;
- 4) неэффективным использованием экономического потенциала регионов.

Таким образом, для повышения эффективности реализации промышленной политики необходимо разработать комплекс мероприятий, предусматривающий стимулирование и совершенствование промышленного сектора. Созда-

ние целесообразной системы совершенствования промышленной политики основано на дальнейших реализуемых изменениях в промышленном производстве в целях обеспечения экономической безопасности СФО.

С каждым годом всё более насущным становится вопрос о необходимости разработки эффективной промышленной политики в СФО. При этом совершенствование ее на региональном уровне является весьма приоритетным, поскольку состояние экономики и социально-экономическая ситуация во многом определяют положение СФО на государственном уровне.

Актуальность совершенствования промышленной политики обусловлена необходимостью разрешения противоречий, сформировавшихся за последние годы. Однако, несмотря на общественную осознанность данной проблемы, ей до сих пор уделяется недостаточное внимание.

Проведенный анализ состояния промышленности, а также угроз промышленного развития позволяет определить направления совершенствования проводимой регионами промышленной политики.

В дальнейших исследованиях планируется предложить конкретные меры реализации промышленной политики, способствующие промышленному развитию регионов.

Список источников

1. Смирнова Т. Г. Оценка промышленного потенциала региона (на примере Вологодской области) // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 12.
2. Vcherashny P., Filimonenko I., Ruiga I., Vasilyeva Z. Assessment of investment support for innovative development of regions focused on primary industry // 4th international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts SGEM 2017, Vienna, Austria, 28–31 марта 2017 года. Vienna, Austria, 2017. С. 565–572.
3. Regional Institutions to Support Science and Innovation: Mechanisms to Improve the Efficiency of Their Operation / V. I. Byvshev, K. V. Parfenteva, D. I. Uskov, I. A. Panteleeva // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. 2022. Vol. 15, no. 4. P. 559–579.
4. Якименко О. В. Теоретические аспекты формирования и использования потенциала промышленных предприятий региона // Бизнес-информ. 2019. № 12 (503). С. 154–160.
5. Рассанова О. Е., Быкова О. Н. Промышленная политика региона // Теория и практика современного управления : сборник материалов Межрегиональной научно-практической конференции, Чебоксары, 15 января 2019 г. Чебоксары, 2019. С. 334–339.
6. Татаркин А. И., Романова О. А. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение // Экономика региона. 2014. № 2 (38). С. 9–21. DOI 10.17059/2014-2-1.
7. Колесникова Т. В. Общие положения правового обеспечения экономической безопасности // Экономическая безопасность России: вызовы XXI века : материалы II международной (заочной) научно-практической конференции, Саратов, 16 марта 2017 г. Саратов, 2017. С. 77–83.
8. Румянцев М. В., Пантелеева И. А. Опыт сотрудничества РФФИ и правительства Красноярского края в 2016–2018 годах // Вестник Российского фонда фундаментальных исследований. 2018. № 3 (99). С. 49–53.

9. Лыгина Н. И., Баранов И. В. Этапы развития промышленной политики России в рыночный период // Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 1 (31). С. 3–6.
10. Пименов В. В., Быстров А. В., Калиматова Л. Б. Инструменты развития промышленной политики России на современном этапе трансформации экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2017. № 1 (91). С. 105–116.
11. Чиканова Е. С. Новый этап развития промышленной политики Российской Федерации // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 10 (456). С. 198–203.
12. Смирнова О. П., Чеснюкова Л. К. Особенности развития промышленного комплекса России: промышленная политика и структурно-технологические изменения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2022. Т. 18, № 12 (417). С. 2230–2248. DOI 10.24891/ni.18.12.2230.
13. Кришталь И. С., Шавина Е. В. Национальная технологическая инициатива в контексте реализации промышленной политики и регионального развития // Геоэкономика энергетики. 2022. Т. 19, № 3. С. 137–165. DOI 10.48137/26870703_2022_19_3_137.
14. Гайнанов Д. А., Атаев Д. М. Отраслевая и территориальная промышленная политика в стратегических документах России и ее регионов // Вестник университета. 2021. № 9. С. 34–42.
15. Смирнова Т. А. Комплексный подход к оценке экономико-промышленного развития регионов Сибирского федерального округа // Петербургский экономический журнал. 2019. № 1. С. 72–80.
16. Руднева В. А. Оценка потенциала реиндустриализации регионов Восточной Сибири // География и природные ресурсы. 2019. № 4 (158). С. 176–183. DOI 10.21782/GIPR0206-1619-2019-4(176-183).
17. Гахова Н. А. Качество промышленной политики в регионе (на примере Сибирского федерального округа) // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Международной научной конференции : в 2 ч., Омск, 21–23 октября 2015 г. Омск, 2015. С. 365–371.
18. Башкирцев А. С. Инструменты региональной промышленной политики // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2013. № 2 (16). С. 34–40.
19. Игнатов Д. А. Стратегия экономической безопасности до 2030 г.: теоретико-правовой анализ // Актуальные проблемы государства и права. 2017. Т. 1, № 2. С. 115–124.
20. Пузина Н. В., Катунина Н. В. Сравнительный анализ развития регионов Сибирского федерального округа // Двадцать шестые апрельские экономические чтения : материалы всероссийской научно-практической конференции, Омск, 14 апреля 2020 г. Омск, 2020. С. 278–282.
21. Литвинцева Г. П., Голдобина А. А. Факторы и пути повышения инвестиционной привлекательности региона // Идеи и идеалы. 2019. Т. 11, № 4–2. С. 243–266.
22. Ноздрина С. Е. Специализация и приоритетные промышленные проекты регионов России // Экономическая среда. 2015. № 4 (14). С. 51–56.

References

1. Smirnova TG. Assessment of the industrial potential of the region (on the example of the Vologda oblast). *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii = Modern scientific research and innovation*. 2012;(12). (In Russ.).
2. Vcherashny P, Filimonenko I, Ruiga I, Vasilyeva Z. Assessment of investment support for innovative development of regions focused on primary industry. In: 4th international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts SGEM 2017, Vienna, Austria, March 28–31. 2017. Pp. 565–572.
3. Byvshev VI, Parfenteva KV, Uskov DI, Panteleeva IA. Regional Institutions to Support Science and Innovation: Mechanisms to Improve the Efficiency of Their Operation. *Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences*. 2022;15(4):559-579.
4. Yakimenko OV. Theoretical aspects of the formation and use of the potential of industrial enterprises in the region. *Biznes inform = Business inform*. 2019;(12):154-160. (In Russ.).
5. Rassanova OE, Bykova ON. Industrial policy of the region. In: *Teoriya i praktika sovremennogo upravleniya: Sbornik materialov Mezhhregional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii, Cheboksary, 15 yanvarya 2019 goda = Theory and practice of modern management: Collection of materials of the Interregional scientific and practical conference, Cheboksary, January 15, 2019. Cheboksary; 2019. Pp. 334–339. (In Russ.).*
6. Tatarkin AI., Romanova OA. Industrial policy: genesis, regional features and legislative support. *Ekonomika regiona = Economics of the region*. 2014;(2):9-21. (In Russ.).

7. Kolesnikova TV. General provisions of legal provision of economic security. In: Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii: vyzovy XXI veka: Materialy II mezhdunarodnoj (zaочноj) nauchno-prakticheskoy konferencii, Saratov, 16 marta 2017 goda = Economic security of Russia: Challenges of the XXI century: Materials of the II International (correspondence) scientific and practical conference, Saratov, March 16, 2017. Saratov; 2017. Pp. 77–83. (In Russ.).
8. Rumyantsev MV, Panteleeva IA. The experience of cooperation between the RFBR and the government of the Krasnoyarsk Territory in 2016–2018. *Vestnik Rossijskogo fonda fundamental'nyh issledovanij = Bulletin of the Russian Foundation for Basic Research*. 2018;(3):49-53. (In Russ.).
9. Lygina NI, Baranov IV. Stages of development of industrial policy of Russia in the market period. *Vestnik OrelGIET = Bulletin of OrelGIET*. 2015;(1):3-6. (In Russ.).
10. Pimenov VV, Bystrov AV, Kalimatova LB. Tools for the development of Russia's industrial policy at the present stage of economic transformation. *Vestnik Rossijskogo ekonomicheskogo universiteta imeni GV Plekhanova = Bulletin of the Russian Economic University named after GV Plekhanov*. 2017;(1):105-116. (In Russ.).
11. Chikanova ES. A new stage in the development of industrial policy of the Russian Federation. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2021;(10):198-203. (In Russ.).
12. Smirnova OP, Chesnyukova LK. Features of the development of the industrial complex of Russia: industrial policy and structural and technological changes. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National interests: priorities and security*. 2022;12(417):2230-2248. (In Russ.).
13. Krishtal IS, Shavina EV. National technological initiative in the context of the implementation of industrial policy and regional development. *Geoekonomika energetiki = Geoeconomics of Energy*. 2022;19(3):137-165. (In Russ.).
14. Gainanov DA, Ataev DM. Sectoral and territorial industrial policy in strategic documents of Russia and its regions. *Vestnik universiteta = Bulletin of the University*. 2021;(9):34-42. (In Russ.).
15. Smirnova TA. An integrated approach to assessing the economic and industrial development of the regions of the Siberian Federal District. *Peterburgskij ekonomicheskij zhurnal = Petersburg Economic Journal*. 2019;(1):72-80. (In Russ.).
16. Rudneva VA. Assessment of the potential of reindustrialization of the regions of Eastern Siberia. *Geografiya i prirodnye resursy = Geography and natural resources*. 2019;(4):176-183. (In Russ.).
17. Gakhova NA. The quality of industrial policy in the region (on the example of the Siberian Federal District). In: Institucional'naya transformaciya ekonomiki: rossijskij vektor novoj industrializacii: materialy IV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii: v 2 chastyah, Omsk, 21–23 oktyabrya 2015 goda = Institutional transformation of the economy: Russian vector of new industrialization: materials of the IV International scientific conference: in 2 parts, Omsk, October 21–23, 2015. Omsk; 2015. Pp. 365–371. (In Russ.).
18. Bashkirtsev AS. Instruments of regional industrial policy. *Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij = News of higher educational institutions*. 2013;(2):34-40. (In Russ.).
19. Ignatov DA. Strategy of economic security until 2030: theoretical and legal analysis. *Aktual'nye problemy gosudarstva i prava = Current problems of state and law*. 2017;1(2):115-124. (In Russ.).
20. Puzina NV, Katunina NV. Comparative analysis of the development of the regions of the Siberian Federal District. In: Dvadcat' shestye aprel'skie ekonomicheskie chteniya: materialy vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Omsk, 14 aprelya 2020 goda = Twenty-sixth April economic readings: materials of the All-Russian scientific and practical conference, Omsk, April 14, 2020. Omsk; 2020. Pp. 278–282. (In Russ.).
21. Litvintseva GP, Goldobina AA. Factors and ways to increase the investment attractiveness of the region. *Idei i idealy = Ideas and ideals*. 2019;11(4-2):243-266. (In Russ.).
22. Nozdrina SE. Specialization and priority industrial projects of Russian regions. *Ekonomicheskaya sreda = Economic environment*. 2015;(4):51-56. (In Russ.).

Информация об авторах

В. И. Бышев — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической и финансовой безопасности Института управления бизнес-процессами; начальник отдела организации и сопровождения конкурсов Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности.

И. В. Писарев — ведущий специалист отдела организации и сопровождения конкурсов.

Д. С. Андрианова — студентка кафедры экономической и финансовой безопасности Института управления бизнес-процессами.

Information about the authors

V. I. Byvshev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic and Financial Security of the Institute of Business Process Management; Head of the Department of organization and support of competitions of the Krasnoyarsk Regional Fund of Science and Technology Support.

I. V. Pisarev — Leading Specialist of the Department of Organization and Support of Competitions.

D. S. Andrianova — Student of the Department of Economic and Financial Security of the Institute of Business Process Management.

Статья поступила в редакцию 04.03.2023; одобрена после рецензирования 22.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 04.03.2023; approved after reviewing 22.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 332.1

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-36-49

УРОВЕНЬ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОМ РЕГИОНЕ

Ольга Васильевна Артемова¹, Ирина Юрьевна Нестеренко²

¹ Челябинский филиал ИЭ УрО РАН, Челябинск, Россия, artemova.ov@uiec.ru, ORCID 0000-0003-4021-9739

² Челябинский филиал ИЭ УрО РАН; Уральский социально-экономический институт (филиал) Академии труда и социальных отношений, Челябинск, Россия, nesterenko.iy@uiec.ru

Аннотация. Проблема значительной дифференциации доходов населения в России и регионах до сих пор остается острой. Действительно, имеет место существенная дифференциация доходов и заработной платы населения по территориальному, отраслевому и другим признакам, что отражается в значительном расслоении населения по уровню жизни. Это требует действенных мер по преодолению социальной поляризации общества, сокращению бедности. В национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 г. в контексте сохранения населения, здоровья и благополучия людей определены такие приоритеты, как обеспечение темпа устойчивого роста доходов населения, снижение уровня бедности (Указ Президента РФ от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»). Авторы статьи в рамках проводимого исследования поставили цель определить степень дифференциации доходов работников образования в регионе (Челябинской области). Для этого был проведен социологический опрос работников образовательных учреждений, в результате которого была получена эксклюзивная информация, позволившая в сочетании с использованием данных официальной статистики дополнить и расширить представления о благосостоянии населения. Обобщение полученных результатов дало возможность выявить уровень доходов работников в разрезе территорий, типов образовательных учреждений и категорий работников образования. Для сравнительной оценки доходов работников было продемонстрировано соотношение уровня доходов, зафиксированных в опросе, с такими индикаторами, как прожиточный минимум, среднемесячные доходы в сфере образования и в целом по региону. Это позволило оценить текущую ситуацию по доходам работников образовательной сферы, показать насколько значимость труда в образовании соответствует получаемой заработной плате и в целом доходам в этой сфере.

Ключевые слова: доходы работников образовательной сферы, дифференциация доходов, заработная плата, прожиточный минимум

Финансирование. Статья подготовлена в соответствии с планом НИР ФГБУН «Институт экономики УрО РАН» на 2023 г.

Для цитирования: Артемова О. В., Нестеренко И. Ю. Уровень и дифференциация доходов работников образования в российском регионе // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 36–49. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-36-49.

Original article

THE LEVEL AND DIFFERENTIATION OF INCOMES OF EDUCATORS IN THE RUSSIAN REGION

Olga V. Artemova¹, Irina Y. Nesterenko²

¹ Chelyabinsk Branch of Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Chelyabinsk, Russia, artemova.ov@uiec.ru, ORCID 0000-0003-4021-9739

² Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; Ural Socio-Economic Institute (branch) of the Academy of Labor and Social Relations, Chelyabinsk, Russia, nesterenko.iy@uiec.ru

Abstract. The problem of significant differentiation of incomes of the population in Russia and the regions is still acute. Indeed, there is a significant differentiation of incomes and wages of the population according to territorial, sectoral and other characteristics, which is reflected in a significant stratification of the population in terms of living standards. This requires effective measures to overcome the social polarization of society and reduce poverty. In the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030, in the context of preserving the population, the health and well-being of people, such priorities are defined as ensuring the rate of sustainable growth in the population's income, reducing poverty. The authors of the article, within the framework of the study, set the goal, which was to determine the degree of differentiation in the incomes of educators in the region (Chelyabinsk region). For this, a sociological survey of employees of educational institutions was conducted, the generalization of the results of which made it possible to identify the level of income of employees in the context of territories, types of educational institutions and categories of education workers. For a comparative assessment of the income of employees, the ratio of the level of income recorded in the survey with such indicators as the minimum wage, the subsistence minimum, and the average monthly income in the field of education in the region was demonstrated. This made it possible to assess the current situation with regard to the incomes of workers in the educational sector, to show how the importance of labor in education corresponds to the wages received and, in general, to incomes in this area.

Keywords: income of educational workers, income differentiation, wages, living wage, minimum wage

Funding. The article was prepared in accordance with the research plan of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2023.

For citation: Artemova OV, Nesterenko IY. The level and differentiation of incomes of educators in the Russian region. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):36-49. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-36-49.

Введение

Денежные доходы населения определяются суммой всех денежных поступлений населения, которые доступны для текущего потребления и не уменьшают сбережений населения. В структуре доходов в настоящее время более 80 % всех доходов распределяется между двумя источниками: оплатой труда (57,1 %) и социальными выплатами (23,1 %) [3].

Различия в доходах людей, проживающих в разных регионах и муниципальных образованиях, работающих в разных сферах деятельности, имеющих разный статус и категорию, возраст, определяются многими факторами. Вознаграждение за труд с учетом его сложности, профессиональной принадлежности, квалификации, как правило, институционально обосновано. В то же время сохраняется значительная дифференциация доходов населения, которая поляризует общество, разделяет его на бедных и богатых. Вопросы дифференциации доходов населения постоянно находятся в поле зрения ученых, исследователей, специалистов в области трудовых отношений, а проблемы вознаграждения за труд, получения других видов доходов населения актуальны в настоящее время. Это определяется следующими обстоятельствами.

Во-первых, реальной ситуацией в трудовой сфере: низким уровнем доходов одних категорий граждан по сравнению с другими, значительным расслоением населения по доходам.

Во-вторых, необходимостью постоянной фокусировки на приоритетах, целях и адекватных механизмах социальной политики при принятии управленческих решений на государственном и муниципальном уровнях.

В-третьих, необходимостью исследований трудовой сферы, результатом которых является обоснование уровня доходов домохозяйств, достаточных для надлежащего обеспечения уровня жизни.

Учитывая актуальность поставленных вопросов, следует отметить исследования, которые ведутся по различным направлениям, связанным с анализом причин неустойчивых доходов, высоким уровнем бедности части населения регионов; а главное, поиском механизмов достойной оценки труда и обеспечения адекватной заработной платы и в целом доходов населения.

Важнейшими в России являются вопросы о социальной справедливости в отношении распределения доходов населения, уровня благосостояния и поляризации в обществе, бедности в стране [5]. Это системные вопросы, которые необходимо решать на государственном и местном уровнях. Ученые отмечают, что регулирование доходов населения является частью политики любого государства [4]. При этом есть понимание, что ориентир политики доходов должен сопрягаться с экономической устойчивостью домашних хозяйств, с благосостоянием семей с детьми [10]. В методологическом плане ученые справедливо

увязывают вопросы анализа уровня и качества жизни с доходами населения [1].

Исследователи считают важным интерес к проблеме значимости труда и его оценке для общества в разных сферах деятельности. Так, М. С. Токсанбаева отмечает, что значимым, не на словах, а на деле, должен быть труд и в сфере образования, но пока в этом статусе, судя по зарплатным характеристикам, ему отказано [14].

Выявлению причин и последствий дифференциации доходов посвящен ряд исследований отечественных авторов [2; 6; 8; 12; 17]. В частности, важнейшую проблему дифференциации доходов населения ученые рассматривают в отраслевом и территориальном аспектах приложения труда [10; 11; 13–16]. Для оценки уровня доходов населения в публикациях исследуются вопросы об их соотношении с прожиточным минимумом [7; 9].

Имеющийся задел по вопросам уровня и дифференциации доходов населения был использован авторами статьи для своих исследований.

Цель исследования состояла в определении степени дифференциации доходов работников образования региона. Предметом являлись доходы работников образования региона с позиций их дифференциации.

Объект исследования: образовательная сфера региона в разрезе территориальной локализации, видов образовательных учреждений, категорий работников. Полигон: образовательные учреждения Челябинской области (ЧО). Период исследования: IV квартал 2021 г.

Основной метод исследования базировался на социологическом опросе работников образования региона, в процессе которого были получены данные респондентов об их доходах.

Методы и материалы

В данном исследовании использовались следующие критерии дифференциации доходов:

- по отраслевому признаку: сфера образования в разрезе дошкольных образовательных учреждений (ДОУ), общих образовательных учреждений (ООУ), учреждений среднего профессионального образования (СПО);
- по территориальному признаку: крупные города, средние и малые города, сельские поселения;
- по категориям работников образования: административно-управленческий персонал (АУП), педагогический персонал (ПП), учебно-вспомогательный персонал (УВП), обслуживающий персонал (ОП);

– по возрасту работников образования и количеству детей в их семьях.

В исследовании был использован такой инструмент анализа, как социологический опрос. В опросе приняли участие 247 домохозяйств работников образования. Обследование проводилось в г. Челябинске (статус города по численности населения — «крупнейший»), г. Магнитогорске (статус — «крупный»), а также в средних и малых городских поселениях, сельских поселениях.

В качестве доходов фиксировались: заработная плата работников, а также другие имеющиеся доходы: алименты, доходы от предпринимательской деятельности, от собственности, в форме социальных трансфертов (пенсии, пособия и т. п.), материальная помощь от других домашних хозяйств (родителей, детей в виде денежных средств или дорогостоящих подарков (в денежном эквиваленте)).

Была проведена сравнительная оценка доходов работников образования по выбранным критериям, сравнение доходов относительно их среднего значения на территории Челябинской области, а также относительно величины установленного в регионе прожиточного минимума.

Кроме того, было проанализировано финансовое положение домашних хозяйств в 2021 г. на основе субъективной оценки работников образования Челябинской области.

Обработка полученных результатов опроса позволила выявить ряд количественных и качественных характеристик доходов анализируемой категории работников.

Результаты

С использованием предложенных авторами подходов был проведен анализ и дана сравнительная оценка уровня доходов работников образования, выявлена степень их (доходов) дифференциации.

Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области представлены на рис. 1.

Средние доходы в месяц на одного человека домашнего хозяйства работников образования Челябинской области составили 19 023 руб. По категориям территорий Челябинской области наиболее высокие доходы в крупных городах (22 030 руб. в месяц на одного человека, или 115,81 % от средних), среднедушевые доходы в средних и малых городах составили 19 306 руб. на человека в месяц, или 101,5 % от средних, в сельских поселе-



Рис. 1. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г., тыс. руб.

Fig. 1. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021, thousand rubles

Составлено авторами

ниях среднедушевые доходы работников образования составили 15 734 руб. на человека в месяц, или почти 83 % от средних по области.

В разрезе категорий работников наиболее высокие среднедушевые доходы у административно-управленческого персонала (АУП) (130,88 % от средних по работникам образования Челябинской области), далее по уровню — доходы педагогического персонала (ПП) (103,82 % от средних), учебно-вспомогательного персонала (УВП) — 91,47 % и обслуживающего персонала (ОП) — 73,82 % соответственно.

По территориальному признаку среднедушевые доходы домашних хозяйств работников АУП крупных городов составляли 109,40 % от средних по АУП области, в средних и малых городах — 106,72 % и в сельских поселениях — 83,88 % соответственно. Среднедушевые доходы ПП крупных городов составили 120,90 % от средних по ПП области, в средних и малых городах — 96,16 % и в сельских поселениях — 82,94 %, соответственно. Среднедушевые доходы УВП крупных городов составили 122,70 % от средних по УВП области, в средних и малых городах — 103,07 % и в сельских поселениях — 74,23 % соответственно. Среднедушевые доходы ОП крупных городов составили 111,45 % от средних по ОП области, в средних и малых городах — 97,75 % и в сельских поселениях — 90,80 % соответственно. Таким образом, среднедушевые доходы работников образования всех категорий в крупных городах выше, чем в среднем по региону, в средних и малых городах — примерно соответствуют средним, в сельских поселениях — ниже средних по области.

Важной оценочной характеристикой доходов работников образования является их сравнение с прожиточным минимумом и среднедушевыми месячными доходами жителей Челябинской области (табл. 1).

Прожиточный минимум в среднем на одного человека в Челябинской области в 2021 г. составлял 11 430 руб. на человека. Расчет среднедушевых доходов домашних хозяйств в прожиточных минимумах показывает, что данный показатель домашних хозяйств работников образования в среднем составил в IV квартале 2021 г. 1,66 прожиточных минимума. Дифференциация данного показателя по категориям персонала и территориям области составляет от 0,72 прожиточных минимумов у ОП в средних и малых городах до 2,38 прожиточных минимумов у АУП в крупных городах.

Сравнение среднедушевых месячных доходов домашних хозяйств работников образования Челябинской области со среднедушевыми месячными доходами жителей Челябинской области представлено на рис. 2.

Среднедушевые месячные доходы жителей Челябинской области в 2021 г. составили 29 237 руб. Среднедушевые доходы домашних хозяйств работников образования составили чуть меньше 65 % от средних по Челябинской области. Дифференциация данного показателя по категориям персонала и территориям области была от 43,62 % у ОП в сельских поселениях до 93,17 % у АУП в крупных городах. Таким образом, ни у одной категории работников среднедушевые доходы не достигают средних по области.

Таблица 1

Table 1

Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. относительно прожиточного минимума и среднедушевых месячных доходов жителей Челябинской области
Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 relative to the subsistence minimum and average per capita monthly income of residents of the Chelyabinsk region

Параметр	В среднем по категориям работников образования	Категории работников образования			
		АУП	ПП	УВП	ОП
В среднем по Челябинской области					
Среднедушевые месячные доходы работников образования, руб./мес.	19 023	24 898	19 750	17 400	14 044
Величина среднедушевых доходов в прожиточных минимумах*, раз	1,66	2,18	1,73	1,52	1,23
Доля от среднедушевых доходов жителей ЧО**,%	65,06	85,16	67,55	59,51	48,04
В крупных городах Челябинской области					
Среднедушевые месячные доходы работников образования, руб./мес.	22 030	27 239	23 877	21 350	15562
Величина среднедушевых доходов в прожиточных минимумах, раз	1,93	2,38	2,09	1,87	1,37
Доля от среднедушевых доходов жителей ЧО, %	75,35	93,17	81,67	73,03	53,54
В средних и малых городах Челябинской области					
Среднедушевые месячные доходы работников образования, руб./мес.	19 306	26 571	18 991	17 934	13 728
Величина среднедушевых доходов в прожиточных минимумах, раз	1,69	2,32	1,66	1,57	0,72
Доля от среднедушевых доходов жителей ЧО, %	66,03	90,88	64,95	61,34	46,95
В сельских поселениях Челябинской области					
Среднедушевые месячные доходы работников образования, руб./мес.	15 734	20 884	16 381	12 917	12 753
Величина среднедушевых доходов в прожиточных минимумах, раз	1,38	1,83	1,43	1,13	1,12
Доля от среднедушевых доходов жителей ЧО, %	53,81	71,43	56,03	44,18	43,62

* Прожиточный минимум в IV квартале 2021 г. на одного человека в Челябинской области составлял 11 430 руб./мес.

** Среднедушевые месячные доходы жителей Челябинской области в 2021 г. составили 29 237 руб.

Примечание: составлено авторами.

Авторами представлена сводная таблица с информацией о среднедушевых месячных доходах домашних хозяйств работников образования Челябинской области по категориям работников образования и видам территорий. Для сравнения указанных видов доходов приведены данные: а) о доле среднемесячных доходов работников сферы образования данной категории в среднем по Челябинской области от среднемесячных доходов работников сферы образования Челябинской области; б) о доле среднемесячных доходов работников сферы образования данной категории

и вида территории от среднемесячных доходов работников данной категории в среднем по Челябинской области (табл. 2).

По видам образовательных организаций в целом самые высокие среднедушевые доходы зафиксированы у работников среднего профессионального образования (20 529 руб. на 1 человека домашнего хозяйства, или 107,92 % от средних доходов работников образования Челябинской области), на втором месте — у работников общеобразовательных организаций (ООУ) — 18 932 руб., или 99,52 %, и на третьем —

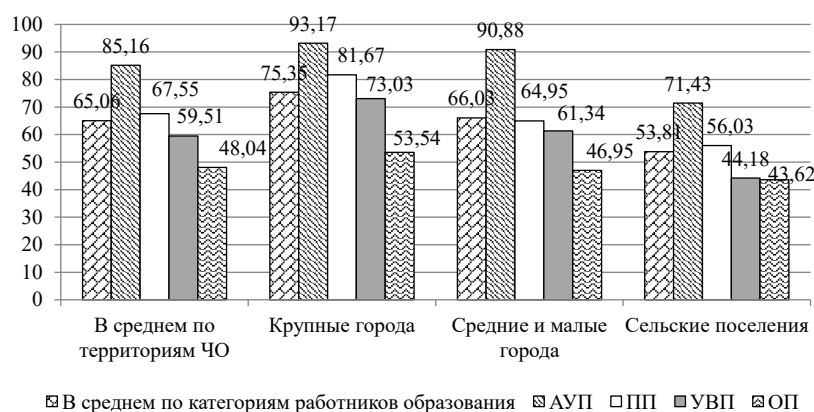


Рис. 2. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. относительно среднедушевых месячных доходов жителей Челябинской области, %

Fig. 2. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 relative to the average per capita monthly income of residents of the Chelyabinsk region, %

Примечание: составлено авторами

Таблица 2

Table 2

Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. по категориям работников образования и видам территорий

Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 by categories of education workers and types of territories

Категория работников	В ЧО		В крупных городах ЧО			В средних и малых городах ЧО			В сельских поселениях ЧО		
	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес	Доля от средних по ЧО, %	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес	Доля от средних по категориям работников, %	Доля от средних по ЧО, %	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес	Доля от средних по категориям работников, %	Доля от средних по ЧО, %	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес	Доля от средних по категориям работников, %	Доля от средних по ЧО, %
ЧО	19 023	100,00	22 030		115,81	19 306		101,49	15 734		82,71
АУП	24 898	130,88	27 239	109,40	143,19	26 571	106,72	139,68	20 884	83,88	109,78
ПП	19 750	103,82	23 877	120,90	125,52	18 991	96,16	99,83	16 381	82,94	86,11
УВП	17 400	91,47	21 350	122,70	112,23	17 934	103,07	94,27	12 917	74,23	67,90
ОП	14 044	73,83	15 652	111,45	82,28	13 728	97,75	72,17	12 753	90,80	67,04
ДОУ	18 738	98,50	20 483	109,31	107,67	19 267	102,82	101,28	13 160	70,23	69,18
АУП	26 379	138,67	23 672	89,74	124,44	29 085	110,26	152,90	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	18 142	95,37	20 085	110,71	105,58	19 911	109,75	104,67	14 429	79,53	75,85
УВП	16 259	85,47	20 451	125,78	107,50	15 885	97,70	83,50	12 441	76,52	65,40
ОП	14 174	74,51	17 723	125,04	93,17	12 187	85,98	64,06	12 611	88,98	66,29
ООУ	18 932	99,52	23 135	122,20	121,62	17 747	93,74	93,29	15 916	84,07	83,67
АУП	23 604	124,08	29 147	123,49	153,22	19 222	81,44	101,05	22 442	95,08	117,97
ПП	22 174	116,56	28 569	128,84	150,18	20 128	90,77	105,81	17 825	80,39	93,70

* Доля среднемесячных доходов работников сферы образования данной категории в среднем по Челябинской области от среднемесячных доходов работников сферы образования Челябинской области (19 023 руб./мес.) всего, %.

** Доля среднемесячных доходов работников сферы образования данной категории и вида территории от среднемесячных доходов работников данной категории в среднем по Челябинской области, %.

Примечание: составлено авторами.

Окончание табл. 2

End of table 2

Категория работников	В ЧО		В крупных городах ЧО			В средних и малых городах ЧО			В сельских поселениях ЧО		
	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес	Доля от средних по ЧО, всего, %*	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес.	Доля от средних по категориям работников, %**	Доля от средних по ЧО, всего, %*	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес.	Доля от средних по категориям работников, %**	Доля от средних по ЧО, всего, %*	Ср. душ. мес. доходы, руб./мес.	Доля от средних по категориям работников, %**	Доля от средних по ЧО, всего, %*
УВП	17 841	93,79	21 242	119,06	111,66	18 890	105,88	99,30	13 392	75,06	70,40
ОП	12 111	63,66	13 581	112,14	71,39	12 747	105,26	67,01	10 004	82,60	52,59
СПО	20 529	107,92	24 744	120,53	130,08	20 904	101,83	109,89	17 286	84,20	90,87
АУП	26 544	139,53	28 899	108,87	151,91	31 406	118,32	165,09	19 327	72,81	101,60
ПП	18 933	99,53	22 976	121,36	120,78	16 933	89,44	89,01	16 889	89,20	88,78
УВП	20 693	108,78	22 358	108,05	117,53	19 027	91,95	100,02	н.д.	н.д.	н.д.
ОП	15 946	83,83	н.д.	н.д.	н.д.	16 250	101,91	85,42	15 642	98,09	82,23

у работников дошкольных образовательных организаций (ДОУ) — 18 738 руб., или 98,5 % от средних доходов работников образования Челябинской области соответственно. Такое же ранжирование наблюдается в основном по всем видам территорий — крупным, средним и малым городам и сельским поселениям. Только в средних и малых городах среднедушевые доходы работников ДОУ составили большую величину, чем в общеобразовательных организациях (за счет больших доходов АУП в ДОУ средних и малых городов).

Абсолютные и относительные показатели доходов домашних хозяйств работников образования по территориям области, в том числе по категориям работников образования, показывают достаточно выраженную зависимость доходов от типа территории области: самые высокие среднедушевые доходы — в крупных городах, ниже — в средних и малых городах, самые низкие — в сельских поселениях. Хотя и в этой за-

висимости есть исключения — среднедушевые доходы АУП ДОУ и АУП СПО средних и малых городов выше аналогичных показателей крупных городов, среднедушевые доходы ОП ДОУ и АУП ООУ сельских поселений выше показателя средних и малых городов.

Сравнение среднедушевых доходов домашних хозяйств педагогических работников и средней заработной платы педагогических работников Челябинской области по видам образовательных организаций приведено в табл. 3.

Средняя заработная плата педагогических работников ДОУ и СПО составляет 191 и 194 % соответственно от среднедушевых доходов домашних хозяйств этих категорий работников. Этот же показатель для педагогических работников ООУ составляет 164 %. Это означает, что в структуре доходов педагогических работников ООУ ниже доля заработной платы по сравнению со структурой доходов педагогических работников ДОУ и СПО.

Таблица 3

Table 3

Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств педагогических работников в IV квартале 2021 г. и средняя заработная плата педагогических работников Челябинской области в 2021 г. по видам образовательных организаций

Average per capita monthly household incomes of teaching staff in the 4th quarter of 2021 and the average salary of teaching staff of the Chelyabinsk region in 2021 by type of educational organizations

Параметр	ДОУ	ООУ	СПО
Средняя заработная плата педагогических работников, руб.*	34 704	36 279	36 785
Среднедушевые доходы домашних хозяйств педагогических работников, руб.	18 142	22 174	18 933
Соотношение средней зарплаты и среднедушевых доходов педагогических работников, раз	1,91	1,64	1,94

* По данным Росстата (Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022 : стат. сб. / Росстат. М., 2022. С. 210).

С учетом возраста среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области по категориям работников представлены на рис. 3.

С учетом возраста среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области по видам образовательных организаций представлены на рис. 4.

Средние показатели среднедушевых доходов по работникам образования показывают зависимость доходов от возраста работников — работники до 35 лет включительно имеют доходы ниже, чем работники возрастом 36 лет и старше. Среднедушевые месячные доходы домашних хо-

зяйств работников в возрасте до 35 лет включительно в среднем по всем работникам образования Челябинской области составляют 17 720 руб. (93 % от средних) и в возрасте от 36 лет и больше — 19 975 руб. на человека (105 % от средних). И такое соотношение доходов—возраст наблюдается по всем видам образовательных организаций в среднем: по ДОУ — 18 299 и 18 912 руб., по ООУ — 20 749 и 19 500 руб., по СПО — 20 281 и 22 798 руб. соответственно. Более высокие среднедушевые доходы работников в возрасте 36 лет и старше, как правило, связаны с тем, что это работники более высоких квалификационных категорий с большей заработной платой, некоторые

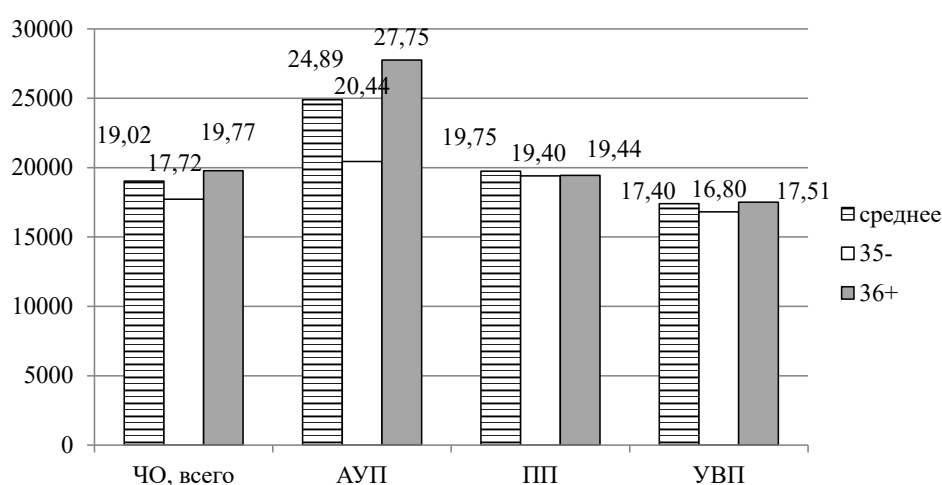


Рис. 3. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. по возрасту работников образования по категориям работников, тыс. руб.

Fig. 3. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 by age of education workers by categories of workers, thousand rubles

Примечание: составлено авторами

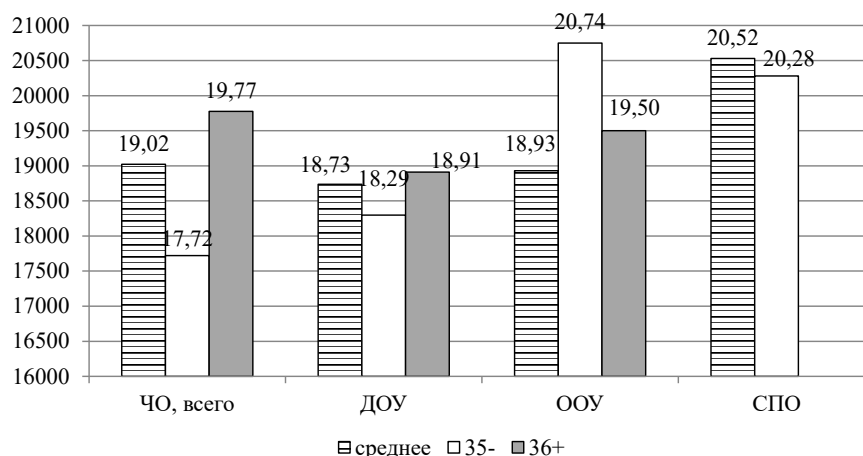


Рис. 4. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. по возрасту работников образования по видам образовательных организаций, тыс. руб.

Fig.4. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 by age of educators by types of educational organizations, thousand rubles

Примечание: составлено авторами

из них помимо заработной платы получают пенсии. Работники образования без иждивенцев, получающие пенсии, имеют самые высокие среднедушевые доходы.

С учетом количества детей в семье среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области по категориям работников представлены на рис. 5.

С учетом количества детей в семье среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области по видам образовательных организаций представлены на рис. 6.

Почти по всем категориям персонала и видам образовательных учреждений семьи с двумя детьми имеют меньшие доходы на одного человека домашнего хозяйства, чем семьи с од-

ним ребенком и чем средние доходы на одного человека (по всем категориям семей). В среднем по всем работникам образования среднедушевые доходы работников с одним ребенком составляют 18 477 руб./чел. в месяц (97 % от средних), а с двумя детьми составляют 15 341 руб./чел. в месяц (80,6 % от средних доходов работников образования и 83 % от среднедушевых доходов семей с одним ребенком). Меньшие среднедушевые доходы семей с двумя детьми объективно связаны с тем, что доходы семьи делятся на большее количество человек.

Уровень дифференциации среднедушевых доходов семей в среднем по работникам образования составляет 8,1 раза (минимальные — 6 827 руб., максимальные — 55 519 руб.). Коэффициент дифференциации минимальных и макси-

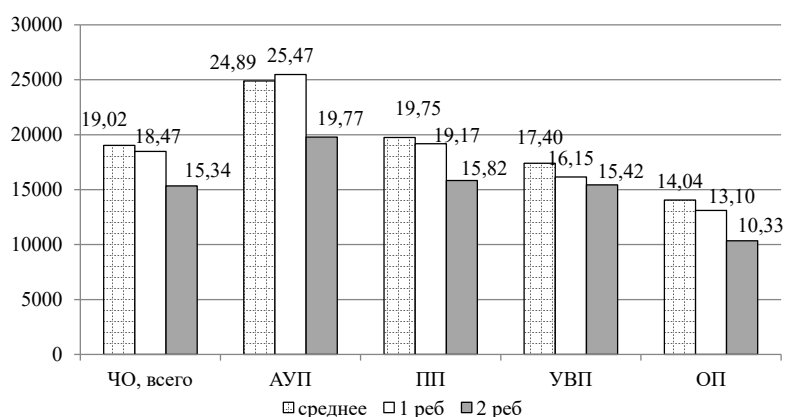


Рис. 5. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. по количеству детей по категориям работников, тыс. руб.
Fig. 5. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 by the number of children by categories of employees, thousand rubles

Примечание: составлено авторами

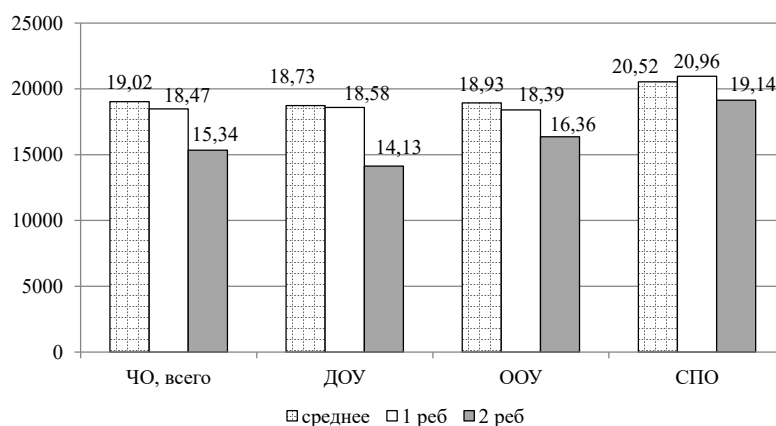


Рис. 6. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников образования Челябинской области в IV квартале 2021 г. по количеству детей по видам образовательных организаций, тыс. руб.
Fig. 6. Average per capita monthly income of households of educators in the Chelyabinsk region in the 4th quarter of 2021 by the number of children by types of educational organizations, thousand rubles

Примечание: составлено авторами

мальных среднедушевых доходов по категориям персонала находится в пределах от 1 (ОП, СПО) до 4,9 (ПП общеобразовательных организаций).

Интерес представляют результаты опроса респондентов, которые дали оценку своего финансового положения по предложенным критериям возможного потребления (табл. 3).

В табл. 3 представлены данные, которые позволили соотнести критерии возможного объема потребления с уровнем финансового положения

работников. Так, критерий «доходов не хватает даже на еду» был определен как уровень нищеты; критерий «на еду денег хватает, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно» — уровень бедности; критерий «денег хватает на еду и одежду, но не можем себе позволить покупать необходимые товары длительного пользования (телевизор, холодильник и т. п.)» — уровень физиологического минимума; критерий «можем себе позволить покупать

Таблица 3

Table 3

Оценка работниками образования Челябинской области финансового положения своих домашних хозяйств в 2021 г. (доля от числа респондентов по каждой категории, %)

Evaluation by educators of the Chelyabinsk region of the financial situation of their households in 2021 (share of the number of respondents in each category, %)

Категории работников образования	Доходов не хватает даже на еду	На еду денег хватает, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно	Денег хватает на еду и одежду, но не можем себе позволить покупать необходимые товары длительного пользования (телевизор, холодильник и т. п.)	Можем себе позволить покупать еду, одежду, необходимые товары длительного пользования, но не хватает денег на покупку нового автомобиля, квартиры, дачи	Средств достаточно, чтобы купить все, что считаем нужным
ДОУ¹	2	30	43	25	0
АУП ²	0	31	35	34	0
ПП ²	4	27	46	23	0
УВП ²	0	0	67	33	0
ОП ²	4	60	26	10	0
ООУ¹	1	20	48	31	0
АУП ²	0	0	40	60	0
ПП ²	0	21	42	37	0
УВП ²	0	25	51	24	0
ОП ²	4	33	59	4	0
СПО¹	0	28	62	10	0
АУП ²	0	16	67	17	0
ПП ²	0	43	44	13	0
УВП ²	0	0	89	11	0
ОП ²	0	50	50	0	0
ИТОГО⁴	1	26	50	23	0
АУП ³	0	15	46	39	0
ПП ³	1	31	44	24	0
УВП ³	0	8	69	23	0
ОП ³	4	48	41	7	0

Примечание: составлено авторами.

Расчеты доли работников по критериям возможного потребления сделаны:

¹ по всем работникам образовательных учреждений по уровням образования;

² по каждой категории работников образовательных учреждений по уровням образования;

³ по каждой категории работников образования по всем образовательным учреждениям;

⁴ по работникам образования всех категорий и образовательных учреждений.

еду, одежду, необходимые товары длительно-го пользования, но не хватает денег на покупку нового автомобиля, квартиры, дачи» — уровень нормального благосостояния; критерий «средств достаточно, чтобы купить всё, что считаем нужным» — уровень высокого благосостояния.

В среднем по Челябинской области большая часть респондентов оценивает свое финансовое положение на уровне физиологического минимума. Такую оценку своего финансового положения в среднем дали 50 % опрошенных. Примерно по четверти респондентов считают, что уровень их доходов соответствует уровню бедности (26 % опрошенных) и уровню нормального благосостояния (23 %).

Обслуживающий персонал оценивает свое финансовое положение ниже среднего уровня — большинство характеризует свое положение на уровне бедности. Такую оценку своего финансового положения в среднем по области дали 48 % респондентов из числа обслуживающего персонала.

Наиболее благополучно оценивает свое финансовое положение работники из числа АУП — среди них наиболее высокая доля респондентов, которые считают, что их доходы соответствуют уровню нормального благосостояния — 39 %.

Заключение

Проведенное исследование на основе данных опроса работников образовательных учреждений региона в сочетании с официальными данными статистики позволило подвести итоги и сделать ряд выводов.

1. Было выявлено, что по территориальному признаку в Челябинской области наиболее высокие доходы имелись в крупных городах, далее (по убыванию) следовали среднедушевые доходы в средних и малых городах, в сельских поселениях.

2. По категориям работников наиболее высокие среднедушевые доходы у административно-управленческого персонала (АУП), далее (по убыванию) — доходы педагогического персонала (ПП), учебно-вспомогательного персонала (УВП), обслуживающего персонала (ОП).

3. Расчет среднедушевых доходов домашних хозяйств в прожиточных минимумах показал, что данный показатель домашних хозяйств работников образования в IV квартале 2021 г. в среднем превысил прожиточный минимум в 1,66 раза. Дифференциация данного показателя по категориям персонала и территориям области

составляет от 0,72 прожиточного минимума у обслуживающего персонала средних и малых городов до 2,38 прожиточного минимума у административно-управленческого персонала крупных городов.

4. Среднедушевые доходы домашних хозяйств работников образования составили чуть меньше 65 % от средних доходов по Челябинской области. Дифференциация данного показателя по категориям работников и территориям области составила от 43,62 % у обслуживающего персонала сельских поселений до 93,17 % у административно-управленческого персонала крупных городов. Таким образом, ни у одной категории работников среднедушевые доходы не достигают средних по области. Наиболее сложная ситуация у обслуживающего персонала в образовании — их среднедушевые доходы не превышают 51 % от уровня средних доходов по Челябинской области.

5. По видам образовательных организаций ситуация следующая: в целом самые высокие среднедушевые доходы у работников среднего профессионального образования (20 529 руб. на одного человека домашнего хозяйства, или 107,92 % от средних доходов работников образования Челябинской области), доходы работников общеобразовательных организаций составили 18 932 руб., или 99,52 %, доходы работников дошкольных образовательных организаций — 18 738 руб., или 98,5 % от средних доходов работников образования Челябинской области соответственно.

6. Была показана зависимость уровня доходов работников образования от их возраста: работники до 35 лет включительно имели доходы ниже, чем работники в возрасте 36 лет и старше. Среднедушевые месячные доходы домашних хозяйств работников в возрасте до 35 лет включительно в среднем по всем работникам образования Челябинской области составили 17 720 руб. (93 % от средних) и в возрасте от 36 лет и больше — 19 975 руб. на человека (105 % от средних). И такое соотношение доходов—возраст наблюдается по всем видам образовательных организаций в среднем: по ДОУ — 18 299 и 18 912 руб., по ОО — 20 749 и 19 500 руб., по СПО — 20 281 и 22 798 руб. соответственно. Более высокие среднедушевые доходы работников в возрасте 36 лет и старше, как правило, связаны с тем, что это работники более высоких квалификационных категорий с большей заработной платой, некоторые из них помимо заработной платы получают пенсии. Работники образования без иждивенцев, по-

лучающие пенсии, имеют самые высокие среднедушевые доходы.

7. Было выявлено, что практически по всем категориям персонала и видам образовательных учреждений семьи с двумя детьми имеют меньшие доходы на одного человека домашнего хозяйства, чем семьи с одним ребенком и чем средние доходы на одного человека (по всем категориям семей).

8. Было установлено, что размах дифференциации среднедушевых доходов семей в среднем по работникам образования составляет 8,1 раза (минимальные — 6 827 руб., максимальные — 55 519 руб.). Коэффициент дифференциации минимальных и максимальных среднедушевых доходов по категориям персонала находится в пределах от 1 (обслуживающий персонал среднего профессионального образования) до 4,9 (педагогический персонал общеобразовательных организаций).

9. Оценка респондентами своего финансового положения показала, что большинство опрошенных (50 %) считают, что их финансовое положение соответствует уровню физиологического минимума. Примерно по четверти респондентов считают, что уровень их доходов соответствует уровню бедности (26 % опрошенных) и уров-

ню нормального благосостояния (23 %). В целом по категориям работников образования наблюдается зависимость, что группы работников с большими доходами оценивают свое финансовое положение как более благополучное, чем группы работников с меньшими доходами. Наиболее благоприятно оценивают свое финансовое положение работники административно-управленческого персонала. Среди них наиболее высокая доля респондентов, которые считают, что их доходы соответствуют уровню нормального благосостояния — 39 %. Обслуживающий персонал оценил свое финансовое положение ниже среднего уровня — большинство оценивает свое положение на уровне бедности. Такую оценку своего финансового положения в среднем по области дали 48 % респондентов из числа обслуживающего персонала.

Дальнейшие намерения авторов связаны с исследованиями (на основе опроса) доходов медицинских работников, что позволит более полно оценивать ситуацию по благосостоянию в социальной сфере региона и принимать соответствующие управленческие решения по улучшению качества жизни работников этой сферы.

Список источников

1. Бобков В. Н. Методологический подход Всероссийского центра уровня жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 26–36.
2. Бойко А. П., Бойко Л. А. Основные проблемы дифференциации доходов населения в современной России // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 3.
3. Бородина Т. В., Гугнина Е. В. Анализ структуры и динамики доходов населения России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12-3. С. 478–485.
4. Бунтовская Л. Л., Бунтовский С. Ю., Стрельченко Д. И. Государственное регулирование социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Академии знаний. 2019. № 2 (31). С. 48–56.
5. Глазьев С. Ю. Благосостояние и справедливость: как победить бедность в богатой стране. М. : Б.С.Г.-Пресс, 2003.
6. Гракович С. А. Проблема дифференциации доходов населения Российской Федерации и пути её решения // Молодой ученый. 2021. № 25 (367). С. 152–156.
7. Комар О. Н. Методологические проблемы расчета прожиточного минимума // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (38). С. 130–133.
8. Майданевич Ю. П., Атрощенко Е. И. Дифференциация заработной платы в России: причины и последствия // Евразийский союз ученых. 2015. № 6-1 (15). С. 95–98.
9. Мигранова Л. А., Попова Р. И. Влияние МРОТ на уровень и дифференциацию заработной платы в 2019 г. // Уровень жизни населения регионов России. 2019. № 4. С. 21–35.
10. Ржаницына Л. С. Стандарт экономической устойчивости семьи с детьми — новый ориентир политики доходов // Народонаселение. 2019. Т. 22, № 1. С. 121–129.
11. Старокожева В. П., Агарычева А. В., Прошин И. А. Зарплатное неравенство: дифференциация уровней заработной платы в регионах и отраслях России // Экономика труда. 2022. № 2. С. 463–484.
12. Стукаленко Е. А. Дифференциация доходов населения: причины и последствия // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 183–187.

13. Суринов А. Е., Луппов А. Б. Дифференциация доходов населения и стоимость жизни на субрегиональном уровне. Оценки для России // Экономический журнал ВШЭ. 2022. № 4. С. 552–578.
14. Токсанбаева М. С. Дифференциация заработной платы в отраслях с высоким уровнем занятости квалифицированным трудом // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-3. С. 98–104.
15. Токсанбаева М. С. Сегментированный рынок труда: отраслевая структура и масштабы занятости // Экономическая наука современной России. 2016. № 1. С. 76–88.
16. Федорова Л. Н. Факторы дифференциации заработной платы отдельных категорий работников в российской экономике // Вестник НГУЭУ. 2016. № 4. С. 56–66.
17. Шарин В. И. Проблемы избыточной дифференциации доходов населения в России // Journal of new economy. 2014. № 1 (51). С. 38–42.

References

1. Bobkov VN. Methodological approach of the All-Russian center of living standards to the study and assessment of the quality and standard of living of the population. *Vestnik VGU. Seriya: Ekonomika i upravlenie* = *Vestnik VGU. Series: Economics and Management*. 2009;(2):26-36. (In Russ.).
2. Boyko AP, Boyko LA. The main problems of differentiation of incomes of the population in modern Russia. *Gumanitarnye nauchnye issledovaniya* = *Humanitarian scientific research*. 2017;(3). (In Russ.).
3. Borodina TV, Gugnina EV. Analysis of the structure and dynamics of incomes of the population of Russia. *Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava* = *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2020;(12-3):478-485. (In Russ.).
4. Buntovskaya LL, Buntovsky SYu, Strelchenko DI. State regulation of social and labor relations in the Russian Federation. *Vestnik Akademii znaniy* = *Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2019;(2):48-56. (In Russ.).
5. Glazyev SYu. Welfare and justice: how to overcome poverty in a rich country. Moscow; 2003. (In Russ.).
6. Grakovich SA. The problem of differentiation of incomes of the population of the Russian Federation and ways to solve it. *Molodoj uchenyj* = *Young scientist*. 2021;(25):152-156. (In Russ.).
7. Komar ON. Methodological problems of calculating the subsistence minimum. *Vestnik Kaliningradskogo filiala Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii* = *Bulletin of the Kaliningrad branch of the St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*. 2014;(4):130-133. (In Russ.).
8. Maidanovich YuP, Atroshchenko EI. Wage differentiation in Russia: causes and consequences. *Evrasijskij Soyuz Uchenyh* = *Eurasian Union of Scientists*. 2015;(6-1):95-98. (In Russ.).
9. Migranova LA, Popova RI. Influence of the minimum wage on the level and differentiation of wages in 2019. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii* = *Standard of living of the population of regions of Russia*. 2019;(4):21-35. (In Russ.).
10. Rzhantsynsya LS. The standard of economic sustainability of a family with children — a new benchmark for income policy. *Narodonaselenie* = *Population*. 2019;22(1):121-129. (In Russ.).
11. Starokozheva VP, Agarycheva AV, Proshin IA. Wage inequality: differentiation of wage levels in the regions and industries of Russia. *Ekonomika truda* = *Labor Economics*. 2022;(2):463-484. (In Russ.).
12. Stukalenko EA. Differentiation of incomes of the population: causes and consequences. *Vestnik OmGU. Seriya: Ekonomika* = *Vestnik OmGU. Series: Economy*. 2014;(1):183-187. (In Russ.).
13. Surinov AE, Luppov AB. Differentiation of incomes of the population and the cost of living at the subregional level. Estimates for Russia. *Ekonomicheskij zhurnal VSHE* = *HSE Economic Journal*. 2022;(4):552-578. (In Russ.).
14. Toksanbayeva MS. Differentiation of wages in industries with a high level of employment with skilled labor. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika* = *Economics and business: theory and practice*. 2020;(4-3):98-104. (In Russ.).
15. Toksanbaeva MS. Segmented labor market: sectoral structure and scale of employment. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii* = *Economic science of modern Russia*. 2016;(1):76-88. (In Russ.).
16. Fedorova LN Factors of differentiation of wages of certain categories of workers in the Russian economy. *Vestnik NGUEU* = *Vestnik NSUEU*. 2016;(4):56-66. (In Russ.).
17. Sharin VI. Problems of excessive differentiation of incomes of the population in Russia. *Journal of new economy*. 2014;1(51):38-42. (In Russ.).

Информация об авторах

О. В. Артемова — доктор экономических наук, профессор, директор Челябинского филиала Института экономики УрО РАН.

И. Ю. Нестеренко — кандидат экономических наук, доцент, директор Уральского социально-экономического института (филиала) Академии труда и социальных отношений; старший научный сотрудник Челябинского филиала Института экономики УрО РАН.

Information about the authors

O. V. Artemova — Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of the Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences.

I. Y. Nesterenko — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Director of the Ural Socio-Economic Institute (branch) of the Academy of Labor and Social Relations; senior researcher of the Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences.

Статья поступила в редакцию 09.06.2023; одобрена после рецензирования 29.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 09.06.2023; approved after reviewing 29.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 330.362(73)

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-50-62

ФАКТОР ЭТНОКУЛЬТУРНОГО РАЗНООБРАЗИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ США

Валерий Николаевич Минат

Рязанский государственный агротехнологический университет имени П. А. Костычева, Рязань, Россия, minat.valera@yandex.ru, ORCID 0000-0002-8787-4274

Аннотация. Региональное развитие одной из крупнейших федераций мира — Соединенных Штатов Америки, отличающихся чрезвычайным многообразием населения и человеческого потенциала различных территорий и неравномерным развитием экономики, — исторически испытывает влияние фактора этнокультурного разнообразия. В последние десятилетия американский федерализм характеризуется качественно «новой» тенденцией, связанной с регионализацией социальных и экономических отношений в разрезе региональных систем. На основе теоретико-методологического обзора существующих исследований по проблеме взаимосвязи экономического развития, этнодемографической неоднородности и культурной эволюции в США, с использованием необходимого эконометрического методического обеспечения, проведено построение как теоретической, так и ряда эмпирических регрессионных моделей. Спецификация и анализ результатов моделирования позволили выдвинуть и обоснованно подтвердить гипотезы, отражающие дифференциацию фактора этнокультурного разнообразия в региональном развитии США в зависимости от взаимного влияния сопутствующих факторов, повышения роли культурной составляющей и необходимости определения оптимального уровня этнокультурного разнообразия для регионов страны, сохранивших либо постепенно меняющих свой социально-экономический генотип. Установлено, что программное регулирование регионального развития с целью выравнивания доходов населения различных этнических групп, проводимое в рамках государственной региональной политики США, в значительной мере носит селективный характер и в целом является успешным в ретроспективном периоде.

Ключевые слова: США, региональная социально-экономическая система, региональное развитие, фактор этнокультурного разнообразия, государственная региональная политика, социально-экономический генотип территории, этнодемографическая неоднородность, демо-этнокультурная турбулентность, оптимальный уровень этнокультурного разнообразия, федерализм, регионализация

Для цитирования: Минат В. Н. Фактор этнокультурного разнообразия в региональном развитии США // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 50–62. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-50-62.

Original article

FACTOR OF ETHNO-CULTURAL DIVERSITY IN THE REGIONAL DEVELOPMENT OF THE UNITED STATES

Valerij N. Minat

Ryazan State Agrotechnological University named after P. A. Kostychev, Ryazan, Russia, minat.valera@yandex.ru, ORCID 0000-0002-8787-4274

Abstract. The regional development of one of the largest federations in the world — the United States of America, which is distinguished by the extreme diversity of the population and human potential of various territories and the uneven development of the economy — is historically influenced by the factor of ethnocultural diversity. In recent decades, American federalism has been characterized by a qualitatively “new” trend associated with the regionalization of social and economic relations in the context of regional systems. Based on a theoretical and methodological review of existing studies on the relationship between economic development, ethno-demographic heterogeneity and cultural evolution in the United States, using the necessary econometric methodological support, both theoret-

ical and a number of empirical regression models were constructed. The specification and analysis of the modeling results made it possible to put forward and reasonably confirm hypotheses that reflect the differentiation of the factor of ethnocultural diversity in the regional development of the United States depending on the mutual influence of concomitant factors, the increasing role of the cultural component and the need to determine the optimal level of ethnocultural diversity for the regions of the country that have retained or are gradually changing their socio-economic genotype. It has been established that the program regulation of regional development in order to equalize the incomes of the population of various ethnic groups, carried out within the framework of the state regional policy of the United States, is largely selective in nature and is generally successful in the retrospective period.

Keywords: USA, regional socio-economic system, regional development, factor of ethno-cultural diversity, state regional policy, socio-economic genotype of the territory, ethno-demographic heterogeneity, demoethnocultural turbulence, optimal level of ethno-cultural diversity, federalism, regionalization

For citation: Minat VN. Factor of ethno-cultural diversity in the regional development of the United States. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):50-62. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-50-62.

Введение

Результаты многочисленных исследований последнего времени позволяют утверждать, что этническое и культурное разнообразие населения постепенно становится всё более значимой детерминантой социально-экономического развития существенных по площади, населению и экономике стран современного мира¹. Автор берет на себя смелость, с опорой на работы как западных [7; 10], так и отечественных [13] ученых, гипотетически рассуждать о наличии целостного фактора этнокультурного разнообразия (ФЭКР)², дифференцированного в пространстве-времени по «силе» (количество), характеру (качество) и направлению (положительное или отрицательное) своего влияния на экономические и социальные процессы общественного развития.

Соединенные Штаты Америки (США) представляются страной, отличающейся «...традициями социокультурного регионализма, который ярко отражен в обильной литературе и статистике» [18, с. 6]. Используя системный подход, оценить дифференциацию фактора этнокультурного разнообразия в пространственно-временном континууме Соединенных Штатов представляется целесообразным в разрезе изменений его влияния на региональное развитие Американской федерации. Под региональным развитием понима-

ется направленное федеральной и региональной властью, приоритетно работающей в интересах бизнеса, проектное (реализуемое посредством целевых программ) функционирование конкретной региональной социально-экономической системы (РСЭС). Исследователи четко указывают на различие приоритетов в целеполагании и программировании регионального развития — как для разных стран [12], так и селективном (избирательном) характере применения инструментов указанного развития и управления для конкретных иерархических региональных систем в США (штатов, субрегионов, урбанизированных территорий, графств, муниципалитетов) [16; 21].

Целью настоящего исследования является выявление и обоснование роли фактора этнокультурного разнообразия в региональном развитии США.

Диалектическая взаимосвязь систем, развития и разнообразия в координатах «пространство-время» для этнокультурного влияния в США последних четырех десятилетий может быть представлена при помощи моделирования — как теоретического, так и эконометрического, позволяющего при помощи эмпирических результатов проверить гипотетические построения.

Теоретический обзор и выдвижение гипотез

На основе изучения научных работ автором предпринята попытка отразить в рамках теоретической модели (рисунок) совокупность взаимосвязей и взаимозависимостей, объясняющую влияние ФЭКР на определенные параметры и сферы регионального развития США, испытывающего также воздействие ряда системных свойств и эффектов, характерных для открытых сложных РСЭС.

В представленной теоретической модели экономический фактор выступает базовым, основополагающим для дифференциации всех остальных

¹ В зависимости от выбранного объекта и конкретного предмета исследования, различным аспектам проблемы влияния этнокультурного разнообразия на социально-экономическое развитие посвящены научные работы западных (в частности, [4; 10]) и российских (например, [20]) ученых.

² Функционально указанный фактор «наполнен» реальной количественной (как правило, индексной) оценкой расовой (энтропизация), этнической (фракционализация и поляризация) и культурной (учет лингвистической и культурной дистанции между этносами) неоднородности населения некой целостной территории.

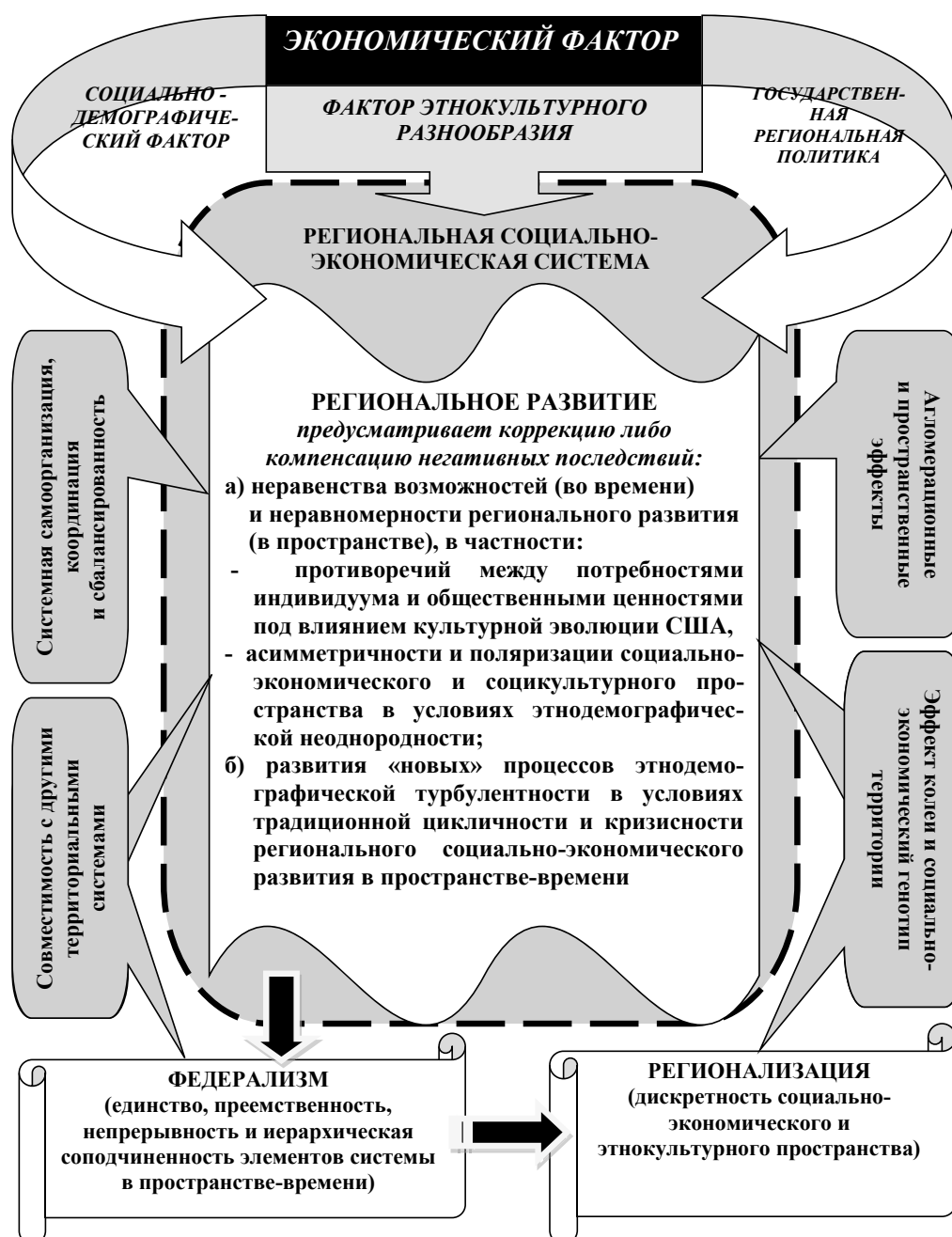


Рис. 1. Теоретическая модель, отражающая влияние фактора этнокультурного разнообразия на региональное развитие США

Fig. 1. Theoretical model reflecting the influence of the factor of ethno-cultural diversity on the regional development of the United States

Источник: составлено автором на основе публикаций, используемых в настоящем разделе.

факторов, определяющих региональное развитие в рамках РСЭС. Наряду с экономическим фактором, несомненно, важное влияние на региональное развитие имеет социально-демографический фактор (СДФ), включающий процесс и результат естественного и механического (миграционного) движения населения. В региональном разрезе действие указанного фактора выявляется посредством регионального естественного и миграционного прироста населения и региональной

плотности населения. При этом принадлежность индивидуума (учитывая личностные характеристики) к разным исторически сложившимся районам США, обладающим специфическим *социально-экономическим генотипом территории* (СЭГТ)¹, а также его статус — постоянного жи-

¹Как известно, наличие у каждой территории своего социально-экономического генотипа, обеспечивающего передачу ценностей и опыта РСЭС в рамках регионального хозяйствования и жизнедеятель-

теля США либо мигранта, допущенного в страну (“*admitted*”)¹, в значительной мере характеризуют человеческий потенциал и человеческий капитал этой территории. Таким образом, качество трудовых ресурсов (фактора труда) в системе экономических отношений, влияющее на динамику производительности труда, дифференцируется как на уровне регионов, так и отдельных штатов, а тем более в системе урбанизированных территорий [15]. Результаты указывают на «генотипически» обусловленные социально-экономические различия регионального развития, испытывающие разнонаправленное влияние поляризованных либо фракционализированных в этническом и культурном плане социумов на характер и темпы хозяйственной деятельности².

ности населения, позволяет эффективно использовать инструменты ГРП, учитывая разнообразие объектов, сред и процессов, качественно и количественно характеризующих его территорию в пространстве-времени.

¹ Законодательство США определяет статус американского гражданина в зависимости от целого ряда условий проживания на территории страны (рожден внутри страны, в какой местности, в семье эмигрантов и в каком поколении, либо за ее пределами, в какой стране мира).

² Так, по результатам «территориального среза» динамики производительности труда в несельскохозяйственном секторе экономики США за период 2007–2018 гг., предпринятого специалистом Бюро трудовой статистики США Ш. Спрэггом, среди макрорегионов страны наибольший рост наблюдается на Западе, затем следуют Юг, Северо-Восток и Средний Запад. Однако «в разрезе отдельных штатов ... наряду с высоким общим ростом производительности труда, западная часть Соединенных Штатов имела также наибольшие эксцессы как в верхней, так и в нижней группе (каждая — по шесть штатов). Четыре из самых лучших шести показателей приходятся на Вашингтон, Калифорнию, Орегон и Колорадо, которые поддерживали общий рост на западе и уравнивали более чем низкий рост в Аризоне и на Аляске, а также падение в Вайоминге» [19, с. 33–34]. Среди штатов-лидеров, входящих в трансграничные регионы США, только высокоразвитая (ведущее значение по ВРП и численности населения в стране) Калифорния территориально относится одновременно к: 1) мексикано-американскому (юго-западному) трансграничью, где доля латиносов (хиспаников) доходит до половины населения (ТГР «Южная Калифорния») и 2) внутреннему региону «Северная Калифорния», где этнокультурный состав населения фракционализирован, но не поляризован. Два из остальных отмеченных штатов (Вашингтон и Орегон, опять-таки с частью Калифорнии) включены (полностью либо

Помимо системности, важнейшей категорией, применяемой в настоящем исследовании, выступает «развитие» (любой жизненный или хозяйственный процесс, детерминированный интересом человека или группы людей), причем развитие региональное, имеющее проектный/программный характер, воплощенный на практике посредством инструментария *государственной региональной политики* (ГРП). Исходя из теории равных возможностей, в задачи регионального развития РСЭС входит сглаживание последствий рыночного хозяйствования и либерально регулируемых социальных отношений, по крайней мере, по двум основным направлениям [2; 17], представленным в центральном блоке рисунка.

Составляющая материалистическую сущность совокупного влияния ФЭКР и СДФ на РСЭС *этнодемографическая неоднородность* (ЭДН) и *культурная эволюция* (КЭ) «американского типа» (выраженная в смене концепции «плавильного котла» на концепцию «салатной чаши») способствуют «разрастанию» неравенства и неравномерности в пространстве-времени по следующим двум направлениям.

1. Усиление противоречий в региональных сообществах, состоящих из различных «смесей» этнических, демографических и культурных взаимоотношений и ценностей³, между индивидуальными потребностями и общественными ценностями, наиболее ярко показавшее себя как в период борьбы с последствиями пандемии COVID-19 [9], так и в условиях постпандемийной так называемой «гигэномики» (*gig economy*)⁴.

частично) в ТГР «Каскадия», связывающий притихоокеанский северо-запад США с Канадой, где доминирует «белое европейское по происхождению» население, свободно перемещающееся между указанными странами с использованием единой развитой инфраструктуры.

³ Автором получены эмпирические результаты, позволившие обосновать выделение как минимум шести типологических групп штатов США в зависимости от уровня экзистенциальной безопасности и демократических ценностей под влиянием этнодемографического фактора. Между группами выявлены и обоснованы качественные динамические пространственно-временные различия по отношению к удовлетворенности жизнью (субъективный показатель «уровня счастья»), негативного отношения к неравенству и усиления ксенофобских настроений в региональных социумах [14].

⁴ Американские ученые отмечают, что пандемия и вызванная ею удаленная или дистанционная работа способствовала развитию самозанятости, которая расширила как межличностную,

2. Ускоренное развитие асимметричности и поляризации социально-экономического и социокультурного пространства под влиянием этнокультурных сдвигов в подавляющем большинстве регионов США, испытывающих неоднородное, часто разнонаправленное влияние ЭДН по разным аспектам регионального развития¹.

Более того, влияние ФЭКР на рубеже столетий приняло иной характер, революционный (качественный скачок) по форме своего влияния на региональное развитие РСЭС [8]. Этот качественный переход выразился в формировании «новых» процессов в общественной эволюции, связанных с вхождением в период *демо-этнокультурной турбулентности* (ДЭКТ)², прерывающий линейное развитие американской нации второй половины XX в. к традиционным демократическим ценностям [10; 14].

На основе представленного теоретического моделирования выдвигаются три гипотезы, которые могут быть подтверждены либо опровергнуты

так и пространственную разобщенность экономических и социальных отношений в рамках Американской федерации. Занятость стала зависеть не от компаний и государства, а от ответственности индивидуума за характер и результат своей деятельности [3]. В этом случае для человека, проживающего в рамках социума конкретного региона США, остаются только те гарантии личностного роста и регионального развития, которые предоставляются посредством РЭП.

¹ Явление поляризации пространства больших по площади, разнообразных по этническому составу населения и культур стран мира (России, Китая, Бразилии, США и др.) является областью исследования значительного количества отечественных и зарубежных специалистов. Ими отмечается общая тенденция на развитие указанного явления под воздействием ФЭКР, усиливающего контрасты между регионами и районами изучаемых стран по разным направлениям (линиям, осям) развития в пространстве-времени: «север—юг», «запад—восток», «центр—периферия», «этническое большинство — этническое меньшинство», «новый район — староосвоенный район», «трансграничный регион — пограничная территория — регион преимущественно внутривосточного развития» и т. д.

² Отмеченная турбулентность представляет собой объективный процесс беспорядочно направленного естественного и механического движения населения, этнического перемешивания, культурного обособления в рамках локализованных социальных и территориальных особенностей развития. Он в той или иной степени характеризует народонаселенческий и культурный контекст социальной эволюции США все последние 40 лет.

эмпирическим путем при изучении воздействия ФЭКР на региональное развитие США за длительный период времени.

Первая. Дифференциация ФЭКР в региональном развитии США в значительной мере зависит от силы, направленности и характера воздействия иных факторов (экономического фактора, СДФ) и региональных сил (ГРП) в тех регионах страны, где проявляется возрастающая роль американского регулирующего федерализма либо даже регионализма, опирающихся на СЭГТ.

Вторая. Увеличение влияния на региональное развитие США культурной составляющей в рамках ФЭКР (в сравнении с ЭДН) наблюдается в тех регионах страны, где исторически сложившийся СЭГТ «мутирует» и «размывается», характеризуясь в качестве ДЭКТ (выбывается из «колеи традиционного развития») под нарастающим влиянием нерегиональных/трансрегиональных «сил» (миграции, урбанизации, мультикультурализма, глобализации).

Третья. Различия по силе воздействия, характера и направленности влияния ФЭКР (каждой из его составляющих) на региональное развитие США дают возможность эмпирического выявления некоего *оптимального уровня этнокультурного разнообразия* (ОУЭКР) для функционирования РСЭС, присущего разным группам регионов страны, учитываемого целевыми программами в рамках осуществления ГРП селективного типа.

Материалы, методы и модели

В соответствии с формулировкой выдвинутых выше гипотез автором сформирована методическая база настоящего исследования. Обзор западноевропейской [4; 6], американской [1; 5] и российской [20] научной литературы, посвященной описанию и применению статистико-экономических приемов и эконометрических моделей, используемых для оценки проблем неравенства региональных систем соответствующих стран и воздействия ГРП на их развитие, позволяет сформировать методический инструментарий для оценки дифференциации ФЭКР в региональном развитии США.

В частности, для оценки неравенства возможностей, испытывающего воздействие ФЭКР в плане культурной составляющей, используется модель № 1 вида короткой регрессии (1), которая описывается формулой (2)

$$\ln(y_i) = C_i \times \varphi + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где y_i — достижения i -го индивида (декларируемый трудовой доход), самоидентифицируемого согласно переписи населения соответствующего десятилетия¹⁾ с той или иной этнической группой/подгруппой;

C_i — вектор значений ФЭКР, включающий этнические группы/подгруппы²⁾ и культурные ха-

¹⁾ Перепись населения проходит в США каждые десять лет.

²⁾ В соответствии с нормативами Бюро переписей США (*U. S. Census Bureau*) учитываются данные о семи этнорасовых группах и общностях, к которым население США относит себя в ходе переписей (субъективно, на основе самоидентификации по более чем 200 вариантам ответов о расово-этнической принадлежности): 1) категория «белые» состоит из жителей европейского происхождения, выходцев со Среднего Востока и Северной Африки; в нее включаются все респонденты, отметившие в переписи «белый» или такие категории, как «ирландец, немец, итальянец, ливанец, араб, поляк, выходец с Ближнего Востока»; 2) «черные или афроамериканцы» — люди, регион происхождения которых — Африка южнее Сахары, относящие себя к «одной из черных расовых групп Африки». Сюда включаются респонденты, выбравшие одноименную категорию или указавшие «афроамериканец, кениец, нигериец, гаитянин»; 3) «американские индейцы или коренные народы Аляски» — люди, ведущие происхождение от коренных народов Северной или Южной Америки (включая Центральную Америку), и те, кто поддерживает племенные связи или принадлежность к общине. Примеры ответов, включаемых в данную группу: «американский индеец», с указанием названия племени или без него; возможны такие варианты, как «канадский индеец», «франко-американский индеец», «испано-американский индеец» (*French American Indian, Spanish American Indian*). Категория «коренной житель Аляски» подразумевала такие ответы, как «эскимос, алеут, индеец Аляски» или местные этнонимы (например, «инуиат, юпик»), а также названия поселений коренных народов на Аляске; 4) «азиаты» — крайне широкая категория, в основе которой лежит не только расовое деление, но и регион происхождения. Сюда включают выходцев с Дальнего Востока, из Юго-Восточной Азии, стран Индокитая и других частей Азии. Подгруппы: «индийцы», «китайцы», «филиппинцы», «корейцы», «японцы», «вьетнамцы», «камбоджийцы», «хмонг», «лаосцы», «тайцы», «прочие азиаты». Каждый подраздел расшифровывается включаемыми в него народами (например, дравиды, тайваньцы, сиамцы и др.); 5) «коренные жители Гавайев или других тихоокеанских островов». Категория учитывает народы Гавайев, Самоа, Гуама и других островов Тихого океана (например, фиджийцы, полинезийцы, микронезийцы и др.); сюда включаются и те, кто ответил «частич-

рактически (уровень счастья, отношение к равенству, усиление ксенофобии);

φ — вектор регрессионных коэффициентов;

ε_i — случайная ошибка.

$$\ln(LI_i) = \beta_0 + \beta_1 GP_i + \beta_2 Age_i + \beta_3 Age_i^2 + qEG_i + rReg_i + pTL_i + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где LI_i — официально декларируемый трудовой доход индивида;

GP_i — бинарный вектор, отражающий пол индивида (1 — мужской, 0 — женский);

Age_i — возраст индивида³⁾;

EG_i — бинарный вектор, отражающий принадлежность индивида к этнической группе/подгруппе в поляризованной паре либо в двух основных по численности населения группах/подгруппах из фракционализированного состава (1 — доминирующая, 0 — уступающая);

Reg_i — бинарный вектор, отражающий регион проживания (штат, графство);

TL_i — бинарный вектор, отражающий тип населенного пункта, в котором проживает индивид в пределах МСА (1 — высокоурбанизированное ядро, 0 — субурбанизированная периферия);

β_0 — свободный член;

β_1 — регрессионный коэффициент, отражающий влияние пола на декларируемый трудовой доход;

но гавайец»; 6) «другая раса» — сюда входят все ответы, которые невозможно отнести к перечисленным выше группам, это те самоназвания, которые респонденты не выбирают из напечатанного на переписном бланке списка, а вписывают сами. Обычно эту категорию составляют такие ответы: «мультирасовый, смешанный, межрасовый», сюда же относят уточнения по происхождению — «мексиканцы, пуэрториканцы, кубинцы», то есть частично сюда включается группа «хиспаник»; 7) «две или более расы» — категория, состоящая из 57 комбинаций, составленных из шести предыдущих групп (учитывались только межрасовые комбинации: например, «белый и азиат», но вариант «китаец и японец» относился бы к «азиатам», а не к смешанной категории) [11].

³⁾ Использование квадратичной функции для описания связи между доходом и возрастом индивида основано на теоретической модели Минсера. Остальные переменные, отражающие влияние ФЭКР как непосредственно (принадлежность к этнической группе/подгруппе), так и в качестве вспомогательных (пол, проживание в конкретном регионе, населенном пункте в системе МСА), являются качественными признаками, поэтому их включение реализуется посредством набора бинарных переменных.

β_2 и β_3 — регрессионные коэффициенты, отражающие влияние возраста на трудовой доход;

q, r, p — векторы регрессионных коэффициентов, отражающие влияние соответственно принадлежности к определенной этнической группе/подгруппе, региона проживания и типа населенного пункта в системе МСА на декларируемый трудовой доход индивида.

Релевантным для оценки дифференциации ФЭКР в региональном развитии США и выявления ОУЭКР представляется спецификация модели № 2, отражающей влияние ФЭКР на региональный экономический рост (РЭР) в США. Она имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \ln(\Delta GRP_{it}) = & a_1 \Delta P_{it} + a_2 I_{it} + a_3 GRP_{it} + \\ & a_4 HDI_{it} + a_5 EF_{dist, it} + a_6 EP_{dist, it} + \\ & + a_7 EF_{GRP_{it}} + a_8 EP_{GRP_{it}} + a_9 Index_{EF_{it}} + \\ & + a_{10} Index_{EP_{it}} + const, \end{aligned} \quad (3)$$

где ΔGRP_{it} — прирост ВРП в i -м регионе (штате США) за период времени t ;

ΔP_{it} — изменение численности населения i -го региона (штата США) за период времени t ;

I_{it} — среднее значение доли инвестиций в экономику i -го региона (штата США), влияющих на создание ВРП за период времени t ;

GRP_{it} — логарифм ВРП на душу населения i -го региона (штата США) за период времени t ;

HDI_{it} — значение Американского индекса человеческого развития (далее — ИЧР)¹ в i -м регионе (штате США) за период времени t (отражает фактор развития институциональной среды);

$EF_{dist, it}$ и $EP_{dist, it}$ — индексы соответственно фракционализации и поляризации населения по этническим группам/подгруппам, рассчитанные с учетом культурной дистанции в i -м регионе (штате США) за период времени t^2 ;

$EF_{GRP_{it}}$ и $EP_{GRP_{it}}$ — произведение значения соответствующих индексов и логарифма ВРП на душу населения i -го региона (штата США) за период времени t ;

$Index_{EF_{it}}$ и $Index_{EP_{it}}$ — индекс, полученный как произведение фиктивной переменной для базово-

¹ Американский индекс человеческого развития (далее — ИЧР) — *List of U.S. states by American Human Development Index* — интегральный показатель, ежегодно рассчитываемый для измерения и сравнения уровня и ожидаемой продолжительности жизни, здоровья, образованности и иных характеристик человеческого капитала (потенциала) конкретной территории.

² Методика расчета, используемая автором, представлена и апробирована в: [14].

го года каждого исследуемого периода времени t и соответствующих индексов в i -м регионе (штате США);

$a_1 \dots a_{10}$ — коэффициенты, отражающие степень влияния конкретного фактора.

Для проверки гипотезы о направлении воздействия (положительном или отрицательном) результатов целевого программирования в рамках ГРП США, компенсирующего/корректирующего влияние ФЭКР на региональное развитие посредством «выхода» на ОУЭКР, используется метод «разность разностей». Суть метода состоит в сравнении результирующих переменных по экспериментальной и контрольной группам до начала действия целевой программы с целью оценки объективного различия, а затем полученное различие сравнивается с различием между этими группами после окончания действия программы. В рамках отмеченного метода находится модель № 3, где зависимой переменной выступает эффект воздействия целевой программы, величина которого четко указывает на положительный либо отрицательный характер оказываемого влияния ГРП на региональное развитие конкретной территории. В общем виде линейная модель записывается следующим образом:

$$y_{it} = \lambda_t + \tau_i \tau_t + c_i + u_{it}, \quad (4)$$

где y_{it} — эффект воздействия программы, который измеряется как разность разностей результирующей переменной;

λ_t — агрегированные временные эффекты;

τ_i — индикатор участия в программе;

τ_t — индикатор временного периода до и после действия программы;

c_i — ненаблюдаемый эффект;

u_{it} — ошибка.

Чтобы скорректировать оценку искомого влияния в разрезе конкретных индикаторов участия штата в той или иной целевой программе, применяется байесовское моделирование, позволяющее получить оценку неизвестного параметра в качестве апостериорного распределения. Таким образом, базовая модель будет иметь следующий вид:

$$y_{it} = \tau_i + \beta_1 P + \beta_2 PT + \beta_d R_n, \quad (5)$$

где P — переменная участия штата в целевой программе;

T — переменная периода времени до и после реализации программы;

R_n — программные показатели, характеризующие развитие регионов;

β_1, β_2 — регрессионные коэффициенты, отражающие влияние соответствующих переменных;

β_d — регрессионный коэффициент, характеризующий региональное развитие в разрезе конкретного показателя.

В рамках модели (5) проверяемая гипотеза предусматривает оценку разности разностей по снижению безработицы и уровня социального неравенства, а также повышению производительности труда до и после действия программ ГРП, направленной на корректирование этнических и культурных различий в РСЭС 46 (из 50) штатов США и округа Колумбия за период 1981–2020 гг. и прогнозируемых значений до 2030 г.¹

Проведенное моделирование дало следующие результаты.

Результаты исследования и их обсуждение

На основе информационной базы открытых данных за 1980–2020 гг. и оценочных результатов на период до 2030 г.² проведен регрессионный анализ, оценка параметров которого представлена в таблице в разрезе соответствующих моделей.

Используя в качестве меры неравенства среднее логарифмическое отклонение (модель

¹ Программы размещены на официальных сайтах государственных учреждений Конгресса США — <http://thomas.loc.gov>; Сената — <http://www.senate.gov>; Комиссии по индейским вопросам — <http://mdian.senate.gov>; Палаты представителей — <http://www.house.gov>; библиотеки Конгресса — <http://www.loc.gov>; Государственной типографии — <http://access.gpo.gov>; Информационного офиса при Управлении служб общего назначения — <http://www.firstgov.gov>.

² В рамках информационной базы, используемой для построения регрессий, выделены следующие блоки: 1) результаты проекта «Исследование жизненных ценностей населения»; 2) результаты исследований специализированных научных центров по изучению этнокультурного разнообразия США; 3) опубликованные данные отчетов Управления экономики и статистики Министерства торговли США о социально-экономическом развитии штатов и Метрополитенских статистических ареалов (МСА); 4) опубликованные в рамках ежегодных отчетов Объединенного экономического комитета Конгресса США результаты исполнения целевых программ регионального развития; 5) обновляемая в режиме реального времени статистическая база Бюро переписей населения США и иных статистических источников и аналитических отчетов, содержащих расчетные данные по этническому составу; 6) индексы, представленные Офисом по миграционной статистике Министерства внутренней безопасности США и исследовательским центром Института миграционной политики в Вашингтоне.

№ 1), установлено, что в динамике зависимость официально декларируемого трудового дохода населения в целом по США за ретроспективный период времени (1981–2020 гг.) претерпела заметные изменения. Примерно до начала XXI столетия LI_t определялась (наряду с половой и возрастной принадлежностью индивида) главным образом регионом проживания и положением в системе МСА. Начиная с 2000-х гг. в тех регионах Соединенных Штатов, где доминировала политика государственного регулирования, направленная на снижение неравенства, ФЭКР усилил свое влияние на социальную и хозяйственную (отраслевая структура, производительность труда) сферы регионального развития. При этом характер влияния оказался различным, в значительной мере соответствующим СЭГТ.

В частности, EG_t в этнически поляризованных регионах США, прежде всего юго-запада (штаты Калифорния, Аризона, Нью-Мексико, Техас) и в меньшей мере Южноатлантических штатах. Здесь естественный и миграционный прирост населения наиболее высок (влияние СДФ), а последствия экономического развития территорий отличаются явной асимметрией (как в пространстве, так и во времени) на фоне цикличности развития, ФЭКР, выраженной посредством неравенства возможностей индивидов разных этнокультурных групп/подгрупп, носит отрицательное воздействие на развитие РСЭС. Отрицательная направленность проявляется в росте неравенства доходов, опережающем рост возможностей среднестатистического жителя указанных территорий. По оценочным данным на период до 2030 г. отмеченная тенденция будет только усиливаться, поскольку в таких РСЭС снижается эффективность социального развития («социальных лифтов»). Следовательно, влияние ФЭКР вступает в противоречие с ГРП, направленной на более полную реализацию человеческого потенциала. Это вызовет новую волну ДЭКТ, рост числа бедных и безработных (даже в пределах наиболее экономически развитых и населенных штатов — Калифорнии, Техаса, Флориды), увеличит разрыв как в социальной, так и в пространственной «дискриминации» индивидов — субъектов ЭДН в поляризованном проявлении.

Анализ итоговых результатов модели № 1 выявляет, что общим для регионального развития США в 1981–2020 гг. и на период до 2030 г., испытывающего влияние ФЭКР (помимо значимости базового экономического фактора и учета СЭГТ), является значительная системная

**Итоговые результаты моделирования дифференциации фактора
этнокультурного разнообразия в региональном развитии США, 1981–2030 гг.***

**Final results of modeling the differentiation of the factor of ethnocultural diversity in the regional
development of the United States, 1981–2030***

Номер модели и главные переменные		Период, t, гг.				
		1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2020	2021–2030**
1	$\ln LI_i$	1,3427	1,3377	1,3873	1,3996	1,4128
	GP_i	0,8446	0,8269	0,7402	0,7630	0,7228
	Age_i	0,0636	0,0594	0,0725	0,0683	0,0792
	EG_i	0,7294	0,7337	0,7393	0,7274	0,7228
	Reg_i	0,5298	0,5372	0,5638	0,5640	0,5681
	TL_i	0,8206	0,8499	0,9332	1,1022	1,2430
2	$\ln \Delta GRP_{it}$	2,2810	2,9206	3,284	3,4219	3,6295
	GRP_{it}	5,3918	5,6183	6,2384	6,4980	6,8853
	HDI_{it}	2,77	4,31	6,14	7,22	8,13
	$EF_{GRP_{it}}$	0,7493	0,6739	0,5984	0,6722	0,5870
	$EP_{GRP_{it}}$	–0,1449	–0,2774	–0,2033	–0,3482	–0,3844
	$Index_{EF_{it}}$	0,6829	0,7839	0,9980	1,237	1,5281
	$Index_{EP_{it}}$	0,2749	0,2847	0,3865	0,3266	0,3100
3	β_1	0,5281	0,5422	0,5536	0,5592	0,5776
	β_2	0,4108	0,4010	0,4176	0,4239	0,4291
	PT	4,337	4,829	4,784	5,262	5,733
	β_d	0,7320	0,7511	0,7645	0,7677	0,7712
	R_n	3,777	3,593	4,033	4,187	4,226

*Примечание. Для экономии места в таблице опущены статистическая значимость коэффициентов регрессий (кроме модели № 3), значения контрольных переменных, а также стандартные отклонения и ошибки независимых факторных переменных, используемых в моделировании.

**Прогноз при сохранении условий, используемых в моделировании.

Источник: рассчитано автором на основе данных официальной статистики¹.

¹ См.: World Values Survey: All Rounds — Country-Pooled Datafile. 2022. DOI: 10.14281/18241.17; Countries and Their Cultures. Multicultural America. URL: <http://www.everyculture.com/multi/> (дата обращения: 08.02.2023); American community survey (ACS). American Community Surveys (5-Years Estimates). Social Explorer. URL: http://www.socialexplorer.com/tables/ACS2013_5yr (дата обращения: 08.02.2023); List of U.S. states and territories by GDP per capita. URL: <https://www.statista.com/statistics/248063/per-capita-us-real-gross-domestic-product-gdp-by-state/> (дата обращения: 08.02.2023); Report of the joint economic committee congress of the united states on the 2022 economic report of the president. URL: <https://www.congress.gov/117/crpt/hrpt386/CRPT-117hrpt386.pdf> (дата обращения: 08.02.2023); Census 2020 Important Dates. Census 2020. U.S. Census Bureau. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.02.2023); Entropy Index — Multi-Group Entropy Index, Census 1980, 1990, and 2000 Summary. URL: <http://www.census.gov/housing/patterns/about/multigroup.html> (дата обращения: 08.02.2023); Segregation indexes by MSA. Housing patterns in Metropolitan Areas. 2000. Census Bureau, Housing and Household Economic Statistics Division. Рассчитано в июне 2003. URL: http://www.census.gov/hhes/www/housing/housing_patterns/excel_metro2003.html (дата обращения: 08.02.2023); List of U.S. states by American Human Development Index URL: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_U.S._states_and_territories_by_Human_Development_Index (дата обращения: 08.02.2023).

самоорганизация РСЭС. Она определяется «разнонаправленными» векторами регрессионных коэффициентов, отражающих влияние принадлежности к определенной этнической группе/подгруппе, региона проживания и типа населенного пункта в системе МСА на декларируемый трудовой доход индивида.

Результаты модели № 2, проанализированные в ретроспективной динамике 1981–2020 гг., отражают положительную зависимость между повышением благосостояния населения всех без исключения субрегионов США и размером реальных инвестиций, что представляется аксиоматичным. При этом на протяжении последних

40 лет отмеченная положительная зависимость наблюдалась повсеместно, несмотря на рост численности населения, хотя динамика прироста ВРП на душу населения даже в наиболее развитых штатах страны неуклонно замедлялась. Кроме того, темп роста ВРП на душу населения находился в отрицательной зависимости от начального показателя дохода населения в большинстве отдельно взятых штатов США, в то время как на субрегиональном уровне, где СЭГТ не столь явно проявляется в рамках «эффекта колеи», региональное развитие носит более плавный, умеренно-циклический характер. Причина субрегионального «сглаживания» неравномерности и неравенства в развитии штатов видится не только и даже не столько в успешности ГРП, сколько в постепенном доминировании (в особенности с 2000-х гг.) культурной составляющей ФЭКР над чисто этнической и религиозной (протестантизм, католицизм). Незначительное различие коэффициентов перед показателями модели № 2 для всех спецификаций, включая индексы поляризации и фракционализации, свидетельствуют об устойчивости такой оценки во времени и пространстве на субрегиональном уровне.

Вместе с тем значения индексов, полученных как произведение фиктивной переменной для базового года ретроспективного периода времени и соответствующих индексов в большинстве отдельных штатов США, указывают на начало развития иной тенденции влияния ФЭКР на региональное развитие на уровне штатов и в особенности трансграничных территорий. Смоделированный результат «силы» неоднородного и поляризованного воздействия ФЭКР отражает постепенное изменение с положительно-нейтрального на явно отрицательное влияние ФЭКР в пространственно-временном континууме юго-западных трансграничных агломераций США и Мексики, расположенных в штатах Калифорния, Аризона, Нью-Мексико, Техас. Здесь велико влияние как этнической, так и культурной составляющих ФЭКР. Этот факт, отмеченный еще в 1980–1990-х гг. в самих США, следует сегодня считать эмпирически подтвержденным. Хотя, безусловно, говорить о необратимом социально-экономическом отделении (даже при нарастании проблем в области американского федерализма) калифорнийских и техасских административных территорий в сравнении с северо-восточными не представляется возможным. При этом большинство регионов северо-востока, среднего запада, Южноатлантических штатов и северо-запада Тихоокеанских

и Горных штатов страны, где культурная дистанция между этническими группами/подгруппами значительно ниже (либо полностью отсутствует), чем в юго-западном центре и примексиканском западе, характеризуется, напротив, повышением влияния именно культурной составляющей ФЭКР на их развитие, прежде всего на экономический рост (прирост ВРП на душу населения). Прогнозируемые значения искомого влияния до 2030 г. также свидетельствуют об устойчивости тенденции к положительному воздействию ФЭКР на доходы и прирост ВРП на душу населения на севере — северо-востоке и приатлантическом юге США и на отрицательное влияние этого фактора в виде сокращения доходов населения юго-западных, примексиканских, регионов страны. Характерно, что в обоих случаях велико воздействие СДФ, характеризуемого нарастанием миграционной активности, социальной урбанизации как доминирующего образа жизни и деятельности, предполагающей, с одной стороны, мультикультурализм, трансрегиональное и трансграничное взаимодействие, а с другой — анклавизацию внутри американских мегаполисов.

Кратко отметим, что по результатам модели № 3 ожидаемо выявлено положительное влияние программ ГРП, направленных на выравнивание доходов и социального развития населения разных этнических групп/подгрупп, на снижение объективных последствий ДЭКТ в большинстве регионов США за период 1981–2020 гг. Однако в перспективе до 2030 г. обостряется проблема не только избирательности таких программ, но и поиска некоего ОУЭКР, отличающегося, по крайней мере, для регионов, распределенных по условной линии «юго-запад» — «север — северо-восток и приатлантический юг». Не претендуя на обоснование численного значения, отметим, что проведенное моделирование дает некоторые основания осторожно предполагать, что такой уровень в примексиканских штатах юго-запада США уже достигнут, а в рамках ТГТ в пределах Калифорнии, Аризоны, Нью-Мексико и Техаса уже пройден. На этот факт убедительно указывают результаты моделирования, отражающие (как в ретроспективе, так и в перспективе до 2030 г.) постоянное увеличение воздействия переменных участия штата в целевой программе в периоды времени до и после ее реализации. Применяемый в модели регрессионный коэффициент, характеризующий региональное развитие в разрезе конкретного показателя (β_d), позволяет оценить динамику выравнивания социального развития

разных этнических групп в разрезе 46 штатов США за 1981–2020 гг. и на перспективу до 2030 г. как успешную (положительную в нашем эмпирическом исследовании) только в части перераспределения доходов. Такой важный индикатор развития, как рост производительности труда в США, постепенно подпадает под негативное влияние ФЭКР в юго-западных регионах страны.

Заключение

В заключение отметим, что выдвинутые нами по итогам теоретико-методологического обзора влияния ФЭКР на социально-экономическое развитие регионов США гипотезы в целом находят эмпирическое подтверждение. Роль исследуемого нами фактора в региональном развитии действительно зависит от передачи ценностей и опыта РСЭС в рамках регионального хозяйствования и жизнедеятельности населения, характеризующего СЭГТ.

В условиях возрастающей на протяжении длительного времени и планируемого на ближайшее десятилетие усиления ЭДН и дальнейшего «раскручивания» ДЭКТ становится очевидным не только совместное воздействие как минимум триады факторов (экономического, ФЭКР и СДФ) на региональное развитие, но и их разнонаправленный характер, меняющийся во времени и неравномерно действующий (по «силе») в пространстве штатов и субрегионов США. Учет специфики СЭГТ позволяет эффективно использовать инструменты ГРП, выраженные в программном индикатировании, в частности, таких процессов регионального развития, как доходы населения, относящегося к разным (по численности и составу) этнокультурным группам и подгруппам.

Вместе с тем в структуре самого ФЭКР в северо-западной, северной, центральной и приатлантической частях американского пространства доминирующее влияние постепенно переходит к культурной составляющей, в то время как на юго-западе страны приоритетным и возрастающим остаются процессы, развивающиеся в рамках поляризации по двум этническим группам. В таких регионах (прежде всего ТГР между США

и Мексикой) традиционные федеративные ценности американского государственного устройства подвергаются трансформации по типу регионализации. Тем не менее влияние ФЭКР на экономическое развитие всех субрегионов США и большинства штатов внутри них однозначно положительное. Дифференциация ФЭКР хорошо просматривается в длительном временном промежутке именно в социальной сфере, отражающей главные черты американского регионального неравенства по доходам и неравенство возможностей этнических групп в регионах (как правило, на уровне штатов и групп штатов) с ярко выраженным СЭГТ. В регионах, где генотип «размывается», последние 40 лет наблюдается и прогнозируется до 2030 г. сохранение федеративных отношений традиционного американского типа, хотя и под влиянием агломерационных, миграционных, пространственных и мультикультурных эффектов.

Наконец, несмотря на невозможность обоснования в рамках настоящего исследования конкретных (выраженных в виде численного значения) показателей оптимального влияния ФЭКР на региональное развитие для разных регионов США, смоделированная «эмпирика» позволяет судить о существовании ОУЭКР для конкретных РСЭС. На этом, по всей вероятности, выстраивается и будет в ближайшее десятилетие строиться селективная ГРП США в сфере этнического и культурного регулирования социально-экономического развития.

Опыт США по исследуемой проблеме не уникален для крупных этнически и культурно разнообразных стран-федераций современного мира, включая и Россию, имеющую иную специфику поляризации социально-экономического пространства и фракционализации этнокультурного пространства. Тем не менее преодоление опасности регионализации в процессе развития больших федераций в условиях ДЭКТ и возможной дестабилизации экономических процессов на фоне нарастания демографических проблем требует оптимизации ГРП с учетом различного по направлению и силе влияния ФЭКР на развитие полиэтнических российских регионов.

Список источников

1. Chetty R. et al. Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States // *The Quarterly Journal of Economics*. 2014. Vol. 129, no. 4. P. 1553–1623. DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qju022>
2. Cohen G. On the Currency of Egalitarian Justice // *Ethics*. 1989. Vol. 99, no. 4. P. 906–944.
3. Colaiacovo I. et al. The Transformation of the Self Employment // Working Paper 29725. National Bureau of Economic research 1050. Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 February 2022. 52 p.

4. Fischer L. B., Pfaffermayr M. The More the Merrier? Migration and Convergence Among European Regions // *Regional Science and Urban Economics*. 2018. Vol. 72. Pp. 103–114. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2017.04.007>
5. Marrero G., Rodríguez J. Macroeconomic Determinants of Inequality of Opportunity and Effort in the US: 1970–2009. ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality. Working Paper. No. 249. 2012. URL: <http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2012-249.pdf> (дата обращения: 01.02.2023).
6. Perez-Mayo J. Inequality of Opportunity, a Matter of Space? // *Regional Science Policy and Practice*. 2019. Vol. 11, iss. 1. Pp. 71–87. DOI: <https://doi.org/10.1111/rsp3.12181>
7. Putnam R. D., Garrett S. R. The Upswind: How America Came Together a Century Ago and How We Can Do It Again. N. Y. : Simon & Shuster, 2020. 480 p.
8. Бархатов В. И. Тренды развития социально-экономических систем регионов (центр — периферия) // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2021. № 12 (458). С. 35–52. DOI: [10.47475/1994-2796-2021-11205](https://doi.org/10.47475/1994-2796-2021-11205).
9. Бархатов В. И., Плетнев Д. А. Пандемия как тест на конкурентоспособность и способность к развитию социально-экономических систем // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2020. № 10 (444). С. 7–9. DOI: [10.47475/1994-2796-2020-11001](https://doi.org/10.47475/1994-2796-2020-11001).
10. Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это изменяет мир; пер. с англ. М. : Мысль, 2018. 347 с.
11. Кельман Ю. Ф. Этнокультурное многообразие городского населения США и методы его исследования в географическом контексте : дис. ... канд. геогр. наук. М., 2016. 287 с.
12. Колмакова Е. М., Колмакова И. Д., Дегтярева Н. А. Пространственное развитие региона в контексте стратегии социально-экономического роста // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2018. № 3 (413). С. 30–37.
13. Кретов С. И. Исходное социально-экономическое отношение гуманистической (гармонической) общественно-экономической формации // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2019. № 9 (431). С. 7–17.
14. Минат В. Н. Оценка дифференциации этнодемографического фактора культурной эволюции в США: региональное исследование // *Регионалистика*. 2022. Т. 9, № 5. С. 64–87. DOI: <https://doi.org/10.14530/reg.2022.5.64>
15. Минат В. Н. Этно-демографическая неоднородность и социально-экономическое развитие юго-западных штатов США // *Общественные науки и современность*. 2022. № 5. С. 128–143. DOI: <https://doi.org/10.31857/S0869049922050069>
16. Моргачев В. Н. Формы и методы территориального управления в США и Канаде. М., 1987. 145 с.
17. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / под ред. А. В. Кузнецова, О. В. Кузнецовой. М. : ИМЭМО РАН, 2015. 137 с.
18. Смирнягин Л. В. Районы США: портрет современной Америки. М. : Мысль, 1989. 379 с.
19. Спрэг Ш. Замедление роста производительности труда в США: анализ на уровне экономики и отраслей // *Экономист*. 2021. № 5. С. 13–53.
20. Суслов Н. И., Исупова Е. Н., Иванова А. И. Этническое разнообразие в российских регионах и экономический рост: теоретическая модель и ее апробация на панельных данных // *Проблемы прогнозирования*. 2022. № 2. С. 35–47. DOI: <https://doi.org/10.47711/0868-6351-191-35-47>.
21. Штоюнда Е. М. Федерализм эпохи глобальной турбулентности // *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2021. Т. 51, № 4. С. 54–72. DOI: <https://doi.org/10.31857/S268667300014339-2>

References

1. Chetty R et al. Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States. *The Quarterly Journal of Economics*. 2014;129(4):1553-1623. DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qju022>
2. Cohen G. On the Currency of Egalitarian Justice. *Ethics*. 1989;99(4):906-944.
3. Colaiacovo I et al. The Transformation of the Self Employment. Working Paper 29725. National Bureau of Economic research 1050. Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138; February 2022. 52 p.
4. Fischer LB, Pfaffermayr M. The More the Merrier? Migration and Convergence Among European Regions. *Regional Science and Urban Economics*. 2018;72:103-114. DOI: [10.1016/j.regsciurbeco.2017.04.007](https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2017.04.007)

5. Marrero G, Rodríguez J. Macroeconomic Determinants of Inequality of Opportunity and Effort in the US: 1970–2009. ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality. Working Paper. 2012;(249). URL: <http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2012-249.pdf>.
6. Perez-Mayo J. Inequality of Opportunity, a Matter of Space? *Regional Science Policy and Practice*. 2019;11(1):71-87. DOI: <https://doi.org/10.1111/rsp3.12181>
7. Putnam RD, Garrett SR. The Upswind: How America Came Together a Century Ago and How We Can Do It Again. N. Y., Simon & Shuster; 2020. 480 p.
8. Barhatov VI. Trends in the development of socio-economic systems regions (center — periphery). *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2021;(12):35-52. DOI: 10.47475/1994-2796-2021-11205. (In Russ.).
9. Barhatov VI, Pletnev DA. Pandemic as a test for competitiveness and ability to develop socio-economic systems. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2020;(10):7-9. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-11001. (In Russ.).
10. Inghart R. Cultural evolution: how human motivations change and how it changes the world. Translation from English. Moscow; 2018. 347 p. (In Russ.).
11. Kel'man YuF. Ethno-cultural diversity of the urban population of the USA and methods of its research in the geographical context [Thesis]. Moscow; 2016. 287 p. (In Russ.).
12. Kolmakova EM, Kolmakova ID, Degtyareva NA. Spatial development of the region in the context strategies for socio-economic growth. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2018;(3):30-37. (In Russ.).
13. Kretov SI. Initial socio-economic attitude humanistic (harmonic) socio-economic formation. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(9):7-17. (In Russ.).
14. Minat VN. Evaluation of the differentiation of the ethno-demographic factor of cultural evolution in the USA: a regional study. *Regionalistika = Regionalistics*. 2022;9(5):64-87. DOI: <https://doi.org/10.14530/reg.2022.5.64> (In Russ.).
15. Minat VN. Ethno-demographic heterogeneity and socio-economic development of the southwestern states of the USA. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*. 2022;(5):128-143. DOI: <https://doi.org/10.31857/S0869049922050069> (In Russ.).
16. Morgachev VN. Forms and methods of territorial administration in the USA and Canada. Moscow; 1987. 145 p. (In Russ.).
17. Regional policy: foreign experience and Russian realities. Ed. by AV Kuznetsov, OV Kuznetsova. Moscow; 2015. 137 p. (In Russ.).
18. Smirnyagin LV. Regions of the USA: a portrait of modern America. Moscow; 1989. 379 p. (In Russ.).
19. Spreng Sh. Slowdown in the growth of labor productivity in the United States: an analysis at the level of the economy and industries. *Ekonomist*. 2021;(5):13-53. (In Russ.).
20. Suslov NI, Isupova EN, Ivanova AI. Ethnic diversity in Russian regions and economic growth: a theoretical model and its testing on panel data. *Problemy prognozirovaniya = Studies on Russian Economic Development*. 2022;(2):35-47. DOI: <https://doi.org/10.47711/0868-6351-191-35-47> (In Russ.).
21. Shtoyunda EM. Federalism in the era of global turbulence. *SShA & Kanada: ekonomika, politika, kul'tura = USA & Canada: economics, politics, culture*. 2021;51(4):54-72. DOI: <https://doi.org/10.31857/S268667300014339-2> (In Russ.).

Информация об авторе

В. Н. Минат — кандидат географических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента.

Information about the author

V. N. Minat — Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Management.

Статья поступила в редакцию 24.03.2023; одобрена после рецензирования 27.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 24.03.2023; approved after reviewing 27.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 325.1

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-63-72

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИИ «ОСНОВНОГО ПОКОЛЕНИЯ» ИЗ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Дмитрий Александрович Плетнёв¹, Татьяна Владимировна Левикова²,
Алена Витальевна Попова³**

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, tata_levikova2000@mail.ru

³Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, alenapopova_2000@mail.ru

Аннотация. Работники становятся важнейшим источником экономического развития в условиях интеллектуального производства, и направление миграционных потоков трудоспособного населения может стать надежным предиктором будущего роста или стагнации региональной экономики. В структуре трудоспособного населения выделяется так называемое «основное поколение» (core generation, лица от 20 до 40 лет), чье влияние на будущее состояние и перспективы того или иного региона наиболее значимо. Для России обеспечение гармоничного развития всей территории — одна из важнейших национальных задач, и ее решение должно основываться на как можно более полной и достоверной информации. По этой причине авторы предлагают в статье новый подход к анализу миграционных процессов на уровне российского региона, основанный на оценке оттока представителей «основного поколения» и его отдельных возрастных подгрупп. Целью статьи является анализ особенностей оттока представителей «основного поколения» из Челябинской области, соседних регионов и регионов со сходной специализацией в 2017–2021 гг. В работе использовались данные официальной статистики Росстата. Авторами получены следующие результаты: интенсивность оттока представителей основного поколения (особенно лиц от 25 до 35 лет)кратно выше в Челябинской области и сходных по численности и уровню экономического развития регионах, если сравнивать со средними для всех возрастов значениями, что говорит о скрытой от наблюдения по валовым показателям миграции, которая в перспективе 10–15 лет может привести к существенному сокращению человеческого и интеллектуального потенциала на этих территориях. Результаты исследования могут использоваться органами государственной власти для совершенствования методологии оценки миграционных процессов, а также академическим сообществом — для проведения подобных исследований по более широкому кругу показателей и территорий.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, миграция, основное поколение, миграция рабочей силы, региональная миграция, Челябинская область

Для цитирования: Плетнёв Д. А., Левикова Т. В., Попова А. В. Особенности миграции «основного поколения» из Челябинской области // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 63–72. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-63-72.

Original article

FEATURES OF MIGRATION OF THE “CORE GENERATION” FROM THE CHELABINSK REGION

Dmitri A. Pletnev¹, Tatyana V. Levikova², Alena V. Popova³

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

²Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, tata_levikova2000@mail.ru

³Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, alenapopova_2000@mail.ru

Abstract. Workers are becoming the most important source of economic development in the conditions of knowledge production, and the direction of migration flows of the working population can be a reliable predictor of future growth or stagnation of the regional economy. In the structure of the able-bodied population, the so-called “core generation” (persons from 20 to 40 years old), whose influence on the future state and prospects of a particular region is most significant. For Russia, ensuring the harmonious development of the entire territory is one of the most important national tasks, and its solution should be based on the most complete and reliable information. For this reason, the authors propose in the article a new approach to the analysis of migration processes at the level of the Russian region, based on an assessment of the outflow of representatives of the “main generation” and its individual age subgroups. The purpose of the article is to analyze the features of the outflow of representatives of the “main generation” in the Chelyabinsk region, neighboring regions and regions with similar specializations in 2017–21. The data of official statistics of Rosstat were used in the work. The authors obtained the following results: the intensity of the outflow of representatives of the main generation (especially people from 25 to 35 years old) is many times higher in the Chelyabinsk region and regions similar in size and level of economic development, when compared with the average values for all ages. This indicates hidden from observation in terms of gross migration rates, which in the next 10–15 years can lead to a significant reduction in the human and intellectual potential in these territories. The results of the study can be used by public authorities to improve the methodology for assessing migration processes, as well as by the academic community — to conduct similar studies on a wider range of indicators and territories.

Keywords: labor resources, migration, core generation, labor force migration, regional migration, Chelyabinsk region

For citation: Pletnev DA, Levikova TV, Popova AV. Features of migration of the “core generation” from the Chelyabinsk region. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):63-72. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-63-72.

Введение

Работники — это главный ресурс любой компании, отрасли, экономической системы в целом. Состав и структура трудовых ресурсов оказывают непосредственное влияние на экономику. Трудоспособное население, его качественные и количественные характеристики зачастую определяют экономическую ситуацию в городе, регионе, государстве и уровень благосостояния общества. Качество и количество человеческих трудовых ресурсов, в свою очередь, напрямую зависят от численности населения, в связи с чем естественное или миграционное изменение данного показателя определяет производственные возможности региональной или национальной экономической системы.

Одним из основных факторов формирования трудовых ресурсов выступают миграционные процессы. В современных условиях рост миграционной активности населения не удивляет, а является объективной реальностью. Во всех странах увеличивается как внешняя, так и внутренняя миграция населения. При этом скорости миграционных процессов в совокупности с развитием научного и технологического направления нарастают.

Основным видом миграции становится трудовая. Работодатели, стремясь минимизировать затраты на персонал или найти максимально подходящего работника, всё чаще нанимают жителей других стран и регионов, а люди по причине отсутствия высокооплачиваемой подходящей им

работы в условиях нестабильности экономической и геополитической ситуации готовы из-за работы переехать в другой регион. Особенно такая тенденция присуща региональной миграции трудового населения. В районах притока трудоспособной категории граждан миграция может обеспечивать омоложение рабочей силы, способствовать развитию трудоемких отраслей хозяйствования, стимулировать предпринимательство. В регионах оттока трудовых ресурсов, наоборот, высока вероятность снижения качества жизни населения, кадрового голода, снижения темпов развития региональных рынков.

Для Уральского региона, в частности, характерен отток трудоспособного населения в возрасте 20–40 лет. Такая часть трудоспособного населения является «основным поколением» (core generation). Именно эти люди отличаются большей мобильностью, гибкостью, адаптивностью, креативностью. Также, как правило, они более здоровые, в том числе в репродуктивном плане. То есть core generation — это наиболее экономически и социально активное население, во многом формирующее экономическую ситуацию и уровень благосостояния региона.

Миграция данной части населения является менее изученной формой в современной России (по сравнению со страновым уровнем). Все вышеперечисленные аспекты позволяют сделать вывод об актуальности проблемы оттока «основного поколения» из Уральских регионов, в связи с чем важным является изучение особенностей таких

миграционных процессов. Это позволит выявить основные тенденции развития изучаемой проблемы в контексте конкретного субъекта РФ, оценить масштабы и определить причины трудовой миграции в сравнении с другими регионами.

Обзор литературы

Миграция трудоспособного населения является важной темой для изучения на сегодняшний день. Многие авторы занимаются исследованием данной проблемы: дают определения наиболее важным терминам, выделяют факторы, влияющие на изменения показателей в данной области, строят прогнозы и дают рекомендации.

Цюцже Ши рассматривал трудовые ресурсы как часть населения трудоспособного возраста, которая способна выполнять определенную физическую, хозяйственную, умственную и/или интеллектуальную работу [1].

К. Чау, К. Гольштейн и М. Мадайо под трудовыми ресурсами понимают людей, занятых или готовых к работе либо в стране или регионе, либо в конкретной компании или отрасли [2].

Литература по миграции развивается в соответствии с постоянно меняющимися тенденциями миграции, обусловленными различными глобальными и локальными факторами, поэтому невозможно дать единое определение понятию миграции. С. Ирудай Раджан, Р. Б. Бхагат в своей работе делали попытки обобщить наиболее широко обсуждаемые в литературе понятия и теории миграции. Под миграцией они понимали перемещение людей как внутри одной страны (в другие города, населенные пункты), так и за ее пределами, то есть пересечение государственной границы, смена страны [3].

По мнению В. Василе, миграция рабочей силы представляет собой в современном обществе экономический и социальный факторы «моделирования» экономической среды внутри местных сообществ, в которых они действуют. Они не только обеспечивают ослабление/устранение некоторых острых дисфункций на рынке труда, но и позволяют лучше оценить трудовой потенциал, компетенции и личные качества мигрантов. Однако когда речь идет о высококвалифицированных специалистах, то происходят процессы утечки, притока и обмена умами. Миграция высококвалифицированной рабочей силы определяется множеством факторов, начиная от экономических демографических и социальных в целом до личных факторов профессиональной самореализации и человеческого развития [4].

Э.-К. Проккола занималась вопросами трудовой миграции. По ее мнению, трудовая миграция является очень сложным и политически оспариваемым вопросом, который пересекается и образует континуум с другими видами миграции и миграционной политики. Она говорит о неоднородности миграции, а также о том, что политика вообще и политика в области трудовой миграции относятся к высококвалифицированным мигрантам иначе, чем к низкоквалифицированным. Поэтому большая часть образованного трудоспособного населения готова к переезду, так как понимает, что крупные города примут высококвалифицированного сотрудника [5].

О. Черняк и Е. Черняк анализировали современные тенденции международной миграции рабочей силы и основные миграционные коридоры. Они пришли к выводу, что неравенство между спросом и предложением на рынке труда является основной проблемой современных международных миграционных процессов. Можно сделать вывод о глобальном увеличении объемов трудовой миграции во всем мире, во всех странах и регионах [6].

Значение современной миграции связано не только с количеством мигрантов, но и с тем, что явление миграции стало глобальным и принимает всё более разнообразные формы. Люди путешествуют на разные периоды времени, практикуют циркулярную миграцию, продолжают поддерживать прочные связи с местами, откуда они уехали, или практикуют нерегулируемую миграцию. М. Балан и С. Билан выявили, что миграция стала определяющей чертой современной глобальной экономики, а основными факторами, лежащими в основе ее расширения, являются процессы глобализации, технического прогресса, нового экономического уклада и т. д. [7].

В. Лухова, А. Хуторов, Ю. Ярмоленко, Т. Иващенко, О. Гуторов, Ю. Бакун занимались изучением внешней трудовой миграции. Они выявили, что основными направлениями для трудовых мигрантов являются страны Евросоюза, прежде всего Польша, Италия и Чехия. Также в результате исследования была выявлена основная причина миграции, связанная с низким уровнем заработной платы, в сравнении со странами Евросоюза. Авторы привели положительные и отрицательные последствия трудовой миграции для региона. Среди прямых положительных последствий основными являются снижение давления на рынок труда и снижение уровня безработицы. Среди отрицательных — миграция наиболее активной

части рабочей силы, миграция молодежи и наиболее квалифицированных специалистов, что вызывает дефицит рабочей силы на рынке труда [8].

Российские авторы также занимались вопросами миграции трудоспособного населения. С. С. Лукоянчев и О. С. Камалдинова под трудовыми ресурсами понимали «часть населения страны, обладающую необходимым физическим развитием, образованием, культурой, способностями, квалификацией, профессиональными знаниями для работы в сфере общественно полезной деятельности». По их мнению, трудовые ресурсы, как экономическая категория, выражают экономические отношения, складывающиеся в обществе на определенном этапе его развития в производстве, распределении, перераспределении и использовании трудоспособного населения в различных отраслях хозяйства страны и субъектов Федерации [9].

Л. Л. Рыбаковский ввел в научный оборот расширенную трактовку миграции и дал следующее определение миграции: «Территориальные перемещения, совершающиеся между разными населенными пунктами или регионами, независимо от продолжительности, регулярности и целевой направленности представляют собой миграцию в широком значении этого слова» [10]. С. С. Тирова миграцию населения представляет как перемещение людей через границы определенных территорий, при этом люди меняют свое постоянное место жительства либо возвращаются к нему [11].

А. С. Стоянов рассматривает миграцию как емкий демографический процесс, охватывающий несколько периодов от мысли о переезде до фактической миграции. Он выделяет четыре фазы, которые проходит человек при принятии решения о переезде: факторы, предшествующие намерению мигрировать (личностные, семейные связи), размышления об эмиграции (микро- и макрофакторы), само действие миграции (переживание ситуации как стрессовой, поиск копинг-механизмов) и аккультурация (психологическая, социальная) [12].

Н. В. Мкртчян исследовал миграцию молодежи 17–29 лет из малых городов России. Его исследования показали, что чем дальше город расположен от регионального центра, тем больше отток молодого населения. Он приравнивал миграцию молодежи из малых городов на периферии регионов к миграции в сельской местности [13]. Также Н. В. Мкртчян заявлял, что отток молодежи в основном связан с выездом на учебу в крупные города. В силу возраста можно решить, что это

у них спонтанное решение, юношеский максимализм, однако это далеко не так. На самом деле установка о переезде формируется еще задолго до окончания школы, чаще всего это идет из семьи. Родители готовы оказать любую поддержку при переезде ребенка в крупный город с целью обучения. Зачастую при выборе направления миграции учитывается мнение всех членов семьи, им важны престижность вуза и возможности благополучно остаться молодому человеку в данном городе после окончания учебы. В основном это связано с тем, что в дальнейшем планирует «переехать» в крупный город и вся семья [14].

В. П. Бардовский и Ю. А. Звягинцева главными факторами региональной трудовой миграции населения называли социально-экономические факторы (уровень заработной платы, социальное страхование, инвестиции, наличие производства, высокий уровень жизни и др.). Они разделили факторы региональной трудовой миграции на четыре группы: уровень экономического развития; уровень доступности медицинских и социальных услуг; уровень материального благосостояния; уровень духовного развития [15].

Данные и методология

В исследовании использовались данные официальной статистики Росстата за 2017–2021 гг. В качестве показателя, характеризующего отток населения из регионов, выбрано «число выбывших по возрасту и потокам передвижения». Из общей суммы выбывших для целей исследования был вычтен объем потока внутрирегиональной миграции, таким образом по всей России данные получились следующие (рис. 1).

В отсутствие свободного доступа к данным Росстата о численности населения по регионам РФ по возрастным группам в исследовании использовался следующий алгоритм. Были взяты данные по числу выбывших по Челябинской области, ее соседям (Свердловской, Курганской, Оренбургской области и Республика Башкортостан), а также областей со сходной отраслевой специализацией (металлургия, Вологодская и Липецкая области, Красноярский край). На основе этих данных рассчитаны доли перечисленных областей в общероссийском оттоке населения. Далее аналогичным образом рассчитаны те же доли выбранных регионов для миграции в отдельных группах населения, относящихся к «основному поколению» (20–40 лет). Сопоставление долей исследуемых регионов в этих возрастных группах с общей долей во всем населении позволит сде-

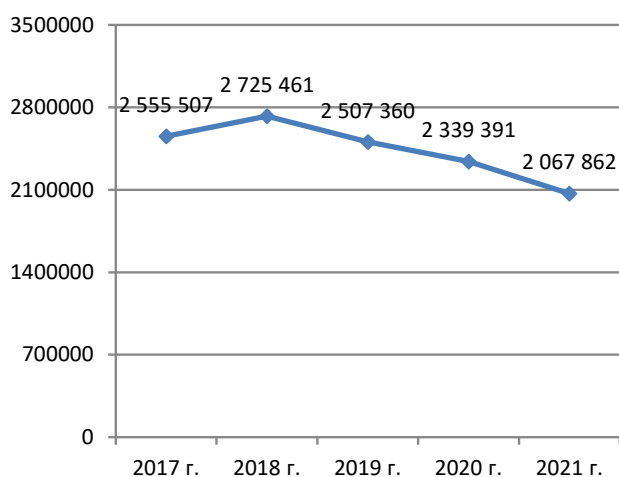


Рис. 1. Динамика числа выбывших (все, кроме внутрирегиональной миграции), человек
 Fig. 1. Dynamics of the number of dropouts (all except intraregional migration), people

лать вывод об интенсивности оттока «основного поколения» из этих регионов.

Выводы будут сделаны как на основе анализа значений по Челябинской области, так и при сравнении этих показателей с другими регионами выборки.

Результаты

Следует отметить, что в исследуемой совокупности сам процесс оттока населения проходит по-разному. Можно выделить группу регионов, «возглавляемых» Свердловской областью (помимо нее, в выборку вошли Челябинская, Вологодская и Оренбургская области, а также Республика Башкортостан), в которых доля выбывших в общей численности населения стабильно ниже общероссийских — 1,4–19 %. В Курганской же об-

ласти и Красноярском крае этот показатель, напротив, стабильно выше общероссийского значения. В Липецкой области наблюдаются значения, близкие среднероссийским (рис. 2). Челябинская область на этом фоне смотрится уверенным середняком, демонстрируя близкую к общероссийскому уровню динамику на уровне ниже среднероссийских на 0,4 процентных пункта.

С точки зрения доли выбывших для исследования регионов в общероссийском объеме оттока населения по всем возрастным группам можно выделить две устойчивые группы. К первой относятся Липецкая, Вологодская и Курганская области, имеющие относительно небольшую численность населения и, как следствие, долю в общероссийском показателе оттока менее 1 %. Вторая группа представлена крупными регионами (Челябинская, Свердловская области, Республика Башкортостан и Красноярский край) — около 2 % от всероссийского оттока каждый. Между ними располагается Оренбургская область (рис. 3). Следует отметить, что эта картина практически повторяет доли тех же регионов в общероссийской численности населения, то есть выделить явных «лидеров», из которых население «бежит», по представленным данным нельзя. Во всех регионах выборки, начиная с 2019 г., доля выбывших не превышает 2 % от населения. И снова Челябинская область демонстрирует сходные с крупными экономически развитыми соседями показатели (Свердловской областью и Республикой Башкортостан), доля выбывших из Челябинской области устойчиво находится в районе 1,8 % от общероссийских значений. При том, что доля Челябинской области в населении РФ — 2,35–

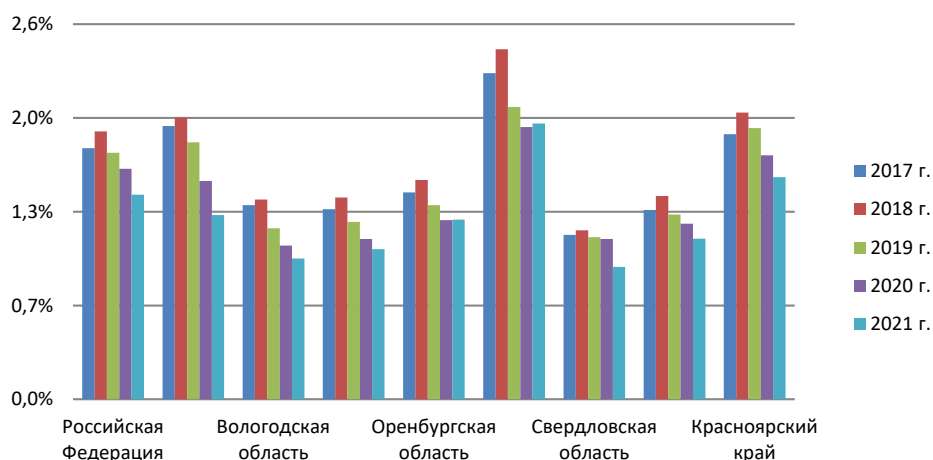


Рис. 2. Доля выбывших в численности постоянного населения по Российской Федерации и выбранным регионам
 Fig. 2. The share of retirees in the permanent population in the Russian Federation and selected regions

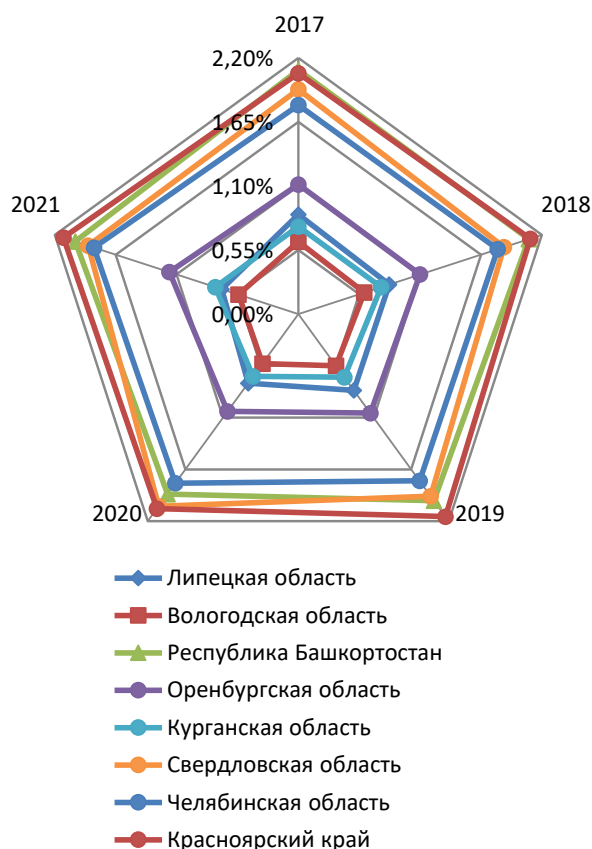


Рис. 3. Доля выбывших в регионах выборки в общероссийском объеме выбывших (кроме внутрирегиональной миграции)

Fig. 3. The share of dropouts in the sample regions in the all-Russian volume of dropouts (except intraregional migration)

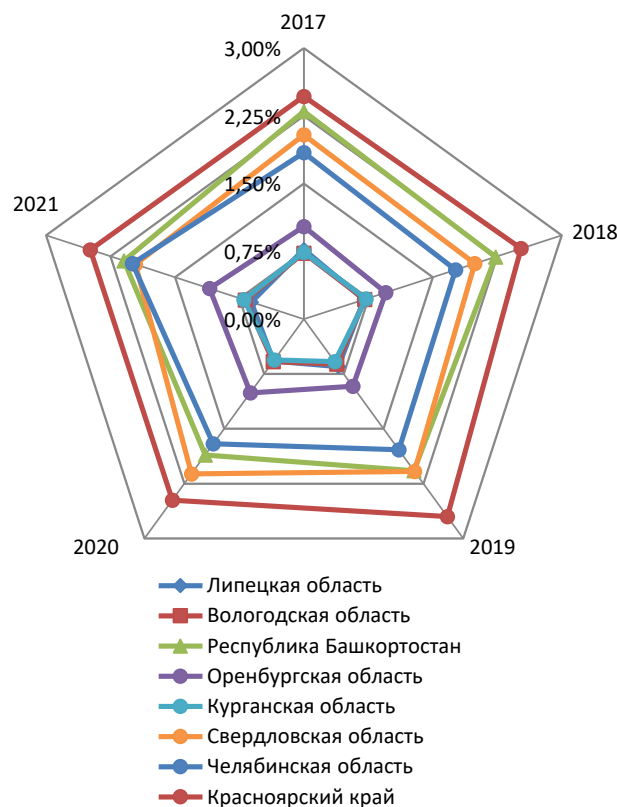


Рис. 4. Доля выбывших в регионах выборки в общероссийском объеме выбывших (кроме внутрирегиональной миграции) в возрастной группе 20–24 года

Fig. 4. The share of dropouts in the sample regions in the all-Russian volume of dropouts (except intraregional migration) in the age group of 20–24 years

2,37, можно говорить о том, что отток населения из Челябинской области умеренный.

Однако анализ долей миграции регионов выборки для отдельных возрастных групп показывает наличие скрытых тенденций. Так, в возрастной группе от 20 до 24 лет (выпускники колледжей, студенты старших курсов и выпускники бакалавриата и специалитета) наблюдаются некоторые изменения в определенных регионах, однако говорить об общей тенденции роста или снижения оттока во всей группе регионов нельзя (рис. 4). Единственное бросающееся в глаза отличие — существенно больший отток в Красноярском крае (0,5 процентных пункта). Это говорит о том, что из единственного «сибирского» региона в выборке молодежь стремится уехать в большей степени, чем с Урала или европейских регионов.

В следующей же возрастной группе (25–29 лет) картина меняется (рис. 5). В большей части регионов выборки доля выбывающих в общероссийском объеме возрастает в 1,5–2 раза. лиде-

ром роста является Республика Башкортостан с 5,23 % в 2021 г. Это означает, что наиболее активная и мобильная группа населения, став экономически самостоятельной, склонна принимать решения о переезде в другие регионы и страны. И здесь можно говорить о существенном риске для региональных экономик, ведь именно в этой группе наблюдается высокая производительность труда, именно в этом возрасте задумываются о создании семьи и рождении детей, именно эта часть молодежи полна энергии и идей во благо развития экономики родного региона. Исключение из общего тренда — Курганская и Липецкая области, в которых доля мигрирующих 25–29-летних меньше, чем среднее значение по всем возрастам. Данная тенденция в Липецкой области связана с тем, что среднедушевые доходы населения выше, чем в соседних областях, поэтому молодые люди предпочитают оставаться, а не уезжать. В Курганской области наблюдается обратная ситуация. Среднедушевые доходы населения ниже, чем в соседних регионах, поэто-

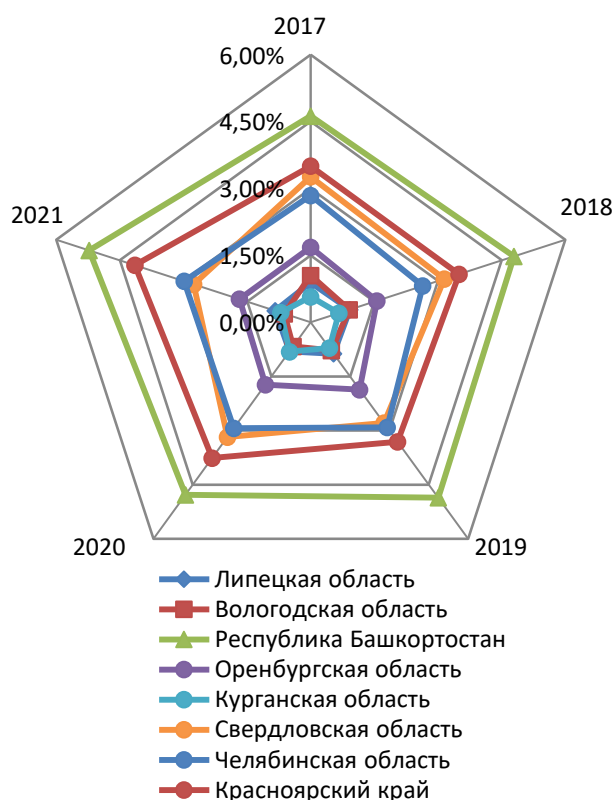


Рис. 5. Доля выбывших в регионах выборки в общероссийском объеме выбывших (кроме внутрирегиональной миграции) в возрастной группе 25–29 лет

Fig. 5. The share of dropouts in the sample regions in the all-Russian volume of dropouts (except intra-regional migration) in the age group of 25–29 years

му у людей недостаточно денежных средств для переезда. Также в области мало престижных вузов и соответственно уровень образования ниже, поэтому специалисты из Курганской области менее востребованы. Челябинская область демонстрирует рост показателя от среднего в 1,46–1,64 раза, в зависимости от года, с незначительной тенденцией к росту. При этом сама доля выбывших из Челябинской области в этой возрастной группе уже больше доли в населении (2,64–2,99).

В следующей возрастной группе наблюдается сходная тенденция (рис. 6). Также в основной части регионов значения оказываются значительно выше, чем для всех возрастов оттока, при этом Республика Башкортостан выделяется сильнее с 5,10 % в 2021 г. Для Челябинской области характерно некоторое снижение (до 2,72 % в 2021 г.), однако значение всё равно выше как доли в населении, так и доли выбывших по всем возрастам. В Курганской, Оренбургской и Липецкой областях сохраняются низкие значения, говорящие о стабильном желании уезжать в разных возрастных группах.

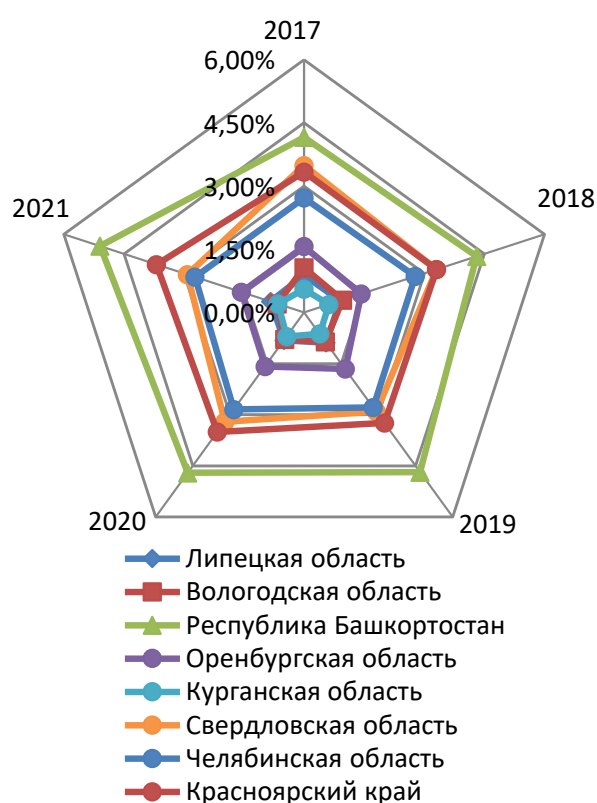


Рис. 6. Доля выбывших в регионах выборки в общероссийском объеме выбывших (кроме внутрирегиональной миграции) в возрастной группе 30–34 года

Fig. 6. The share of dropouts in the sample regions in the all-Russian volume of dropouts (except intra-regional migration) in the age group 30–34 years

В следующей возрастной группе (34–39 лет) значения долей выбывших возвращаются к средним для всех возрастов значениям с одним исключением: в 2021 г. доля выбывших становится выше (рис. 7). Здесь можно предположить как реализацию отложенного в пандемию желания сменить место жительства, так и некоторые межпоколенческие различия (те, что к этой группе в 2021 г. примкнули родившиеся в 1986 г., и, возможно, именно они оказались наиболее мобильными). Однако как первая, так и вторая гипотеза требуют всестороннего анализа.

Обобщая проведенное исследование, можно отметить, что в Челябинской области наблюдается существенно более высокая скорость оттока среди населения «основного поколения», а именно его части 25–25 лет (с подключением в 2019–2021 гг. и более старшей группы (35–39 лет) (рис. 8)). Эта тенденция остается незамеченной для валовых показателей статистики и поэтому не находится в фокусе внимания региональных властей и не обозначается как требующая решения.

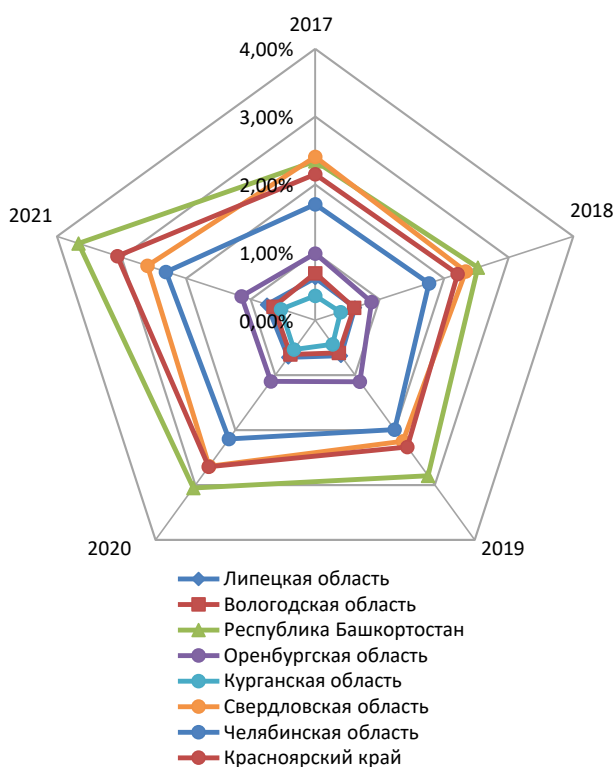


Рис. 7. Доля выбывших в регионах выборки в общероссийском объеме выбывших (кроме внутрирегиональной миграции) в возрастной группе 34–39 года

Fig. 7. The share of dropouts in the sample regions in the all-Russian volume of dropouts (except intra-regional migration) in the age group of 34–39 years

Заключение

Таким образом, проведенное исследование позволяет утверждать, что представители «основного поколения», а именно его центральной группы, от 25 до 35 лет, демонстрируют в Челябинской области гораздо более высокую готовность уехать и реализуют ее на практике. Эта тенденция характерна для других сходных с Челябинской областью регионов (Свердловской областью, Республикой Башкортостан и Красноярским краем), а также с менее многочисленной Вологодской областью, однако не проявляется в более малочисленных регионах — Курганской, Липецкой и Оренбургской областях.

Выявленная тенденция несет существенный риск для региональных экономик, «вымывая» наиболее продуктивную часть трудоспособного населения, кроме того, находящихся в наиболее репродуктивном возрасте. Это может иметь долгосрочные последствия как в контексте снижения естественного прироста, так и снижения качества человеческого капитала на территориях.

Исследование может быть продолжено по следующим направлениям:

- исследование дополнительных показателей для подтверждения гипотезы исследования;
- исследование особенностей в целом миграции в выбранных регионах для понимания пол-

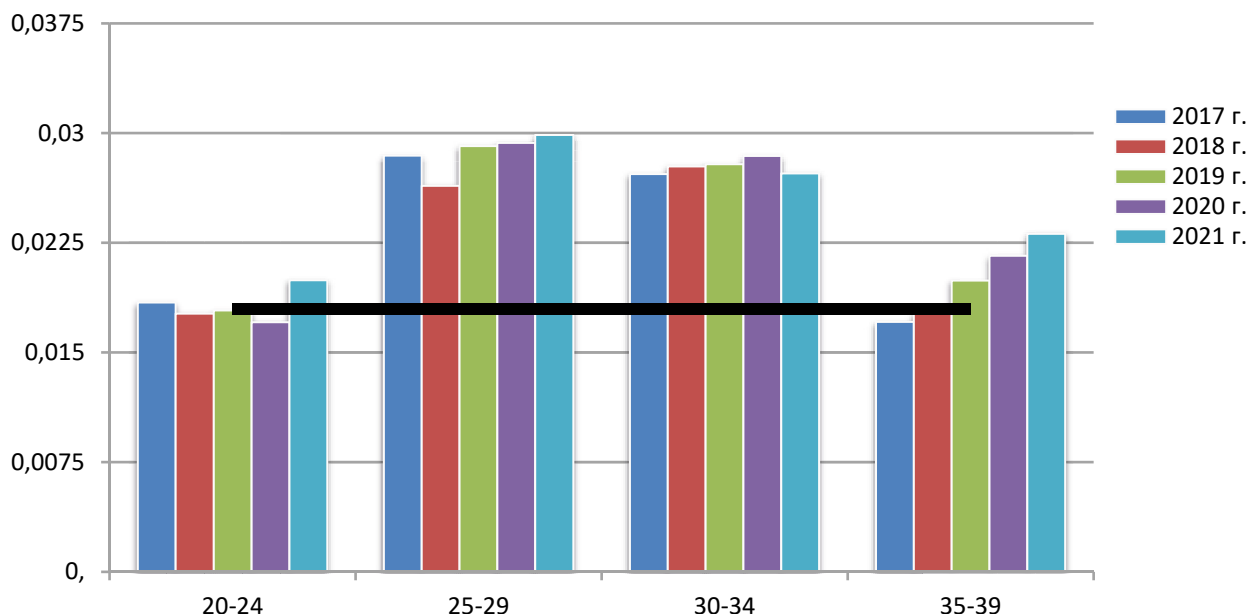


Рис. 8. Доля оттока населения Челябинской области во всероссийской динамике оттока, 2017–2021 гг., по возрастным группам «основного поколения», а также в сравнении со средним по всем возрастам для Челябинской области

Fig. 8. The share of the outflow of the population of the Chelyabinsk region in the All-Russian outflow dynamics, 2017–2021, by age groups of the “main generation”, as well as in comparison with the average for all ages for the Chelyabinsk region

ной динамики населения «основного поколения» в разрезе притока, естественного прироста, уровня образования;

— исследование факторов, определяющих ускорение оттока населения в «основном поколении» в Челябинской области и других регионах выборки.

Список источников

1. Qiujie Shi. Compositions of the labour force: Is Beijing different from London? // *Habitat-International*. 2019. Vol. 84, no. 2. P. 33–42. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2018.12.005>.
2. Chau C., Holstein K., Madaio M. Part of the Conversation: Workforce Professionals' Perspectives on the Roles and Impacts of Workforce Technologies // *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*. 2022. No. 6. P. 1–22. Doi: 10.1145/3555135.
3. Rajan S. I., Bhagat R. B. *Migration Theories* // *Researching Internal Migration*. Routledge India. 2022. No. 1. P. 20–37. <https://doi.org/10.4324/9781003329572>.
4. Vasile V. Economic and Social Inferences of the Highly Skilled Labor Force Migration // *Buletinul Universitatii Petrol — Gaze din Ploiesti*. 2006. Vol. LVIII, no. 1. P. 15–22.
5. Prokkola, E.-K. Labor Migration: Dynamics and Politics // *Political Science*. 2021. DOI: 10.1093/OBO/9780199756223-0329
6. Chernyak O., Chernyak Y. Modern trends of the international labor force migration // *SHS Web of Conferences*. 2019. 65(33), 09001. URL: <http://dx.doi.org/10.1051/shsconf/20196509001>.
7. Bălan M., Bilan S. Recent Dimensions of Regional Migration // *Journal of Intercultural Management*. 2020. Vol. 12, no. 4. P. 91–105. <http://dx.doi.org/10.2478/joim-2020-0053>.
8. Luhova V. et al. External labor migration and its consequences for the labor market of Ukraine // *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2021. № 5 (40). P. 514–523. Doi: 10.18371/fcaptr.v5i40.245209.
9. Лукоянцев С. С., Камалдинова О. С. Обзор трудовых ресурсов (потенциала) Ульяновской области // *Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность*. 2013. Т. 2013. С. 86–94.
10. Ионцев В. А., Рязанцев С. В., Ионцева С. В. Новые тенденции и формы эмиграции из России // *Экономика региона*. 2016. Т. 12, № 2. С. 499–509. DOI: 10.17059/2016-2-15.
11. Тирова С. С. Миграция как способ трудоустройства // *Аллея науки*. 2017. Т. 2, № 15. С. 182–184.
12. Стоянов А. С., Ермолаева А. В. Ожидания как фактор миграции трудоспособного населения // *Вестник Сургутского государственного педагогического университета*. 2022. № 2 (77). С. 67–80.
13. Мкртчян Н. В. Миграция молодежи в региональные центры России в конце XX — начале XXI века // *Известия Российской академии наук. Серия географическая*. 2013. № 6. С. 19–32.
14. Мкртчян Н. В. Миграция молодежи из малых городов России // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2017. № 1 (137). С. 225–242.
15. Бардовский В. П., Звягинцева Ю. А. Регулирование региональной трудовой миграции // *Вестник ОрелГИЭТ*. 2017. № 4 (42). С. 142–145.

References

1. Qiujie S. Compositions of the labour force: Is Beijing different from London? *Habitat-International*. 2019;84(2):33-42. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2018.12.005>.
2. Chau C, Holstein K, Madaio M. Part of the Conversation: Workforce Professionals' Perspectives on the Roles and Impacts of Workforce Technologies. In: *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*. 2022;(6):1-22. DOI: 10.1145/3555135.
3. Rajan SI, Bhagat RB. *Migration Theories*. *Researching Internal Migration*. Routledge India. 2022;(1):20-37. <https://doi.org/10.4324/9781003329572>.
4. Vasile V. Economic and Social Inferences of the Highly Skilled Labor Force Migration. *Buletinul Universitatii Petrol — Gaze din Ploiesti*. 2006;58(1):15-22.
5. Prokkola E.-K. Labor Migration: Dynamics and Politics. *Political Science*. 2021. DOI 10.1093/OBO/9780199756223-0329.
6. Chernyak O, Chernyak Y. Modern trends of the international labor force migration. In: *SHS Web of Conferences*. 2019;65(33):09001. <http://dx.doi.org/10.1051/shsconf/20196509001>.

7. Bălan M, Bilan S. Recent Dimensions of Regional Migration. *Journal of Intercultural Management*. 2020;12(4):91-105. <http://dx.doi.org/10.2478/joim-2020-0053>.
8. Luhova V, Hutorov A, Yarmolenko J, Ivashchenko T, Gutorov O, Bakun Y. External labor migration and its consequences for the labor market of Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2021;5(40):514-523. DOI: 10.18371/fcaptp.v5i40.245209.
9. Lukoyanchev SS, Kamaldinova OS. Review of labor resources (potential) of the Ulyanovsk region. *Sovremennoye razvitiye ekonomicheskikh i pravovykh otnosheniy. Obrazovaniye i obrazovatel'naya deyatel'nost' = Modern development of economic and legal relations. Education and educational activities*. 2013;(2013):86-94. (In Russ.).
10. Iontsev VA, Ryazantsev SV, Iontseva SV. New trends and forms of emigration from Russia. *Ekonomika regiona = Economics of the region*. 2016;12(2):499-509. DOI: 10.17059/2016-2-15. (In Russ.).
11. Tirova SS. Migration as a way of employment. *Alleya nauki = Alley of Science*. 2017;2(15):182-184. (In Russ.).
12. Stoyanov AS, Ermolaeva AV. Expectations as a factor in the migration of the able-bodied population. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta = Bulletin of the Surgut State Pedagogical University*. 2022;2(77):67-80. (In Russ.).
13. Mkrtchyan NV. Migration of youth to the regional centers of Russia in the late XX — early XXI century. *Izvestiya Rossiyskoy akademii nauk. Seriya geograficheskaya = News of the Russian Academy of Sciences. Geographic series*. 2013;(6):19-32 (In Russ.).
14. Mkrtchyan NV. Migration of youth from small towns of Russia. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny = Public opinion monitoring: economic and social changes*. 2017;1(137):225-242. (In Russ.).
15. Bardovsky VP, Zvyagintseva YuA. Regulation of regional labor migration. *Vestnik OrelGIET = Bulletin OrelGIET*. 2017;4(42):142-145. (In Russ.).

Информация об авторах

Д. А. Плетнёв — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков.

Т. В. Левикова — магистрант Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

А. В. Попова — магистрант Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Information about the authors

D. A. Pletnev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economics of Industries and Markets.

T. V. Levikova — Master Student of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

A. V. Popova — Master Student of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

Статья поступила в редакцию 13.03.2023; одобрена после рецензирования 20.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 13.03.2023; approved after reviewing 20.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК [330.341:316.4]:332.14(470-77)-048.46

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-73-86

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫРАВНИВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ, СЫРЬЕВЫХ, АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ (на примере Уральского федерального округа)

Николай Зотикович Зотиков

Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, Чебоксары, Россия, Zotikovcontrol@yandex.ru,

ORCID 0000-0001-5631-9123

Аннотация. Российской Федерации, являющейся федеративным государством, присуща высокая степень дифференциации федеральных округов, внутри самих округов — регионов по уровню социально-экономического развития. Причины неравномерности социально-экономического развития регионов кроются в разной степени обеспеченности ресурсно-сырьевой базой, исторически сложившейся инфраструктуре, природно-климатических условиях, обычаях и традициях коренного населения, его менталитете и в других факторах объективного характера. В конечном итоге всё сказанное формирует социальные условия жизни населения, которые ведут со временем к увеличению дифференциации регионов по уровню развития: богатые регионы могут накапливать собственные ресурсы для своего развития, бедным регионам для этого понадобится гораздо больше времени и усилий. Социальная дифференциация вместе с территориальной разрозненностью представляет явную угрозу национальному укреплению внутри страны и на международной арене. Агропромышленные, промышленные и сырьевые (экспортно ориентированные) регионы не являются исключением. Цель исследования — установление различий регионов Уральского федерального округа в уровне социально-экономического развития и качества жизни. Исследование опирается на материалы рейтинга, проводимого рейтинговым агентством РИА «Рейтинг» / «Россия сегодня» на основании официальных данных Росстата, Минфина РФ. Метод исследования: в ходе проведения исследования применялись методы познания: анализ и синтез, группировка, сравнение, корреляция, логический, табличный и др. Исследованием установлено, что имеется связь между уровнем социально-экономического развития и качеством жизни: высокий уровень развития и качества жизни обеспечивают сырьевые регионы, аутсайдером в рейтинге является агропромышленный регион (Курганская область). Практическая значимость исследования заключается в том, что его результаты могут быть использованы в практической деятельности при выработке региональной социальной политики.

Ключевые слова: социально-экономическое положение, объем производства товаров, налоговые доходы, инвестиции, НДПИ, ВРП, отраслевая структура ВРП, показатели качества жизни

Для цитирования: Зотиков Н. З. Проблемы социально-экономического выравнивания промышленных, сырьевых, агропромышленных регионов (на примере Уральского федерального округа) // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 73–86. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-73-86.

Original article

PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC ALIGNMENT OF INDUSTRIAL, RAW MATERIAL, AGRICULTURAL REGIONS (by the example of the Ural Federal District)

Nicholas Z. Zotikov

Chuvash State University named after IN Ulyanov, Cheboksary, Russia, Zotikovcontrol@yandex.ru, ORCID 0000-0001-5631-9123

Abstract. The Russian Federation, which is a federal state, is characterized by a high degree of differentiation of federal districts, within the districts themselves — regions in terms of the level of socio-economic development. The reasons for the uneven socio-economic development of the regions lie in varying degrees of provision with a resource and raw material base, historically developed infrastructure, natural and climatic conditions, customs

and traditions of the indigenous population, its mentality and other factors of an objective nature. Ultimately, all of the above forms the social conditions of life of the population, which eventually lead to an increase in the differentiation of regions in terms of the level of development: rich regions can accumulate their own resources for their development, while poor regions will need much more time and effort. Social differentiation, together with territorial fragmentation, poses a clear threat to national strengthening within the country and in the international arena. Agro-industrial, industrial and raw materials (export oriented) regions are no exception. The purpose of the study is to establish the differences between the regions of the Ural Federal District in the level of socio-economic development and quality of life. The study is based on the materials of the rating conducted by the rating agency RIA Rayting / Russia Today on the basis of official data from Rosstat, the Ministry of Finance of the Russian Federation. Research method — in the course of the study, cognitive methods were used: analysis and synthesis, grouping, comparison, correlation, logical, tabular, etc. The study found that there is a relationship between the level of socio-economic development and quality of life: a high level of development and quality of life provide raw material regions, the outsider in the ranking is the agro-industrial region (Kurgan region). The practical significance of the study is that its results can be used in practice in the development of regional social policy.

Keywords: socio-economic situation, volume of production of goods, tax revenues, investments, personal income tax, GRP, industry structure of the RIS, indicator of the quality of life

For citation: Zotikov NZ. Problems of socio-economic alignment of industrial, raw material, agricultural regions (by the example of the Ural Federal District). *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):73-86. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-73-86.

Введение

В силу объективно сложившихся условий полного сходства регионов в уровне их развития достичь невозможно, но снижать существующие диспропорции в социально-экономическом развитии, отражающиеся на уровне жизни людей, необходимо. В первую очередь для этих целей проводится ранжирование регионов по уровню СЭР и качества жизни. Их научная ценность заключается в сглаживании имеющихся различий в уровне социально-экономического развития территорий.

В странах ЕС накоплен определенный опыт выравнивания развития регионов, при этом упор делается на стимулирование развития «точек роста», обеспечивая их интеграцию с другими окружающими территориями.

В России отсутствует специализированная нормативно-правовая база в вопросах управления региональной дифференциацией, комплексная методика управления ею. Среди огромного количества региональных целевых программ (по развитию малого бизнеса, сельского хозяйства и т. п.) нет программ, прямо направленных на снижение территориальных различий. Сегодня в большинстве регионов основные положительные экономические преобразования проходят лишь в регионах, расположенных вблизи областных центров. Необходимо сочетать поддержание социальной сферы и развитие экономики, поддерживая не только сами депрессивные и проблемные в социальной сфере территории, но одновременно создавая максимально благоприятные условия для развития всех регионов округа.

Значительно возрастает значение финансового обеспечения экономического и социального развития территорий. В последнее время имеет место регионализация социальных процессов, в связи с чем усиливается роль региональных бюджетов. При этом возможности бюджетов по пополнению доходной части различны по видам регионов: у промышленных регионов они зависят от налогового потенциала и эффективности его использования, у агропромышленных регионов — от сезонности производства, природно-климатических условий, у ресурсных регионов — от рыночной конъюнктуры, в том числе внешней.

Кроме этого, на все типы регионов огромное влияние оказывают внешние факторы: пандемия коронавируса, санкции Запада, усилившиеся после начала СВО 24 февраля 2022 г. Эти негативные явления коснулись и Уральского федерального округа, выразившиеся в снижении цен на нефть, объявлении Западом эмбарго на энергоносители, приведшего к существенному снижению нефтегазовых доходов федерального бюджета.

Между тем регионы УрФО продолжают обеспечивать округу первое место в рейтинге социально-экономического положения, занимая сами высокие места в рейтинге. При этом из шести регионов округа проблемным продолжает оставаться Курганская область, причем ее позиция из года в год ухудшается, что вызвано низкой налоговой базой, отсутствием инвестиций. Сырьевые регионы — Тюменская область, ХМАО — Югра, ЯНАО — продолжают оставаться основными до-

норами федерального бюджета (в федеральный бюджет зачисляется более 75 % всех налоговых доходов, собираемых в регионах). При этом сырьевые регионы имеют узкую сырьевую структуру хозяйства, не развивается производственная сфера, низок уровень производственных связей с другими регионами. В рейтинге качества жизни позиции значительно уступают их позициям в рейтинге социально-экономического положения.

Необходимость всестороннего развития сырьевых регионов обусловлена также тем, что с падением спроса на ресурсы и истощением запасов залежей их бюджеты уменьшаются.

На практике используется множество методов выравнивания экономики отстающих регионов: слияние их с успешными, создание внедренческих зон, зон опережающего развития, создание кластеров, развитие форм сотрудничества государства и частного бизнеса и др. По мнению автора, интересам развития всего округа послужит разработка государственной программы территориального развития всего Уральского федерального округа, используя на эти цели часть налоговых доходов, зачисляемых в федеральный бюджет в виде НДПИ на газ, нефть, предусмотрев создание совместных предприятий, развитие отдельных видов производств, развитие инвестиционных проектов, поддержку бизнеса, участвующего в реализации проектов на территории Курганской области, освоении налогового потенциала.

Цель исследования — установление различий регионов УрФО в уровне социально-экономического развития и качества жизни. В исследовании использованы материалы рейтинга социально-

экономического положения регионов и качества жизни населения, проводимого рейтинговым агентством РИА «Рейтинг» / «Россия сегодня» на основании официальных данных Росстата, Минфина РФ. Метод исследования: в ходе проведения исследования применялись методы познания: анализ и синтез, группировка, сравнение, корреляция, логический, табличный и др. Исследованием установлено, что высокий уровень развития и качества жизни обеспечивают сырьевые регионы, аутсайдером в рейтинге является агропромышленный регион (Курганская область). Между тем регион, занимающий высокие позиции в рейтинге социально-экономического положения, отстает в рейтинге качества жизни, что свидетельствует о наличии в регионе проблем в создании высокого уровня жизни. Показатели качества жизни в регионах в статье рассматриваются в тесной взаимосвязи с показателями социально-экономического развития регионов, причем между ними существует прямая корреляционная связь: чем выше уровень социально-экономического развития, тем выше уровень жизни населения. И наоборот: достойный уровень жизни населения обеспечивает постоянство кадров, рост населения и, соответственно, увеличивает производство продукции. Уровень развития и качества жизни рассматриваются с применением показателей «Валовый региональный продукт» и «Валовый региональный продукт на душу населения». В этом состоит особенность авторского подхода при рассмотрении исследуемой темы.

Исследование

Исследование начнем с изучения позиций регионов в рейтинге СЭП (табл. 1).

Таблица 1
Table 1

Рейтинговые баллы и места регионов УФО в рейтинге СЭП
Rating points and the place of regions in the rating of the Ural Federal District

Год		Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
		Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
2012	Баллы	29,970	63,319	70,857	53,106	71,266	61,497
	Место	69	6	4	18	3	8
2013	Баллы	30,189	60,257	58,927	53,610	70,383	61,904
	Место	68	8	9	18	3	7
2020	Баллы	23,553	62,167	56,904	51,997	74,782	65,340
	Место	74	7	11	19	3	6
2021	Баллы	27,235	69,225	62,058	62,149	76,468	71,911
	Место	75	7	14	13	5	6

Источник: Рейтинг социально-экономического положения регионов. Riarating.ru

Как следует из табл. 1, в 2021 г. в сравнении с 2012 г. позиции в рейтинге улучшили два региона: Челябинская область (с 18-го места переместилась на 13-е) и ЯНАО (с 8-го места переместился на 6-е). ХМАО — Югра опустился с 3-го на 5-е место, Тюменская область — с 4-го на 14-е место, Свердловская область — с 6-е на 7-е место), аутсайдером остается Курганская область (69-е место в 2012 г. и 75-е место в 2021 г.).

Показатели, на основании которых рейтинговым агентством РИА «Рейтинг» рассчитаны баллы и присуждены места регионам, приведены в табл. 2.

Высокие позиции ЯНАО обусловлены значительной долей округа в объеме производства, в доходах бюджета, инвестицией. В то же время «инвестиционная активность в монопрофильных городах ЯНАО, в экономике которых преобладает добыча нефти, газа, газового конденсата, нестабильна и напрямую зависит от состояния

рынков углеводородного сырья» [1]. Как указывают авторы, «именно государственное регулирование инвестиционной деятельности определяет основные параметры развития промышленной политики, заключающегося в развитии наукоемких производств, формировании ресурсно-технологического потенциала» [2].

Далее рассмотрим, за счет каких налогов сформированы налоговые доходы бюджетов регионов УФО (табл. 3).

Индикатором социально-экономического развития регионов являются валовый региональный продукт (ВРП), ВРП на душу населения. Отметим, что рейтинговое агентство при ранжировании регионов указанные показатели не учитывает (табл. 4).

В 2022 г. по сравнению с 2012 г. доля УрФО в ВВП по РФ уменьшилась, увеличилась доля в ВРП по округу лишь ЯНАО и составила 23,7 % при доле численности по округу 6,8 %.

Таблица 2
Table 2

Показатели СЭП регионов УрФО
SEP indicators of the Ural Federal District

Год	УФО	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
		Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
Объем производства товаров и услуг, млрд руб.							
2015	10 707,41	180,08	2 214,21	1 116,05	1 620,02	3 655,91	1 921,14
2020	13 820,73	242,08	3 066,24	1 232,94	2 053,38	3 935,65	3 290,44
Объем доходов консолидированного бюджета, млрд руб.							
2015	974,08	34,0	222,10	151,49	153,52	275,32	137,65
2020	1 392,10	60,2	349,00	192,10	239,60	324,50	226,70
Налоговые и неналоговые доходы, млрд руб.							
2015	883,70	19,2	199,7	143,7	127,8	259,6	133,7
2020	1 152,80	27,7	279,5	174,3	169,3	294,0	208,0
Объем производства товаров и услуг на душу населения, тыс. руб.							
2015	–	207,98	511,51	774,0	462,99	2 257,55	3 577,25
2020	–	294,19	713,02	800,40	594,39	2 341,03	6 029,46
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.							
2015	–	31,77	80,96	166,95	60,82	559,41	1 446,22
2020	–	48,59	88,63	190,49	93,27	615,56	1 970,42
Доходы консолидированного бюджета на одного жителя, тыс. руб.							
2015	–	39,27	51,31	105,06	43,88	170,01	256,31
2020	–	71,74	89,29	128,06	77,76	125,93	156,7
Рейтинговые баллы и место в рейтинге							
2015	Баллы	28,021	59,486	61,367	54,436	72,871	64,581
	Место	71	9	8	17	3	6
2020	Баллы	23,553	62,167	56,904	51,997	74,782	65,340
	Место	74	7	11	19	3	6

Источник: Рейтинг социально-экономического положения регионов. Riarating.ru

Таблица 3

Table 3

Налоговые доходы консолидированных бюджетов регионов УрФО, млрд руб.
Tax revenues of the consolidated budgets of the Ural Federal District, billion rubles

Tax revenues of the consolidated budgets of the City of Kurgan District, Yana District											
Год	Бюджет	Всего доходы	На при- быль	НДФЛ	НДС	Акции- зы	На иму- щество	НДПИ			Налог на дополн. доход
								Всего	нефть	газ	
Курганская область											
2015	ФБ	6,1	0,2	—	5,6		—				
	КБС РФ	15,4	2,3	8,2	—		3,0				
2020	ФБ	10,6	0,4	—	9,7		—				
	КБС РФ	21,7	4,4	11,4	—		3,7				
Свердловская область											
2015	ФБ	69,4	5,8	—	62,7		—				
	КБС РФ	174,9	45,6	81,8	—		29,9				
2020	ФБ	140,9	25,3	—	113,6		—				
	КБС РФ	249,1	78,1	114,0	—		31,2				
Челябинская область											
2020	ФБ	93,2	6,9	—	84,4		—	—			
	КБС РФ	152,1	41,8	76,3	1,3		19,6	—			
Тюменская область											
2015	ФБ	88,8	3,2	—	16,9		—		68,4		
	КБС РФ	77,3	35,5	27,6	0,5		9,9		—		
2020	ФБ	165,5	5,0	—	73,6		—		85,0		
	КБС РФ	90,1	35,1	38,8	—		14,7		—		
ХМАО — Югра											
2015	ФБ	1 697,8	30,4	—	208,7	—	—	1 458,2	1 457,7	0,5	
	КБС РФ	290,2	142,6	73,1	—	12,2	56,8	1,5	—	—	
2020	ФБ	1 974,3	40,7	—	276,5	5,8	—	1 567,6	1 567,2	0,4	
	КБС РФ	325,7	137,9	92,9	—	17,7	70,0	0,7	—	—	
ЯНАО											
2015	ФБ	648,5	5,5	—	144,0	—	—	498,9	117,2	381,7	—
	КБС РФ	135,2	39,9	41,5	—	0,8	50,6	0,5	—	—	—
2020	ФБ	996,8	16,3	—	204,9	—	—	736,7	180,4	556,2	38,8
	КБС РФ	219,3	79,0	61,0	—	0,4	75,5	1,0	—	—	—

Источник: составлено на основании «Данные по формам статистической налоговой отчетности. ... Отчет по форме № 1-НМ nalog.gov.ru.

Как следует из данных табл. 5, ВРП на душу населения по УрФО превышает показатель по РФ на 60 %; показатель по Тюменской области, ХМАО и ЯНАО выше показателя по УрФО.

«Если качество жизни является важным фактором развития человеческого потенциала, то, в свою очередь, само качество жизни во многом определяется отраслевой структурой экономики» [3]. Отраслевую структуру ВРП рассмотрим в табл. 6.

Структура ВРП в регионах различна. «В Курганской области велика доля сельского хозяйства, где заработная плата невысока не только в об-

ласти, но и в целом по стране. Область попала в группу регионов с низким уровнем экономического развития» [3].

«Наибольший вклад в объемы промышленного производства по отрасли добычи полезных ископаемых внес Уральский федеральный округ» [4].

По мнению Г. Ф. Ромашкиной, «Россия попала в сильную зависимость от природной ренты, генерируемой в добывающих секторах экономики. Переход к развитию, основанному на инновациях, может начаться лишь при значительном сокращении объемов природной ренты или ее перераспределении в интересах России» [5].

Таблица 4

Table 4

ВРП по субъектам РФ, млрд руб.
GRP by subjects of the Russian Federation, billion rubles

Год	РФ	УрФО	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
			Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
2012	49 926,0	7 098,4	146,0	1 484,9	730,6	2 012	49 926,0	7 098,4
доля в РФ, УФО, %		14,2	2,0	20,9	10,3	11,9	38,1	16,8
2015	65 750,3	9 063,1	179,4	1 822,8	905,7	1 209,2	3 154,0	1 791,8
2021	130 795,3	14 405,0	244,4	2 700,0	1 360,9	1 597,4	4 602,3	3 900,0
2022	151 455,6	18 233,9	257,6	3 193,6	1 502,9	1 503,7	5 951,1	5 825,0
Доля в РФ, УФО, %		12,0	1,4	17,5	8,2	8,2	32,6	31,9
2022/2012, %	303,3	256,9	176,4	215,1	205,7	178,6	220,1	489,0
Справочно: среднегодовая численность занятых, тыс. чел.								
2015	—	6 425,9	359,8	2 137,9	778,6	1 718,3	1 037,4	393,8
2020	—	6 177,7	309,8	1 954,9	712,7	1 717,0	1 066,1	417,2
	Доля в УФО, %		5,0	31,6	11,5	27,8	17,3	6,8
	ВРП доля в УФО, %		2,1	21,7	10,0	13,8	28,7	23,7

Источники: 1. Валовой региональный продукт по субъектам... URL: rosstat.gov.ru/storage/mediabank/SAwM9xbr/VRP98...

2. Рейтинг социально-экономического развития регионов... URL: realnoevremya.ru/attachments/1760

3 Номинальный объем ВВП. URL: rosstat.gov.ru/folder/313/document/198546

4. ВРП на душу населения по субъектам РФ. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ. 2022 : стат. сб. / Росстат. М., 2022. 853 с.

Таблица 5

Table 5

ВРП на душу населения по субъектам РФ, тыс. руб.
GRP per capita by subjects of the Russian Federation, thousand rubles

Год	РФ	УрФО	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
			Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
2012	348,6	583,2	163,9	344,4	1 327,2	241,7	1 719,1	2 209,8
2015	449,1	737,3	207,2	421,1	1 626,2	345,6	1 947,6	3 336,4
2021	830,8	1 356,3	330,6	710,4	2 992,8	595,4	3 334,5	7 572,4
2021/2012, %	238,3	232,6	201,7	206,3	225,5	246,3	194,0	342,7

Источник: Валовой региональный продукт на душу населения по субъектам Российской Федерации. URL: rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VRP_s_1998.xlsx

«Преобладание в структуре хозяйства автономных округов добычи полезных ископаемых (не только в сравнении с другими регионами УрФО, но и со среднероссийской структурой) со всей очевидностью раскрывает источник высоких среднедушевых доходов населения в этих регионах» [3]. «ХМАО — Югра представляет собой крупнейший нефтедобывающий субъект России и мира» [7], «округ отличает труднодоступность территорий; для округа характерен сложный национальный состав его граждан» [8]. «Промыш-

ленно-производственный потенциал Челябинской области преимущественно представлен обрабатывающим производством» [6]. Далее рассмотрим места регионов округа в рейтинге качества жизни (табл. 7).

Согласно данным табл. 7, в 2022 г. в сравнении с 2012 г.: в рейтинге качества жизни незначительно позиции улучшили Свердловская область (19-е место в 2012 г., 14-е место в 2022 г.), Челябинская область (25-е и 24-е места соответственно), ЯНАО (20-е и 17-е место); ухудшилась

Таблица 6

Table 6

Структура ВРП, %

GRP structure, %

Отрасль	РФ	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
		Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство	4,7	9,9	2,4	3,9	4,1	0,3	0,1
ДПИ	10,5	0,9	2,3	13,8	4,9	61,5	66,5
Обработка	17,0	20,9	31,7	15,4	30,4	2,3	4,5
Строительство	5,8	4,4	4,6	7,8	6,1	7,4	12,1
Торговля	14,1	8,7	14,2	11,0	1,5	2,8	1,5
Транспортировка и хранение	7,1	10,0	5,9	9,6	6,8	6,5	4,1
Гостиницы, общепит	0,8	0,6	0,7	1,2	0,6	0,4	0,4
ИТ и связь	3,4	3,0	2,6	1,9	2,0	0,6	0,5
Финансы	0,6	,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
Операции с недвижимым имуществом	10,6	9,5	10,2	9,0	9,3	4,5	1,1
Госуправление	6,0	10,0	6,1	5,0	5,0	2,3	1,7
Образование	3,1	5,	3,2	3,3	3,4	1,8	0,9
Здравоохранение	4,6	7,5	4,4	3,4	5,5	2,6	1,9
Культура	0,8	1,1	0,7	0,6	0,6	0,4	0,2
Прочие	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4	0,1	0

Источник: Структура ВРП за 2020 г. URL: cbr.ru/vfs/regions/profile/fulldata_wrp.xlsx

Таблица 7

Table 7

Баллы и места регионов в рейтинге качества жизни
Points and places of regions in the quality of life rating

Год		Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
		Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
2012	Баллы	30,0	46,2	52,4	44,1	53,1	46,0
	Место	77	19	8	25	7	20
	Место	79	15	14	25	9	11
2022	Баллы	36,969	61,334	61,108	57,532	63,536	59,548
	Место	77	14	16	24	9	17

Источник: Рейтинг качества жизни. URL: riarating.ru

позиция Тюменской области (область переместилась с 8-го на 16-е место), ХМАО — Югра (с 7-го на 9-е место), аутсайдером является Курганская область (77-е место); позиции регионов в рейтинге качества жизни уступают местам, занимаемым ими в рейтинге СЭП (особенно по Свердловской и Тюменской областям). «Уровень регионального развития характеризуется как набором экономических параметров, так и социальными аспектами. При этом именно экономическое развитие лежит в основе социальной составляющей и явля-

ется приоритетным для разработки мер регулирования» [9]. Показатели, на основании которых рейтинговое агентство рассчитывает рейтинговые баллы и определяет места регионов в рейтинге качества жизни, приведены в табл. 8.

Согласно данным табл. 8, в 2021 г. в сравнении с 2015 г. позиции всех регионов в рейтинге ухудшились, за исключением ЯНАО (область переместилась с 24-го места на 15-е.). Улучшились рейтинговые баллы у Курганской области (с 29,17 до 33,10), однако позиция области в рейтинге

Таблица 8

Table 8

Места регионов УрФО в рейтинге качества жизни за 2015 и 2021 гг.
The places of the Ufa regions in the quality of life rating for 2015 and 2021

Год	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
	Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг						
2015	71	7	2	31	5	2
2021	80	12	31	44	8	1
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума						
2015	65	6	28	29	22	1
2021	74	14	51	35	9	1
Отношение денежных доходов 20 % группы населения с наименьшими доходами к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг						
2015	70	11	18	20	5	2
2021	76	12	37	16	8	1
Занятость населения и рынок труда. Уровень безработицы						
2015	66	50	45	58	17	5
2021	72	23	35	45	4	1
Жилищные условия населения. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя						
2015	50	43	30	40	77	76
2021	28	44	24	43	78	80
Доля ветхого и аварийного фонда в общей площади жилого фонда						
2015	68	33	41	24	74	81
2021	57	38	57	28	77	85
Демографическая ситуация. Коэффициент естественного прироста / убыли населения						
2015	62	40	12	43	6	5
2021	64	46	13	45	6	5
Миграционный прирост (убыль) населения						
2015	75	19	8	17	62	82
2021	71	17	9	31	19	44
Здоровье населения и уровень образования. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении						
2015	58	35	35	35	10	10
2021	47	47	27	47	9	15
Младенческая смертность						
2015	22	16	35	38	11	55
2021	57	22	5	31	13	31
Общая заболеваемость всего населения						
2015	64	17	32	44	47	78
2021	70	52	23	69	64	85
Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры. Обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных образовательных учреждениях						
2015	37	26	40	23	50	26
2021	35	29	65	18	27	25
Нагрузка на врачей (количество посещений на одного врача)						
2015	82	67	69	57	31	62
2021	84	46	73	63	49	32
Обеспеченность больничными койками на 100 тыс. человек населения						
2015	25	33	79	71	74	56
2021	27	29	77	54	74	67

Год	Область				ХМАО — Югра	ЯНАО
	Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская		
Обеспеченность торговыми площадями						
2015	42	27	6	32	10	45
2021	33	52	5	29	10	45
Оборот общественного питания на одного жителя						
2015	68	9	7	46	4	2
2021	81	30	12	55	8	3
Уровень экономического развития. Объем производства товаров и услуг на душу населения						
2015	70	21	8	29	3	2
2021	72	22	17	26	3	2
Объем инвестиций в основной капитал на одного жителя						
2015	81	30	8	49	4	2
2021	79	53	24	51	4	1
Доля собственных доходов в общем объеме доходов консолидированных бюджетов						
2015	69	9	3	24	4	7
2021	69	11	2	21	4	2
Уровень развития малого бизнеса. Оборот малых и микропредприятий и индивидуальных предпринимателей в расчете на одного жителя						
2015	70	4	5	34	11	16
2021	72	12	20	29	36	47
Суммарный оборот малых и микропредприятий и ИП						
2015	64	3	21	10	20	60
2021	68	5	21	11	25	65
Доля занятых в малом бизнесе и индивидуальном предпринимательстве в общей численности экономически активного населения						
2015	52	4	16	41	72	77
2021	64	7	6	45	57	68
Удельный вес автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования						
2015	48	47	16	12	5	9
2021	75	29	37	31	20	8
Плотность железнодорожных путей общего пользования						
2015	52	35	74	28	75	76
2021	52	35	75	28	74	78
Рейтинговые баллы /места в рейтинге						
2015	29,17	55,72	55,23	52,69	58,84	49,16
	77	10	11	15	7	24
2021	33,109	59,037	57,739	53,801	62,002	58,483
	77	13	16	25	8	15

Источник: РИА «Рейтинг». Итоги рейтинга качества жизни.

осталась неизменной (77-е место). Среди промышленных регионов лидирует Свердловская область, среди сырьевых — ХМАО — Югра.

«Интенсивное развитие Ямала, многолетняя привлекательность территории округа для жизни и инвестиций, грамотное управление — всё это

создает благоприятные условия для превращения округа в один из перспективных и высокоразвитых регионов не только в России, но во всём мире» [10]. «Согласно проведенному статистическому исследованию, на территориях ХМАО — Югра и ЯНАО достаточно оптимальная «картина»

по формированию доходов у населения, которые складываются не только за счет высокой заработной платы, но и иных источников» [11]. «К показателям достижения национальной цели “достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство”, начиная с 2021 г. отнесены: темп роста реальной среднемесячной заработной платы; темп роста реального среднедушевого денежного дохода населения и др.» [12]. «Регионы, относящиеся к Арктической зоне РФ, преимущественно рассматриваются как источники пополнения государственного бюджета за счет экспорта полезных ископаемых. Это сформировало потребительское отношение к северным территориям, где краткосрочные выгоды превалируют над долгосрочными. Несмотря на ряд положительных социально-экономических показателей, достигнутых за счет продажи углеводородного сырья, в ЯНАО существует немало проблем, требующих разрешения. Эти проблемы связаны преимущественно с узко сырьевой структурой хозяйства, основанной на добыче углеводородов, что имеет негативные последствия в периоды падения мировых цен на сырье и в результате истощения сырьевой базы» [13].

«Тюменская область — один из благополучных в демографическом отношении регионов Российской Федерации» [14]. В регионах УрФО неблагоприятная ситуация складывается по показателям: жилищные условия населения, экологические и климатические условия, обеспеченность врачами, нагрузка на врачей, обеспеченность больничными койками на 10 тыс. чел. населения, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры. По мнению автора, «Основные ограничения в области качества жизни: невысокая ожидаемая продолжительность жизни, высокий уровень младенческой смертности, самое низкое значение индикатора отмечается в Курганской области, существенно улучшен он на юге Тюменской области и еще более благоприятен в ХМАО — выше международных стандартов» [15]. Что касается Курганской области, то авторы отмечают следующее: «сложившееся в регионе социально-экономическое положение, отличающееся перманентным снижением численности населения, превалированием коэффициентов смертности над коэффициентами рождаемости, нехваткой квалифицированных кадров медицинской сферы, характерным спадом уровня занятости населения, требует незамедлительного решения» [16]; «приграничные территории Курганской области находятся в депрессивном состо-

янии, что характеризуется устойчивым снижением численности населения (за счет естественной убыли и миграции), сокращением числа предприятий и, как следствие, рабочих мест» [17]. Различия в уровне социально-экономического развития в первую очередь обусловлены величиной регионального налогового потенциала, эффективностью его использования. «Показательным моментом неравномерного распределения налогового потенциала и налоговой базы на территории страны выступает тот факт, что доходы федерального бюджета наполовину формируются лишь четырьмя регионами (ХМАО, ЯНАО, города Москва и Санкт-Петербург)» [18].

«Особенностью развития УрФО в настоящее время является то, что в нем уже фактически складывается его Северная агломерация в составе Тюменской области и ее национальных округов. Здесь фактически уже формируется межрегиональная агломерация с центром в Тюмени. Складывается даже в определенном смысле известная в мире схема: “Богатый Север” в их составе и “Бедный Юг” УрФО в составе Свердловской, Челябинской и Курганской областей. Южные регионы уже существенно отстали в развитии и имеют для этого меньше необходимых финансовых ресурсов. Отрицательную роль играют и более низкие доходы населения. Особенно это касается Курганской области, имеющей для этого минимальные возможности» [19].

«Главной стратегической целью является достижение такого уровня социально-экономического развития страны и ее регионов, который бы соответствовал статусу России как ведущей державы XXI в., характеризующейся привлекательными условиями жизни и занимающей передовые позиции в условиях мировой конкуренции» [20].

Различия в уровне социально-экономического развития имеются как между федеральными округами, так и между регионами внутри федеральных округов. Как правило, в каждом федеральном округе имеются регионы, относящиеся к различным типам:

- агропромышленные (занимающие в рейтинге, как правило, невысокие места, в том числе являющиеся аутсайдерами);
- промышленные (занимающие в рейтинге довольно высокие места;
- сырьевые (экспортно ориентированные), как правило, занимающие высокие места в рейтинге.

В связи с этим перед органами власти федеральных округов стоит задача выравнивания уровня развития территорий, достаточного для

обеспечения определенного уровня жизни проживающего в них населения.

С целью дальнейшего социально-экономического развития ХМАО — Югры, ЯНАО, Тюменской области, включая интеграционные процессы в экономике и социальной сфере, принята Государственная программа по реализации договора между органами государственной власти Тюменской области, ХМАО — Югры и ЯНАО «Сотрудничество» (утвержденная постановлением правительства Тюменской области № 705-п от 30.12.2014 (с изм. на 01.06.2023 № 329-п)).

Программа «Сотрудничество» ставит своей задачей:

- оказание социальной поддержки отдельным категориям граждан, выехавшим на постоянное место жительства с территорий ХМАО — Югра и ЯНАО на юг Тюменской области, улучшение жилищных условий граждан (имеющих трех и более детей, в том числе имеющих невысокий уровень дохода, семей, имеющих детей-инвалидов, семей, в которых дети остались без родителей, граждан, являющихся участниками программ муниципального образования автономного округа по ликвидации и расселению приспособленных для проживания строений, молодых семей, граждан из числа коренных малочисленных народов ХМАО — Югры;

- сохранение потенциала здоровья жителей автономных округов;

- увеличение уровня обеспеченности жителей городов и населенных пунктов автономных округов учреждениями культуры, спорта, здравоохранения, детскими дошкольными учреждениями, учреждениями общего и среднего специального образования.

Заключение

Исследование показало наличие существенных различий в уровне СЭР и качества жизни в регионах УрФО. Более высокие места в рейтинге СЭП занимают сырьевые регионы. На них по итогам 2020 г. приходится более половины объема производства товаров и услуг, объема производства товаров, налоговых и неналоговых доходов бюджетов. Они имеют максимальные значения объема производства товаров и услуг на душу населения в 2020 г. (ЯНАО — 6 099, тыс. руб., ХМАО — Югра — 2 341,3 тыс. руб.). В абсолютном выражении из зачисляемых в федеральный бюджет налогов (3 381,3 млрд руб.) на сырьевые регионы приходится 3 136,6 млрд руб., или 92,8 %.

Доля сырьевых регионов в ВРП в 2020 г. составляет более 60,0 %. В них максимальные значения ВРП на душу населения, что объясняется низкой численностью постоянного населения в этих регионах. При этом в величине ВРП доля ХМАО — Югры составляет 61,5 %, ЯНАО — 66,5 %, Тюменской области лишь 13,8 %.

В рейтинге качества жизни места регионов уступают местам, занимаемым ими в рейтинге СЭП.

Исследование показало, что различия в развитии регионов УрФО сохранятся и в будущем. При этом развитие сырьевых регионов всё больше будет зависеть от внешней конъюнктуры сырьевого рынка. Промышленные регионы, особенно Курганская область, остро нуждаются в инвестициях.

Как и в УрФО, так и в других округах имеются депрессивные регионы, нуждающиеся в государственной поддержке, доноры и реципиенты, регионы-середняки. При проведении региональной политики следует придерживаться следующих направлений:

- 1) сохранять приоритеты для регионов, имеющих стратегическое значение, стимулировать развитие поселений, имеющих определенный научно-технический, налоговый потенциал;

- 2) применить специальные методы регулирования в отношении регионов со сложными проблемами.

Методы выравнивания различий в уровнях социально-экономического развития:

- 1) бюджетно-налоговые рычаги (льготы по налогам, открытые экономические зоны, зоны опережающего развития, бюджетные кредиты и т. п.;

- 2) институциональные (создание благоприятных условий для бизнес-решений;

- 3) программно-целевые (например, программа «Сотрудничество».

Все эти методы предполагают привлечение инвестиций.

В последнее время стала применяться новая концепция, предполагающая поддержку наиболее успешным регионам (локомотивы роста) при условии выполнения благотворительных акций в пользу отстающих регионов. Наиболее успешные регионы, обеспечивая высокий уровень развития на своих территориях, будут способствовать подтягиванию отстающих регионов.

В целях выравнивания уровня развития и качества жизни необходимо разработать мероприятия по преодолению существенной дифференциации благосостояния населения

и социально-экономического развития регионов страны, что является необходимым условием для закрепления кадров.

Проведенным исследованием установлено, что сырьевые экспортно ориентированные регионы продолжают являться донорами федерального бюджета (за счет НДС на нефть, газ), при этом они сохраняют однобокость своего развития, сохраняя прежде всего сырьевую направленность. Позиции сырьевых регионов в рейтинге качества жизни уступают их местам, занимаемым в рейтинге социально-экономического положения, значительный разрыв между двумя рейтингами наблюдается в ХМАО — Югре, ЯНАО. Из-за однобокого развития экономики незначительны производственные связи сырьевых регионов с другими регионами округа, страны. Имея

незначительный налоговый, сырьевой, трудовой потенциал, Курганская область является аутсайдером в рейтинге развития, причем ее позиции ежегодно ухудшаются. Все эти обстоятельства ведут к снижению уровня жизни населения, в конечном итоге к сокращению населения.

В этих условиях, по мнению автора статьи, в целях подтягивания уровня социально-экономического развития Курганской области возможно принятие государственной программы развития всего Уральского федерального округа, финансируя ее за счет части НДС, зачисляемого в федеральный бюджет, предусмотрев меры по комплексному развитию всех регионов округа, созданию совместных предприятий, расширив сферы деятельности регионов.

Список источников

1. Ларченко Л. В., Колесников Р. А. Развитие центров добычи углеводородов Севера и Арктики на примере Ямало-Ненецкого автономного округа) // Региональная экономика и развитие территорий : сборник научных статей. СПб., 2017. С. 13–16.
2. Булавко О. А., Иванкина М. С., Туктарова Л. Р., Нургашева Э. М. Основные аспекты развития промышленной политики // Вестник Самарского муниципального института управления. 2019. № 2. С. 21–29.
3. Рюмина Е. В. Анализ характеристик человеческого потенциала и качества жизни в уральских регионах // Народонаселение. 2021. Т. 24, № 3. С. 32–41.
4. Измайлов М. К. Тенденции развития промышленного производства России: региональный аспект // Вопросы региональной экономики. 2021. № 4 (99). С. 66–72.
5. Ромашкина Г. Ф. Ресурсное богатство как ограничение модернизации экономики Уральского федерального округа // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2015. № 1. С. 132–141.
6. Филиппсонова Е. Н., Частухина Е. С. Ресурсный потенциал социально-экономического развития Челябинской области // Наука XXI века: проблемы, поиски, решения. Миасс, 2017. С. 120–126.
7. Гончарова Я. С. ХМАО — Югра: основные факторы и уровень экономического развития // Научные исследования молодых ученых : сборник статей Международной науч.-практ. конф. : в 4 ч. Пенза, 2020. С. 78–82.
8. Трухина О. А. Формирование и ключевые аспекты реализации стратегии социально-экономического развития ХМАО — Югры // Инновационное развитие экономики. 2020. № 1 (55). С. 196–202.
9. Баев Л. А., Дзензелюк Н. С., Кочегарова Л. Г. Оценка качества социально-экономического развития Челябинской области // Вестник Южно-Уральского государственного университета: Серия: Экономика и менеджмент. 2019. Т. 13, № 3. С. 14–21.
10. Николаева Н. А., Перчеда А. В. Региональная политика ЯНАО в области развития внешнеэкономической деятельности // Проблемы устойчивого развития российских регионов : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием. Тюмень, 2015. С. 74–77.
11. Гутова С. Г., Данилова С. В., Шульгин О. В. Статистическая оценка уровня доходов населения отдельных автономных округов РФ // Russian studies in Law and Politics. 2021. Т. 6, № 1-2. С. 16–23.
12. Самков К. Н. Экономическая безопасность регионов: роль финансирования государственных программ // Экономико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2021. С. 293–297.
13. Колесников Р. А. Особенности развития экономики моноотраслевого региона (ЯНАО) // Ямальский вестник. 2016. № 3 (8). С. 33–35.
14. Рязанцев С. В., Иванова А. Е., Архангельский В. Н. Демографическая ситуация в Тюменской

области и вклад пандемии COVID-19 в ее трансформацию // Человеческий капитал. 2021. № 9 (153). С. 81–92.

15. Ромашкина Г. Ф. Процессы модернизации в регионах Уральского федерального округа // Социологические исследования. 2015. № 1 (369). С. 19–26.

16. Сидельников А. С., Шадринцева К. Д. Социально-экономическое развитие депрессивного региона (на примере Курганской области) // Экономика : материалы 57-й Международной науч. студ. конф. Новосибирск, 2019. С. 75–76.

17. Студентова Е. А. Учет приграничного потенциала в стратегиях социально-экономического развития муниципалитетов Зауралья // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2020. № 51. С. 35–59.

18. Шмиголь Н. С., Кузнецова Н. Р. Тенденции развития бюджетного федерализма и межбюджетных отношений в целях социально-экономического развития регионов // Финансовая жизнь. 2021. № 2. С. 95–98.

19. Карпов В. К. Уральский федеральный округ как основной уровень реализации стратегии развития и управления его регионов // Теория и практика мировой науки. 2019. № 3. С. 24–30.

20. Сапегина С. Г., Помыткина Л. Ю., Куклинов М. Л. Уровень и качество жизни населения Уральского федерального округа // Микроэкономика. 2017. № 4. С. 59–66.

References

1. Larchenko LV., Kolesnikov RA. Development of hydrocarbon production centers in the North and the Arctic on the example of the Yamalo-Nenets Autonomous Okrug). In: Regional'naya ekonomika i razvitiye territoriy. Sbornik nauchnykh statey = Regional economy and development of territories. Collection of scientific articles. St. Petersburg; 2017. Pp. 13–16. (In Russ.).

2. Bulavko OA, Ivankina MS, Tuktarova LR, Nurgasheva EM. Main aspects of industrial policy development. *Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniya = Bulletin of the Samara Municipal Institute of Management*. 2019;(2):21-29. (In Russ.).

3. Ryumina EV. Analysis of the characteristics of human potential and quality of life in the Ural regions. *Narodonaseleniye = Population*. 2021;24(3):32-41. (In Russ.).

4. Izmailov MK. Trends in the development of industrial production in Russia: a regional aspect. *Voprosy regional'noy ekonomiki = Issues of regional economics*. 2021;(4):66-72. (In Russ.).

5. Romashkina GF. Resource wealth as a limitation of the modernization of the economy of the Ural Federal District. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Bulletin of the Omsk University. Series: Economy*. 2015;(1):132-141. (In Russ.).

6. Filippsonova EN, Chastukhina ES. Resource potential of the socio-economic development of the Chelyabinsk region. In: Nauka XXI veka: problemy, poiski, resheniya = Science of the XXI century: problems, searches, solutions. Miass; 2017. Pp. 120–126. (In Russ.).

7. Goncharova YaS. KhMAO — Yugra: main factors and level of economic development. In: Nauchnyye issledovaniya molodykh uchenykh. Sbornik statey Mezhdunarodnoy nauch.-prakt. konf.: v 4 chastyakh. = Scientific research of young scientists. Collection of articles of the International scientific and practical. conf.: in 4 parts. Penza; 2020. Pp. 78–82. (In Russ.).

8. Trukhina OA. Formation and key aspects of the implementation of the strategy of socio-economic development of KhMAO — Yugra. *Innovatsionnoye razvitiye ekonomiki = Innovative development of the economy*. 2020;(1):196-202. (In Russ.).

9. Baev LA, Dzenzelyuk NS, Kochegarova LG. Assessment of the quality of socio-economic development of the Chelyabinsk region. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment = Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management*. 2019;3(13):14-21. (In Russ.).

10. Nikolaeva NA, Percheda AV. Regional policy of the YaNAO in the field of development of foreign economic activity. In: Problemy ustoychivogo razvitiya rossiyskikh regionov. Materialy Vseros. nauch.-prakt. konf. s mezhdunarodnym uchastiyem = Problems of sustainable development of Russian regions. Materials Vseros. scientific-practical. conf. with international participation. Tyumen'; 2015. Pp. 74–77. (In Russ.).

11. Gutova SG, Danilova SV, Shulgin OV. Statistical assessment of the income level of the population of

individual autonomous regions of the Russian Federation. *Russian studies in Law and Politics*. 2021;6(1-2):16-23. (In Russ.).

12. Samkov KN. Economic security of regions: the role of financing state programs. In: Ekonomiko-pravovyye problemy obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti. Materialy IV Mezhd. nauch.-prakt. konf. Yekaterinburg = Economic and legal problems of ensuring economic security. Materials IV Intl. scientific-practical. conf. Ekaterinburg. Ekaterinburg; 2021. Pp. 293–297. (In Russ.).

13. Kolesnikov RA. Features of the development of the economy of a single-industry region (YaNAO). *Yamal'skiy vestnik = Yamal Bulletin*. 2016;(3):33-35. (In Russ.).

14. Ryazantsev SV, Ivanova AE, Arkhangelsky VN. The demographic situation in the Tyumen region and the contribution of the COVID-19 pandemic to its transformation. *Chelovecheskiy kapital = Human capital*. 2021;(9):81-92. (In Russ.).

15. Romashkina GF. Processes of modernization in the regions of the Ural Federal District. *Sotsiologicheskiye issledovaniya = Sociological research*. 2015;(1):19-26. (In Russ.).

16. Sidelnikov AS, Shadrinseva KD. Socio-economic development of a depressed region (on the example of the Kurgan region). In: Ekonomika. Materialy 57 Mezhdunarodnoy nauch. stud. konf = Economics. Proceedings of 57 International scientific. stud. conf. Novosibirsk; 2019. Pp. 75–76. (In Russ.).

17. Studentova EA. Taking into account the border potential in the strategies of socio-economic development of the municipalities of the Trans-Urals. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika = Bulletin of the Tomsk State University. Economy*. 2020;(51):35-59. (In Russ.).

18. Shmigol NS, Kuznetsova NR. Trends in the development of budgetary federalism and inter-budgetary relations for the socio-economic development of regions. *Finansovaya zhizn' = Financial life*. 2021;(2):95-98. (In Russ.).

19. Karpov VK. The Ural Federal District as the main level of implementation of the strategy for the development and management of its regions. *Teoriya i praktika mirovoy nauki = Theory and practice of world science*. 2019;(3):24-30. (In Russ.).

20. Sapegina SG, Pomytkina LYu, Kuklinov ML. The level and quality of life of the population of the Ural Federal District. *Mikroekonomika = Microeconomics*. 2017;(4):59-66. (In Russ.).

Информация об авторе

Н. З. Зотиков — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и экономической безопасности.

Information about the author

N. Z. Zotikov — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Credit and Economic Security.

Статья поступила в редакцию 21.03.2023; одобрена после рецензирования 23.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 21.03.2023; approved after reviewing 23.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 316.3

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-87-94

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ДОВЕРИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Ирина Анатольевна Белова¹, Дарья Сергеевна Руденко²

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, belova@csu.ru, ORCID 0000-0001-6308-5011

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, eds@csu.ru, ORCID 0000-0002-6741-7746

Аннотация. Основным ресурсом деятельности любой компании является человеческий капитал. Он обеспечивает жизнеспособность и конкурентоспособность компании на рынке. Вследствие быстроменяющихся условий как внутри страны, так и за ее пределами, вызванных развитием экономики и переходом на новые технологические уклады, для повышения эффективности функционирования компаний необходимо постоянно совершенствовать навыки, умения, повышать уровень профессионализма важного элемента компании — человеческого капитала. В этом ключе именно образовательная среда выступает тем фундаментом и основой для формирования разного рода профессиональных компетенций. Причем формирование таких компетенций будет проходить быстрее и эффективнее, если будет доверие между субъектами образовательной среды. Цель исследования заключается в оценке доверия в образовательной среде высшего образования между ее участниками. Рассмотрены «старое» и «новое» доверие. Выявлены основные принципы «нового» доверия. Приведены результаты опроса респондентов, полученные в ходе анкетирования, указывающие на весьма высокий уровень доверия в образовательной среде (71 % респондентов-студентов удовлетворены качеством образовательной среды вузов) и доверия ППС (87 % респондентов-студентов дали положительный ответ). Еще 80 % студентов удовлетворены информационной открытостью образовательной среды. Полученные результаты позволили сделать вывод о протекающих процессах формирования и «взращивания» «нового» доверия в образовательной среде высших учебных заведений. Результаты исследования могут быть использованы в разработке методики оценки уровня доверия в системе высшего образования, а также в управлении процессами формирования «нового» доверия в образовательной среде.

Ключевые слова: доверие, человеческий капитал, образовательная среда, студенты, профессорско-преподавательский состав, высшие учебные заведения

Финансирование. Статья подготовлена в рамках государственного задания по реализации проекта «Доверие к социально-политическим институтам и органам власти в образовательной среде» № 076-01391-22-03.

Для цитирования: Белова И. А., Руденко Д. С. Человеческий капитал и доверие в образовательной системе // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 87–94. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-87-94.

Original article

HUMAN CAPITAL AND TRUST IN THE EDUCATIONAL SYSTEM

Irina A. Belova¹, Daria S. Rudenko²

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, belova@csu.ru, ORCID 0000-0001-6308-5011

²Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, eds@csu.ru, ORCID 0000-0002-6741-7746

Abstract. Human capital is the main resource of any company. It ensures the viability and competitiveness of the company in the market. In view of the rapidly changing conditions both within the country and abroad, caused by the development of the economy and the transition to new technological structures, in order to increase the efficiency of the functioning of companies, it is necessary to constantly improve the skills, abilities, and increase the level of professionalism of an important element of the company — human capital. In this vein, it is the educational environment that acts as the foundation and basis for the formation of various kinds of professional competencies.

Moreover, the formation of such competencies will be faster and more efficient if there is trust between the subjects of the educational environment. The purpose of the study is to assess trust in the educational environment of higher education between its participants. The “old” and “new” trusts are considered. The basic principles of the “new” trust are revealed. The results of a survey of respondents obtained during the survey are given, indicating a very high level of trust in the educational environment (71% of student respondents are satisfied with the quality of the educational environment of universities) and teaching staff trust (87% of student respondents gave a positive answer). Another 80% of students are satisfied with the information openness of the educational environment. The results obtained made it possible to draw a conclusion about the ongoing processes of formation and “cultivation” of a “new” trust in the educational environment of higher education. The results of the study can be used in developing a methodology for assessing the level of trust in higher education, as well as in managing the processes of forming a “new” trust in the educational environment.

Keywords: trust, human capital, educational environment, students, faculty, higher education institutions

Funding. The article was prepared as part of the state task for the implementation of the project “Trust in socio-political institutions and authorities in the educational environment” no. 076-01391-22-03.

For citation: Belova IA, Rudenko DS. Human capital and trust in the educational system. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):87-94. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-87-94.

Введение

Развитие современных тенденций экономики, внедрение инновационных и цифровых ресурсов для повышения конкурентоспособности на рынке товаров и услуг приводят к тому, что главным движущим источником является человеческий капитал с определенным опытом, багажом знаний, способностями. В конце XX и начале XXI в. силой общественного прогресса стали люди, которые реализовывают свои возможности и становятся важным нематериальным активом любого предприятия. Для повышения своего уровня квалификации необходимо постоянно совершенствовать свои знания, применяемые в дальнейшем на практике, поэтому роль образовательной системы в функционировании национальной экономики и жизнедеятельности общества в целом существенна.

Теория человеческого капитала актуальна с XVIII в. О заработной плате и стимулировании роста производительности труда писал в своих трудах А. Смит. Он указывал на степень тяжести труда и уровень квалификации сотрудников. Проводимое платное обучение для сотрудника за их денежные средства в последующем компенсировалось увеличением в заработной плате за счет средств компании [1]. Д. Рикардо указывал на важность государственного образования для любого слоя населения [2]. Б. Вейсборд отмечал, что качество рабочей силы и производительность труда является результатом уровня образования у сотрудника [3]. Современные российские исследователи рассматривают человеческий капитал в широком смысле и указывают на многообразные формы и свойства. М. Критский рассматривает человеческий капитал как соци-

альный и производственный фактор, который необходимо инвестировать в культуру, свободу, воспитание, знания. 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 [4]. Исследование особенностей формирования и развития человеческого капитала происходит по сегодняшний день. Технологический прогресс не стоит на месте, социально-экономические факторы постоянно меняются и влияют на развитие страны. Благодаря различным методам обучения, сотрудники могут повысить свой уровень квалификации, даже не отрываясь от рабочего места [13]. Безусловно, сфера образования начинается с момента рождения. В этом ключе родительский труд выступает базисом для формирования человеческого капитала [14].

Выбор образовательного учреждения, начиная с дошкольного и заканчивая высшим учебным заведением, основывается на доверии к таковым. На протяжении нескольких десятков лет тема доверия к социально-экономическим институтам рассматривается с особым вниманием и находит отражение в трудах многих российских и зарубежных ученых. П. Штомпка ввел в научный оборот понятие «культура доверия», благодаря которой снижаются риски современного общества [5]. Доверие на долгосрочную перспективу, как одну из основ социальных отношений, рассмотрел А. Селигмен [6]. А. Матушак изучил доверие через призму взаимодействия участников образовательного процесса [7]. Е. Ревина рассматривает роль доверия к высшему образованию в контек-

сте формирования общего доверия [8]. В. Каташинский исследует доверие как проблему качества высшего образования, а в числе актуальных аспектов ее изучения выделяет доверие как элемент социального капитала, доверие к науке, доверие между образовательными общностями [9]. Анализируя доверие к образовательной системе, можно сделать вывод, что большинство исследователей рассматривают данное понятие через доверительные отношения между субъектами как внутри института, так и вне его. Однако стоит отметить, что чем выше доверие к образовательной системе, тем выше уровень и качество образования.

Российская система высшего образования за несколько десятилетий претерпела различные изменения [15]. Данные трансформации затрагивают устойчивость системы, качество, надежность, которые в свою очередь напрямую влияют на доверие между субъектами системы высшего образования. Доверие, формирующееся во внутренней среде высших учебных заведений, связано с профессиональным ростом и мотивацией его сотрудников [19]. Среди студентов такое доверие формируется в том числе и за счет уровня имиджа и репутации высшего учебного заведения. Доверие, формирующееся во внешней среде, связано с сотрудничеством и партнерством [20].

Материалы и методы исследования

Теоретическую и методологическую базу исследования составили аналитические и обзорные статьи в области изучения особенностей формирования и развития человеческого капитала, проблем доверия к образовательной среде, в том числе и к системе высшего образования.

Методологический инструментарий данного исследования составили общенаучные методы и подходы, в число которых вошли методы синтеза, аналогии и моделирования, индукции и дедукции, графического и сравнительного анализа, системного подхода.

Информационную базу исследования сформировали данные опроса студентов, ППС и сотрудников (методического и административного персонала) челябинских вузов в ключе изучения доверия к образовательной среде. Общее количество опрошенных составило 382 человека (в том числе 256 обучающихся и 126 сотрудников, включая представителей ППС). Опрос проводился в сентябре–ноябре 2022 г. Платформой для проведения онлайн-опроса послужили Google Forms.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрим результаты анкетирования, полученные по итогам проведенного опроса. Среди всех категорий респондентов (студенты, ППС и сотрудники) преобладает женская аудитория. В выборке студентов на долю женщин приходится 62 % респондентов, в выборке ППС и сотрудников — 66 %. Возраст опрошенных среди студентов входит в диапазон 17–41 года, среди ППС и сотрудников — 26–70 лет.

На вопрос «Имеете ли Вы представление о работе и функциях Министерства науки и высшего образования РФ?» 73 % студентов дали положительный ответ, в то время как среди сотрудников и ППС этот показатель гораздо выше — 85 %. Также стоит отметить, что среди опрошенных большинство владеют определенной информацией, находясь в процессе обучения в высшем учебном заведении или трудовых отношениях с ним.

На вопрос «Доводилось ли Вам изучать федеральные нормативно-правовые документы системы высшего образования?» ответы сложились следующим образом: 23 % опрошенных студентов дали положительный ответ, в то время как среди ППС и сотрудников данный показатель составляет 90 %. К данным документам можно отнести: документы о государственной аккредитации образовательных программ, об образовании и квалификации, об оказании платных образовательных услуг, об установлении размера стипендии и т. д. Исходя из данных опроса респондентов большинство студентов не изучали такие документы, которые необходимы для их обучения.

На рис. 1–3 представлены результаты ответов, опрашиваемых студентов по следующим вопросам: «Устраивает ли Вас качество образовательной среды?», «Доверяете ли Вы ППС вуза?», «Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам найти хорошо оплачиваемую профессию?»

Исходя из того, что студенты на каждый вопрос ответили в большей части положительно, можно сделать вывод о том, что качество образовательной среды складывается из доверия к ППС вуза, которое дает уверенность для специалиста в будущем найти хорошо оплачиваемую профессию.

И. Ширяев и коллеги изучают доверие в образовательной среде в контексте институциональных ловушек, акцентируя внимание на различиях между оправданным и неоправданным доверием [10]. Трансформационные процессы в образовательной сфере сопровожда-



Рис. 1. Ответы респондентов-студентов на вопрос: Устраивает ли Вас качество образовательной среды? (% опрошенных)

Fig. 1. Answers of student respondents to the question: Are you satisfied with the quality of the educational environment? (% of respondents)

Источник: расчет авторов по данным опроса респондентов образовательной среды



Рис. 2. Ответы респондентов-студентов на вопрос: Доверяете ли Вы ППС вуза? (% опрошенных)

Fig. 2. Answers of student respondents to the question: Do you trust the University teaching staff? (% of respondents)

Источник: расчет авторов по данным опроса респондентов образовательной среды

ются разрушением в советский период высшей школы и переходом к современному образованию [11]. В советский период внешним и внутренним гарантом выступало государство, начиная от обеспечения равного доступа к образованию до социальной защищенности. Доверие формировалось на определенном опыте и уровне научного и образовательного знания научно-педагогического состава, традициях, которые были закреплены в университетской культуре. Стабильность социальных институтов и социальных отношений складывались в формировании «старого» доверия. «Новое» доверие формируется на инновационной активности и технологическом прогрессе. Преобладает интенсивность



Рис. 3. Ответы респондентов-студентов на вопрос: Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам найти хорошо оплачиваемую профессию? (% опрошенных)

Fig. 3. Student respondents' answers to the question: Are you sure that higher education will help you find a well-paid profession? (% of respondents)

Источник: расчет авторов по данным опроса респондентов образовательной среды

академической мобильности, сокращаются и изменяются образовательные программы, государственные стандарты, появляется онлайн-обучение. Вследствие появления новой системы высшего образования «новое» доверие строится на эффективном взаимопонимании и взаимодействии между студентом и сотрудником вуза, студентом и будущим работодателем и т. д. Гарантом доверия в современном обучении выступает открытость и информативность в системе между всеми участниками. В нашем опросе студентам необходимо было ответить на следующий вопрос «Удовлетворены ли Вы информационной открытостью образовательной среды?». На рис. 4 представлены результаты опроса в отношении удовлетворенности информационной открытостью образовательной среды.

Большинство опрошенных ответили на данный вопрос положительно, что также сказывается благоприятно на «новом» доверии в системе высшего образования. Чаще всего студенты получают информацию по поводу образования от преподавателей — 35 %, с сайта вуза или других интернет-источников «черпают» необходимую информацию всего 9 % опрошенных респондентов-студентов. Это говорит о том, что необходимо обратить внимание на информационную составляющую в вузе для оповещения студентов непосредственно через сайт и интернет-ресурсы. Формирование доверительных отношений в сфере высшего образования становится одним из главных факторов повышения эффективности на региональном и федеральном уровне [12].



Рис. 4. Ответы респондентов-студентов на вопрос: Удовлетворены ли Вы информационной открытостью образовательной среды? (% опрошенных)

Fig. 4. Student respondents' answers to the question: Are you satisfied with the information openness of the educational environment? (% of respondents)

Источник: расчет авторов по данным опроса респондентов образовательной среды

В п. 4 Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» говорится о расширении возможностей удовлетворять потребности человека в получении образования различных уровней и направленности в течение всей жизни. Данное явление можно наблюдать в современном обществе. После окончания высшего учебного заведения, попадая к работодателю в течение трудовой деятельности, необходимо постоянно повышать уровень квалификации [17]. Это связано с быстроменяющимися условиями на рынке как на национальном, так и на международном уровне. Человеческий капитал на любом предприятии является основой всей его деятельности. Даже автоматизированные системы и программы не смогут работать без контроля человека. Меняются технологии, появляются новые программы и продукты, вводятся новые стандарты и т. д., которые требуют новых знаний и опыта. Инвестиции со стороны работодателя в повышение уровня образования, квалификации, переобучения своих сотрудников благоприятно сказываются на эффективности деятельности любой компании [16]. В век цифровизации и технологий можно быстро и качественно пройти программу обучения в короткие сроки, даже не отрываясь от рабочих процессов, посредством онлайн-обучения [18]. При выборе того или иного учебного заведения, образовательной платформы стоит опираться на доверительные отношения, которые выражаются в открытости, информационности, опыте и профессионализме преподавателей, а также качестве предоставляемых услуг. Поэтому работодателям стоит уделять особое внима-

ние важному ресурсу — человеческому капиталу, который выступает фактором роста эффективности компании.

Выводы

Таким образом, в современном высшем образовании запущено «новое» доверие, и этот процесс необратим. Оно формируется на технологическом укладе XXI в., ускоренных процессах модернизации, новых формах онлайн-обучения и взаимодействии между участниками высшего учебного заведения. Основными принципами доверия выступают информационность и открытость на всех этапах цепочки высшего образования. Подтверждением реализации данного принципа выступают полученные результаты проведенного опроса, которые показали достаточно высокий уровень удовлетворенности информационной открытостью образовательной среды — более 80 % респондентов-студентов дали положительный ответ.

Благодаря качеству образовательной среды формируется доверие к профессорско-преподавательскому составу вуза. И полученные нами результаты свидетельствуют об этом: 71 % респондентов-студентов удовлетворены качеством образовательной среды вузов, в то время как 87 % из этой категории опрошенных доверяют профессорско-преподавательскому составу вузов. Коллеги из Екатеринбурга [11], проводя аналогичный анализ, получили чуть меньший уровень доверяющих преподавателям студентов вузов — 75 %. В то время как уровень доверия к структурам управления высшим образованием, отождествляемым с такими институтами, как Министерство науки и высшего образования на федеральном и региональном уровнях, находится на весьма низком уровне. Лишь 27 % респондентов-студентов доверяют образовательной политике, реализуемой в РФ в отношении высшей школы [11]. Такие результаты свидетельствуют о том, что «старое» доверие в системе высшего образования постепенно «затухает», а «новое» доверие, источником которого являются вузы и его субъекты, поэтапно формируется и «возвращается». Для вуза доверие является одним из ключевых элементов образовательного пространства, так как строятся благоприятные отношения между студентами и их родителями, абитуриентами, работодателями, администрацией и др. Человеческий капитал является значимым звеном на любом предприятии. Развитие технологий и цифровизации подталкивает человеческий капитал

к необходимости совершенствоваться, в том числе через образовательный процесс. Доверительное отношение формируется на основе качества

образовательных услуг и доверия к сотрудникам учреждения, поэтому так важно соответствовать «новому» доверию.

Список источников

1. Абдельмаджид Фатхи Э. Ю. Теоретический обзор роли человеческого капитала в экономическом росте // Креативная экономика. 2019. Т. 13, № 4. С. 651–660.
2. Иванов М. И. Основные положения теории человеческого капитала и их развитие // Вестник Чеченского государственного университета. 2019. Т. 36, № 4. С. 92–97.
3. Капкаев Ю. Ш., Руденко Д. С. Развитие теории человеческого капитала в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 38–43.
4. Абалкин Л. И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 51–70.
5. Штомпка П. Доверие — основа общества. М. : Логос, 2016. 440 с.
6. Селигмен А. Проблема доверия. М. : Идея-Пресс, 2002. 200 с.
7. Матушак А. Ф. Прогнозирование культуры доверия участников образовательного процесса в высшем профессиональном образовании // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2015. Вып. 5. С. 120–125.
8. Ревина Е. В. О доверии к высшему образованию: экономический взгляд на проблему // Управление экономическими системами. 2015. № 11. С. 28.
9. Каташинских В. С. Доверие как проблема качества высшего образования: дисциплинарные подходы к ее исследованию // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. 2018. № 4 (55). С. 41–51.
10. Ширяев И. М., Фурса Е. В., Маскаев А. И., Мокроусова Д. И. Доверие и институциональные ловушки в сфере образования и науки // Journal of economic regulation. 2019. № 4. С. 146–161.
11. Амбарова П. А., Зборовский Г. Е., Шаброва Н. В. «Старое» и «новое» доверие в высшем образовании // Образование и наука. 2019. Т. 21, № 1. С. 9–36.
12. Зборовский Г. Е., Амбарова П. А. Доверие в высшем образовании как социологическая проблема // Социологический журнал. 2018. Т. 24, № 4. С. 92–122.
13. Руденко Д. С., Капкаев Ю. Ш. Эффективность использования человеческого капитала и качества жизни в условиях технологической модернизации // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 6 (452). С. 217–224.
14. Руденко Д. С., Лаврентьева И. В., Черненко А. Ф. и др. Родительский труд как основа воспроизводства человеческих ресурсов в национальной экономике // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 6 (452). С. 97–105.
15. Александрова Н. В. Цифровизация в системе высшего образования Российской Федерации // Вестник Чебоксарского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2020. № 4 (23). С. 85–91.
16. Роков А. И. 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.
17. Кондаурова И. А. Конкурентоспособность рабочей силы как характеристика человеческого капитала в условиях формирования экономики знаний // Фотинские чтения. 2018. № 1 (9). С. 174–183.
18. Капкаев Ю. Ш. К вопросу о формировании качественного человеческого капитала в контексте цифровизации российской экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 7 (429). С. 91–101.
19. Плетнев Д. А., Силова Е. С. Доверие в современных корпорациях: институциональная недостаточность // Управленческие науки в современном мире. 2015. Т. 1, № 1. С. 546–550.
20. Финк О. О., Плетнев Д. А. Доверие как фактор развития сетевых отношений российских фирм // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 7 (429). С. 152–160. DOI: 10.24411/1994-2796-2019-10717.

References

1. Abdelmajid Fathi EYu. Theoretical review of the role of human capital in economic growth. *Kreativnaya ekonomika = Creative Economy*. 2019;13(4):651-660. (In Russ.).
2. Ivanov MI. Basic provisions of the theory of human capital and their development. *Vestnik Chechenskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chechen State University*. 2019;36(4):92-97. (In Russ.).
3. Kapkaev YuSh, Rudenko DS. Development of the theory of human capital in modern conditions. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2020;(6(440)):38-43. (In Russ.).
4. Abalkin LI. Paradoxes of measuring human capital. *Voprosy ekonomiki = Questions of Economics*. 2009;(9):51-70. (In Russ.).
5. Shtompka P. Trust is the basis of society. Moscow; 2016. 440 p. (In Russ.).
6. Seligman A. The problem of trust. Moscow; 2002. 200 p. (In Russ.).
7. Matushak AF. Forecasting the culture of trust of participants in the educational process in higher professional education. *Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta imeni I Kanta = Bulletin of the Baltic Federal University I Kant*. 2015;(5):120-125. (In Russ.).
8. Revina EV. On trust in higher education: economic a look at the problem. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami = Management of economic systems*. 2015;(11):28. (In Russ.).
9. Katashinskikh VS. Trust as a problem of the quality of higher education: disciplinary approaches to its study. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta = Bulletin of the Surgut State Pedagogical University*. 2018;(4):41-51. (In Russ.).
10. Shiryayev IM, Fursa EV, Maskaev AI, Mokrousova DI. Trust and institutional traps in education and science. *Journal of economic regulation*. 2019;(4):146-161. (In Russ.).
11. Ambarova PA, Zborovsky GE, Shabrova NV. "Old" and "new" trust in higher education. «Staroe» i «no-voe» doverie v vysshem obrazovanii. *Education and Science*. 2019;21(1):9-36. (In Russ.).
12. Zborovsky GE, Ambarova PA. Trust in higher education as a sociological problem. *Sociologicheskij zhurnal = Sociological journal*. 2018;24(4):92-122. (In Russ.).
13. Rudenko DS, Kapkaev YuSh. Effectiveness of the use of human capital and quality of life in the context of technological modernization. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2021;(6(452)):217-224 (In Russ.).
14. Rudenko DS, Lavrent'eva IV, Chernenko AF. et al. Parental labor as a basis for the reproduction of human resources in the national economy. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2021;(6(452)):97-105. (In Russ.).
15. Aleksandrova NV. Digitalization in the system of higher education of the Russian Federation. *Vestnik Cheboksarskogo filiala Rossijskoj akademii narodnogo hozyajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii = Bulletin of the Cheboksary branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation*. 2020;(4):85-91. (In Russ.).
16. Rokov AI. Investments in human capital as a factor in the successful development of organizations and society in the era of the digital economy. *Strategii biznesa = Business strategies*. 2020;8(1):27-30. (In Russ.).
17. Kondaurova IA. Competitiveness of the labor force as a characteristic of human capital in the conditions of the formation of the knowledge economy. *Fotinskie chteniya = Fotin Readings*. 2018;(1):174-183. (In Russ.).
18. Kapkaev YuSh. To the question of the formation of high-quality human capital in the context of the digitalization of the Russian economy. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(7(429)):91-101. (In Russ.).
19. Pletnev DA, Silova ES. Trust in modern corporations: institutional insufficiency. *Upravlencheskie nauki v sovremennom mire = Managerial sciences in the modern world*. 2015;1(1):546-550. (In Russ.).
20. Fink OO, Pletnev DA. Trust as a factor in the development of network relations of Russian firms. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(7(429)):152-160. DOI: 10.24411/1994-2796-2019-10717. (In Russ.).

Сведения об авторах

И. А. Белова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков.

Д. С. Руденко — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков.

Information about the authors

I. A. Belova — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics of Industries and Markets.

D. S. Rudenko — Postgraduate Student of the Department of Economics of Industries and Markets.

Статья поступила в редакцию 10.11.2022; одобрена после рецензирования 27.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 10.01.2022; approved after reviewing 27.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 330.1

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-95-106

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРАЛЬСКО-СИБИРСКОГО МАКРОРЕГИОНА: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Евгения Александровна Захарова¹✉, Денис Викторович Давыдов²,
Елена Михайловна Земцова³, Анастасия Викторовна Трегубова⁴

¹ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, jaz@bk.ru, ORCID 0000-0002-5127-2781

² Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, davydov.denis.v@gmail.com, ORCID 0000-0001-6643-3122

³ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, zemtsowa.l@yandex.ru, ORCID 0000-0002-7048-259X

⁴ Южно-Уральский государственный медицинский университет, Челябинск, Россия, azarenkovan@yandex.ru

Аннотация. Многие эмпирические исследования показывают статистически значимую связь темпов экономического роста не только с неоклассическими факторами, но и показателями эффективности действующих институтов. Недостаточный уровень развития институтов ограничивает экономический рост: часть ресурсов тратится на защиту прав собственности, на преодоление барьеров коррупционной деятельности. Так как неоклассические факторы экономического роста не позволяют полностью объяснить различия в поведении макроэкономических показателей субъектов Уральского-Сибирского макрорегиона, необходимо учитывать институциональный фактор. В нашей работе дается оценка влияния институциональной среды на экономические показатели Уральского-Сибирского макрорегиона. Для этого использованы панельные данные и модель с двухсторонними фиксированными эффектами — модель с индивидуальными и временными эффектами. Экономический рост в модели описан валовым региональным продуктом, регрессорами выступают инвестиции в основной капитал организаций, экспорт товаров и ожидаемая продолжительность жизни, описывающая влияние социально-экономических институтов на экономический рост субъектов макрорегиона, тогда как фиксированные эффекты отвечают за политические институты. Таким образом, социально-экономические институты обуславливают детерминанты ожидаемой продолжительности жизни, которые являются отдельным объектом исследований, в том числе полевых экспериментов для определения эффективных правил игр.

Ключевые слова: институты, Уральско-Сибирский макрорегион, валовой региональный продукт, ожидаемая продолжительность жизни

Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ в рамках научного проекта № 22-28-20358.

Для цитирования: Захарова Е. А., Давыдов Д. В., Земцова Е. М., Трегубова А. В. Исследование влияния институциональной среды на экономические показатели Уральского-Сибирского макрорегиона: эмпирическое подтверждение // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 95–106. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-95-106.

Original article

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IMPACT STUDY ON ECONOMIC INDICATORS OF THE URAL-SIBERIAN MACROREGION: EMPIRICAL CONFIRMATION

Evgenia A. Zakharova¹✉, Denis V. Davydov², Elena M. Zemtsova³, Anastasia V. Tregubova⁴

¹ Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, jaz@bk.ru, ORCID 0000-0002-5127-2781

² Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, davydov.denis.v@gmail.com, ORCID 0000-0001-6643-3122

³ Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, zemtsowa.l@yandex.ru, ORCID 0000-0002-7048-259X

⁴ South Ural State Medical University, Chelyabinsk, Russia, azarenkovan@yandex.ru

Abstract. Many empirical studies show a significant relationship between economic growth rates not only with neoclassical factors, but also with indicators of research effectiveness. The insufficient level of development of institutions limits economic growth, since part of the resources is spent on protecting property rights, on overcoming the barriers of corrupt activity. Since neoclassical macroeconomic factors do not fully explain the differences in the behavior of macroeconomic growth indicators of the subjects of the Ural-Siberian region, it is necessary to accept the institutional factor. Our work provides an assessment of the macroeconomic assessment of the institutional environment based on the indicators of the Ural-Siberian region. For this, panel data and a two-way fixed effects model were used — a model with separate and temporal effects. The economic growth in the models is described by the gross product, the regressors are investments in the main capital organizations, the export of goods and a specific life expectancy, which describes the impact of socio-economic institutions on the economic growth of the subjects of the macroregion, while the fixed effects of the impact on political institutions. Thus, socio-economic institutions determine the scope determinants that are the goal of research, including field experiments to determine effective games.

Keywords: institutions, Ural-Siberian macroregion, gross regional product, life expectancy

Funding. The study was financially supported by the Russian Science Foundation within the framework of scientific project no. 22-28-20358.

For citation: Zakharova EA, Davydov DV, Zemtsova EM, Tregubova AV. Institutional environment impact study on economic indicators of the Ural-Siberian macroregion: empirical confirmation. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):95-106. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-95-106.

Введение

Детерминанты экономических показателей являются важными индикаторами состояния и перспектив экономики Уральско-Сибирского макрорегиона. Актуальность исследования детерминант макроэкономической динамики регионов обусловлена неравенством возможностей людей, неравенством темпов роста валового регионального продукта субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона. Неоклассические факторы экономического роста не позволяют полностью объяснить различия в поведении макроэкономических показателей субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона. Для объяснения этих различий мы привлекаем институциональный фактор. Недостаточный уровень развития институтов ограничивает экономический рост: часть ресурсов тратится на защиту прав собственности, на преодоление барьеров коррупционной деятельности.

Эмпирические исследования показывают статистически значимую связь темпов экономического роста не только с неоклассическими факторами, но и показателями эффективности действующих институтов. Общепринятым методом оценки влияния социально-экономических институтов на экономические показатели Уральско-Сибирского макрорегиона является эконометрический анализ. Мы используем для данного исследования преимущества панельных данных, а именно: большое количество точечных данных; большие возможности для конструирования реалистичных поведенческих гипотез; раскрытие динамических

соотношений; управление влиянием пропущенных переменных.

Мы используем модель с двухсторонними фиксированными эффектами — модель с индивидуальными и временными эффектами. Откликом в модели выступает валовой региональный продукт на душу населения (далее — GRP), регрессорами — инвестиции в основной капитал организаций на душу населения (далее — IFA), экспорт товаров на душу населения (далее — EG) и ожидаемая продолжительность жизни при рождении (далее — L). Последний регрессор описывает влияние социально-экономических институтов на экономический рост субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона, тогда как фиксированные эффекты в модели отвечают за политические институты.

Основной результат моделирования состоит в том, что увеличение L на 1 % увеличивает GRP субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона на 6,4 %. Детерминантами ожидаемой продолжительности жизни при рождении выступают: экономические и экологические факторы, фактор урбанизации и плотности населения, характеристики системы здравоохранения, показатели здорового образа жизни и качества питания. Все эти факторы могут быть объектами политики государства, которое выстраивает институты для взаимодействия между экономическими агентами. Однако вопрос детерминант ожидаемой продолжительности жизни при рождении требует отдельных межстрановых, межрегиональных исследований, а разработка политики по увеличе-

нию ожидаемой продолжительности жизни при рождении — полевых экспериментов.

Наша работа организована следующим образом. В разделе 1 обсуждаем эмпирические работы по институциональной экономике. В разделе 2 описывается методология исследования влияния институциональной среды на экономические показатели субъектов макрорегиона. В разделах 3 и 4 осуждаем данные и результаты, а также делаем выводы о дальнейших исследованиях.

1. Обзор литературы

Для эмпирической оценки влияния институтов на экономический рост в экономических исследованиях используется регрессионный анализ панельных данных с использованием моделей с индивидуальными фиксированными эффектами. Наша методология исследования влияния институтов на экономический рост регионов опирается на панельные данные и модели с фиксированными эффектами.

Мы рассмотрим основные работы в этой области исследований.

В эмпирических работах Д. Аджемоглу с соавторами [1–3] получены данные о том, влияют ли институты на экономическое развитие и каким образом, а также теоретические представления о том, почему институты различаются в разных странах и как они развиваются. Институты являются эндогенными и развиваются совместно с другими детерминантами долгосрочных экономических показателей. Поэтому в исследованиях основное внимание уделяется стратегиям изоляции различий в институтах разных стран. Д. Аджемоглу с соавторами [4] утверждают, что европейцы использовали различные политики колонизации, которые создали различные наборы институтов. С одной стороны, европейцы создали добывающие институты, что привело к созданию экономических институтов, поддерживающих рабство и монополии. С другой стороны, европейцы осели и попытались воспроизвести европейские институты, что привело к созданию инклюзивных институтов. Стратегия колонизации находилась под влиянием осуществимости поселений, то есть уровня смертности от болезней. В работе [4] оценивают двухэтапную регрессию наименьших квадратов (2SLS) с логарифмическим ВВП на душу населения в качестве зависимой переменной и мерой экономических институтов в качестве ключевой объясняющей переменной. Эта переменная была измерена с помощью логарифма потенциальной смертности

поселенцев. Используя альтернативную формулировку инструмента, Д. Аджемоглу с соавторами в другом исследовании [4] ограничили потенциальную смертность поселенцев оценками в 250 на 1 000 человек. В работе Д. Аджемоглу с соавторами [5] показано, что плотность коренного населения в районах, которые ранее были более богатыми (густонаселенными), оказались сегодня ниже. Отвечая Э. Глезеру с соавторами [6], Д. Аджемоглу с соавторами [7] показывают, контролируя исторические детерминанты институтов и человеческого капитала или одновременно рассматривая обе переменные как эндогенные, что оценки влияния человеческого капитала на долгосрочное развитие значительно снижаются и часто находятся в диапазоне 6–10 %. Напротив, влияние институтов на долгосрочное развитие остается устойчивым в зависимости от того, включен ли человеческий капитал в регрессию (и рассматривается ли он эндогенно) или исторические детерминанты образования непосредственно контролируются. Таким образом, эти данные подтверждают мнение о том, что институты являются фундаментальной причиной долгосрочного развития, работая не только за счет физического капитала и общей факторной производительности (TFP), но и за счет человеческого капитала.

В работе [8] использована методология коинтеграции групп для анализа влияния качества институтов 27 постсоциалистических стран на экономический рост в период с 1996 по 2016 г., потому что оценки авторегрессионной модели распределенных лагов (ARDL) свободны от проблемы эндогенности. К. Алексиу с соавторами получают, что в долгосрочной перспективе экономический рост положительно связан с верховенством права, голосом и подотчетностью [8].

Существует дискуссия о взаимосвязи между изобилием природных ресурсов страны и экономическим ростом. Тематическое исследование [9] рассматривает последствия избытка ресурсов в Кувейте, используя данные с 1984 по 2014 г. Экспорт ресурсов имеет относительно важное значение в странах, богатых ресурсами, поскольку он может быть главным источником экономического роста и развития. Кувейт имеет самую большую долю поступлений от продажи нефти. На нефть приходится почти 50 % ВВП страны, 92 % экспортных поступлений и около 90 % государственных доходов. Р. Альджаралла и Э. Ангус анализируют воздействие ресурсной ренты на ВВП, производительность труда, человеческий

капитал и качество институтов. Их исследование показывает, что с помощью модели авторегрессии распределенных лага (ADL) и модели коррекции ошибок (ЕСМ) ресурсная рента увеличивает ВВП на душу населения только в краткосрочной перспективе; однако ресурсная рента ухудшает производительность, человеческий капитал и качество институтов как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе [9; 10–12].

В исследовании [13] изучен вклад институциональных сбоев в долгосрочное развитие с опорой на историю Аргентины. С момента принятия конституции 1853 г. Аргентина пережила бурный экономический рост и институциональную модернизацию, которые к 1913 г. вывели ее в число десяти самых богатых стран мира. После войны доход Аргентины на душу населения упал с уровня, близкого к уровню Швейцарии, до ее нынешнего статуса страны со средним уровнем дохода. Институциональное развитие Аргентины в сравнительной перспективе отличается от развития Соединенных Штатов Америки, Канады или Австралии. Аргентина не завершила переход к открытой демократии, поддерживаемой верховенством закона. Институциональная структура обрекает ее на десятилетия слабого экономического роста. Эмпирическая стратегия в работе Р. Спрук [13] основана на построении контрфактического сценария для изучения пути долгосрочного развития Аргентины в отсутствии сбоев, с предположением, что она будет следовать институциональным тенденциям в странах, находящихся на параллельных стадиях развития. Синтетический контроль и оценки разницы в различиях показывают, что создание де-юре и де-факто политических институтов более инклюзивными для незлит связано с увеличением дохода на душу населения между 1,8 и 2,6 %, при прочих равных условиях. На политические институты приходится до 73 % межстрановых и внутригосударственных различий в доходах на душу населения. Оценки синтетического контроля и разницы в различиях указывают на прирост дохода на душу населения в отсутствие ключевых институциональных сбоев, без которых Аргентина была бы в числе богатых стран в настоящее время. Доход на душу населения Аргентины в 2012 г. составлял около 34 % от дохода США, а без военного переворота 1930 г. долгосрочный доход на душу населения Аргентины составил бы 59 % от уровня США, что эквивалентно уровню дохода Новой Зеландии [13].

Результаты [14] показывают, что максимизация отдачи от инфраструктурного капитала требует

повышения качества институтов. В работе рассматривалось совместное влияние инфраструктурного капитала и качества институтов на экономический рост с использованием панельного набора данных из 99 стран за период с 1980 по 2015 г. Эмпирическая стратегия в работе предполагает оценку простой модели роста и решение эндогенности с помощью обобщенного метода моментов (GMM).

В работе [15] межстрановые данные свидетельствуют о том, что обобщенное доверие является одним из ключевых факторов долгосрочного роста экономики, при этом влияние сильнее в странах со слабыми формальными институтами. Теоретико-игровая модель в работе [16] показывает, что влияние социального капитала на долгосрочный рост экономики зависит от качества институтов. Таким образом, эффект социального капитала снижается при хорошо функционирующих формальных институтах. Обобщенное доверие способствует накоплению человеческого капитала [17] и развитию торговли [18]. Основываясь на более чем 40 регрессорах для почти 50 стран мира, Р. Хорват показывает, что обобщенное доверие является надежным детерминантом долгосрочного экономического роста [15]. Для этого используется усреднение байесовской модели (ВМА), чтобы справиться с неопределенностью модели и смещенностью оценок. Оценка ВМА показывает, что доверие характеризуется высокой апостериорной вероятностью включения (PIR) в модель экономического роста. Р. Хорват использует ВМА совместно с двухшаговым методом наименьших квадратов (2SLS–ВМА) и инструментальными переменными (IV–ВМА) для решения проблемы эндогенности доверия. Согласно результатам 2SLS–ВМА и IV–ВМА обобщенное доверие является надежным определяющим фактором долгосрочного роста экономики [15].

Межстрановые исследования с использованием панельных данных из 60 стран в работе [19] показали, что размер неформальной экономики негативно связан с производительностью предпринимательской деятельности, то есть при наличии крупной неформальной экономики усилия правительства по повышению качества управления могут быть контрпродуктивными вследствие несогласованности формальных и неформальных правил игры. А. Фредстрем с соавторами, применяя фиксированные эффекты и разностный обобщенный метод моментов (GMM), доказывают, что в странах с крупной неформальной экономикой более низкая производительность предпринима-

тельства, качество управления смягчает негативную взаимосвязь между размером неформальной экономики и производительностью предпринимательства (чем выше качество управления, тем сильнее отрицательная связь между размером неформальной экономики и производительностью предпринимательства).

2. Методология

Если в выборке содержатся данные о нескольких объектах, каждый из которых наблюдается в течение нескольких моментов времени, то такие данные называют панельными. Для обозначения наблюдений мы будем использовать два индекса x_{it} , где $i = 1, 2, \dots, n$ — номер объекта, $t = 1, 2, \dots, T$ — номер момента времени.

Панельные данные, согласно Б. Балтаги [20], позволяют контролировать индивидуальную гетерогенность, использовать большую изменчивость для более эффективной оценки, изучать динамику корректировки, выявлять эффекты, которые невозможно обнаружить по данным срезов, повышать точность измерения, использовать одно измерение для вывода о другом. Таким образом, панельные данные решают проблему ненаблюдаемой гетерогенности, которая может искажать оценку.

Рассмотрим регрессионную модель:

$$y_{it} = \beta x_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где y_{it} — экономический рост в регионе i в год t ; x_{it} — инвестиции в регионе i в год t ; μ_i — ненаблюдаемая переменная, характеризующая специфические особенности региона i ; ε_{it} — это, как обычно, случайные ошибки модели.

Наличие переменной μ_i в модели создает проблему. Мы не можем μ_i включить в модель непосредственно, так как она является ненаблюдаемой. Если она коррелирована с интересующей нас переменной x_{it} , то отказ от ее включения приведет к несостоятельности оценки β вследствие пропуска существенной переменной.

Панельные данные позволяют решить эту проблему, используя модель с фиксированными эффектами (далее — модели FE). В рамках этого подхода индивидуальные особенности каждого объекта μ_i рассматриваются в модели

$$y_{it} = \beta_1 x_{it}^{(1)} + \beta_2 x_{it}^{(2)} + \dots + \beta_k x_{it}^{(k)} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

как ненаблюдаемый параметр — так называемый фиксированный эффект.

Естественным подходом к решению проблемы ненаблюдаемых фиксированных эффектов явля-

ется добавление фиктивных переменных, например, добавить в уравнение $n - 1$ фиктивную переменную для регионов:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + \beta_2 d_i^{(2)} + \beta_3 d_i^{(3)} + \dots + \beta_n d_i^{(n)} + \varepsilon_{it}. \quad (3)$$

Таким образом, проблема пропуска ненаблюдаемой существенной переменной решается, и OLS снова будет давать состоятельные оценки β . Однако модель с фиктивными переменными не позволяет идентифицировать β при переменных, которые не меняются во времени.

Регрессионная модель может быть обобщена следующим образом:

$$y_{it} = \beta x_{it} + \mu_i + \gamma_t + \varepsilon_{it}, \quad (4)$$

где γ_t — фиксированные эффекты различных периодов времени. Такие переменные полезны, если мы хотим учесть общие для всех объектов структурные изменения, которые происходят с течением времени. Например, если выборка представляет собой данные по регионам за 21 год, то фиксированные эффекты объектов μ_i будут учитывать особенности регионов, а временные эффекты γ_t — влияние на зависимую переменную экономических подъемов и спадов, характерных для экономики страны в целом.

Альтернативным подходом к моделированию на панельных данных является модель со случайными эффектами (далее — модель RE).

Мы используем три подхода к оцениванию на панельных данных: объединенная модель, а также модели с фиксированными и случайными эффектами. Для выбора наилучшего подхода достаточно попарно сравнить между собой три доступных варианта.

Выбор между объединенной моделью и моделью с фиксированными эффектами мы осуществляем с помощью F-теста на линейные ограничения.

F-тест на линейные ограничения общего вида для тестирования произвольного набора линейных ограничений на параметры модели. Статистика теста определяется по формуле

$$F = \frac{(R_L^2 - R_S^2)/q}{(1 - R_L^2)/(n - k_L)} \sim F(q, n - k_L) \quad (5)$$

где $q = k_L - k_S$ — количество ограничений; n — объем выборки; k — количество параметров модели; R^2 — коэффициент детерминации, индексы S и L относятся соответственно к короткой и длинной модели (модели с ограничениями и модели без ограничений).

Выбор между моделями со случайными и фиксированными эффектами мы осуществляем с помощью теста Хаусмана.

Тест Хаусмана позволяет проверить предположение о том, что регрессоры не коррелируют с ненаблюдаемыми эффектами μ_i . В рамках теста сравниваются оценки модели FE, которые получены при помощи *within* преобразования, и оценки модели RE, полученные при помощи FGLS. Статистика теста имеет вид

$$(\beta_{FE} - \beta_{RE})^T (V(\beta_{FE}) - V(\beta_{RE}))^{-1} \times \\ \times (\beta_{FE} - \beta_{RE}) \sim \chi^2(k), \quad (6)$$

где β_{FE} — вектор оценок коэффициентов для модели FE; β_{RE} — вектор оценок коэффициентов для модели RE; $V(\beta_{FE})$ — оценка ковариационной матрицы вектора β_{FE} ; $V(\beta_{RE})$ — оценка ковариационной матрицы вектора β_{RE} . Нулевая гипотеза теста Хаусмана в данном случае состоит в том, что оценки FGLS являются состоятельными, альтернативная гипотеза — несостоятельна.

Выбор между объединенной регрессией и моделью со случайными эффектами мы осуществляем с помощью теста множителей Лагранжа.

Тест множителей Лагранжа позволяет сделать выбор между моделью RE и регрессией пула, которая не учитывает индивидуальных эффектов. Тестовая статистика имеет вид

$$\frac{nT}{2(T-1)} \left(\frac{\sum_{i=1}^n \left(\sum_{t=1}^T e_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^n \left(\sum_{t=1}^T e_{it}^2 \right)^2} - 1 \right), \quad (7)$$

где e_{it} — остатки регрессии, оцененной OLS. Нулевая гипотеза этого теста состоит в том, что дисперсия RE σ_μ^2 равна нулю. Если это так, то в применении FGLS нет необходимости и можно ограничиться OLS без учета RE. Если верна нулевая гипотеза, то тестовая статистика имеет распределение χ^2 с одной степенью свободы. Отклонение нулевой гипотезы говорит в пользу модели RE, иначе — объединенная регрессия.

3. Данные и модели

Информационная база исследования охватывает шесть регионов Уральско-Сибирского макрорегиона, современные границы которых были определены в 1930–1940-х гг. Исследование регионов проведено с использованием данных на отрезке временной шкалы — с 2000 по 2020 г. Использованы данные, предоставленные Федеральной службой государственной статистики (Рос-

стат), Главным информационно-аналитическим центром Министерства внутренних дел Российской Федерации, Департаментом статистики Центрального банка Российской Федерации.

В информационную базу исследования включены показатели, отвечающие двум критериям, а именно, регулярность наблюдения и наличие открытых данных за период с 2000 по 2020 г. Выбор начальной точки периода для исследования определен образованием федерального округа 13 мая 2000 г. В Уральский федеральный округ вошли шесть регионов: Челябинская область (CH), Ханты-Мансийский автономный округ (KH), Курганская область (KU), Свердловская область (SV), Тюменская область без автономных округов (TY), Ямало-Ненецкий автономный округ (YA). Перечень основных социально-экономических показателей субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона представлен в табл. 1.

В модель мы включаем такой демографический показатель, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении (L), который интерпретируем как интегральный показатель качества социально-экономических институтов общества.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (L) — среднее число лет жизни человека, прогнозируемое в предположении, что уровни смертности населения во всех возрастах в будущем останутся такими же, как в рассматриваемом году. L рассчитывается по формуле

$$L = p_0 + p_0 p_1 + p_0 p_1 p_2 + \dots = \sum_{k=0}^{\infty} \prod_{i=0}^k p_i. \quad (8)$$

Здесь p_i — вероятность дожития до конца года для человека возраста i на начало года. Она равна

$$p_i = 1 - q_i, \quad (9)$$

где q_i — доля умерших до конца года из лиц возраста i на начало года.

Влияние на экономический рост регионов других характеристик институциональной среды мы контролируем посредством фиксированных эффектов и фиктивных переменных времени в модели FE, так как условие случайности не выполняется для использования модели RE. Однако мы рассматриваем результаты модели FE в контексте объединенной модели, а также модели RE.

4. Результаты

Анализ официальных статистических данных, опубликованных Федеральной службой государственной статистики, позволил установить, что Валовой региональный продукт на душу населе-

Таблица 1

Table 1

Социально-экономические показатели
Socio-economic indicators

Показатель		Примеч.	Ед. изм.
GRP	Валовой региональный продукт	а	рубль
POP	Население	б	человек
M	Добыча полезных ископаемых	в	рубль
SM	Удельный вес добычи полезных ископаемых	г	%
IFA	Инвестиции в основной капитал	д	рубль
SIFA	Удельный вес инвестиций в основной капитал	е	%
CPI	Индекс потребительских цен	ё	%
AFA	Наличие основных фондов	ж	рубль
AW	Среднемесячная заработная плата	з	рубль
GC	Коэффициент Джини		
EG	Экспорт товаров	и	рубль
IG	Импорт товаров	й	рубль
TP	Прерывание беременности	к	единица
AP	Выбросы загрязняющих веществ	л	тысяч т
DPW	Сброс загрязненных сточных вод	м	млн м ³
L	Продолжительность жизни при рождении	н	число лет
MA	Количество убийств	о	единица
NC	Количество предприятий и организаций		единица
UR	Уровень безработицы	п	%
MG	Миграционный прирост	р	человек
NH	Количество новых случаев ВИЧ-инфекции	с	человек
NHC	Число инфицированных ВИЧ детей	т	человек

Примечания: а — на душу населения (в ценах 2000 г.); б — население (человек); в — на душу населения (в ценах 2000 г.); г — в валовом региональном продукте (при расчете использованы показатели в ценах 2000 г.); д — по полному кругу организаций на душу населения (в ценах 2000 г.); е — по полному кругу организаций в валовом региональном продукте; ё — декабрь к декабрю прошлого года; ж — по полному кругу организаций (остаточная балансовая стоимость на конец года, в ценах 2000 г., на душу населения); з — на одного работника по полному кругу организаций (значение показателя за год, в ценах 2000 г.); и — на душу населения (в ценах 2000 г.); й — на душу населения (в ценах 2000 г.); к — на 100 родов; л — в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников; м — в поверхностные водные объекты; н — ожидаемая; о — с учетом покушений; п — значение показателя за год, по методологии МОТ, 15–72 лет; р — на 10 000 человек; с — среди обследованных граждан России (на 10 000 человек); т — зараженных от ВИЧ-позитивных матерей.

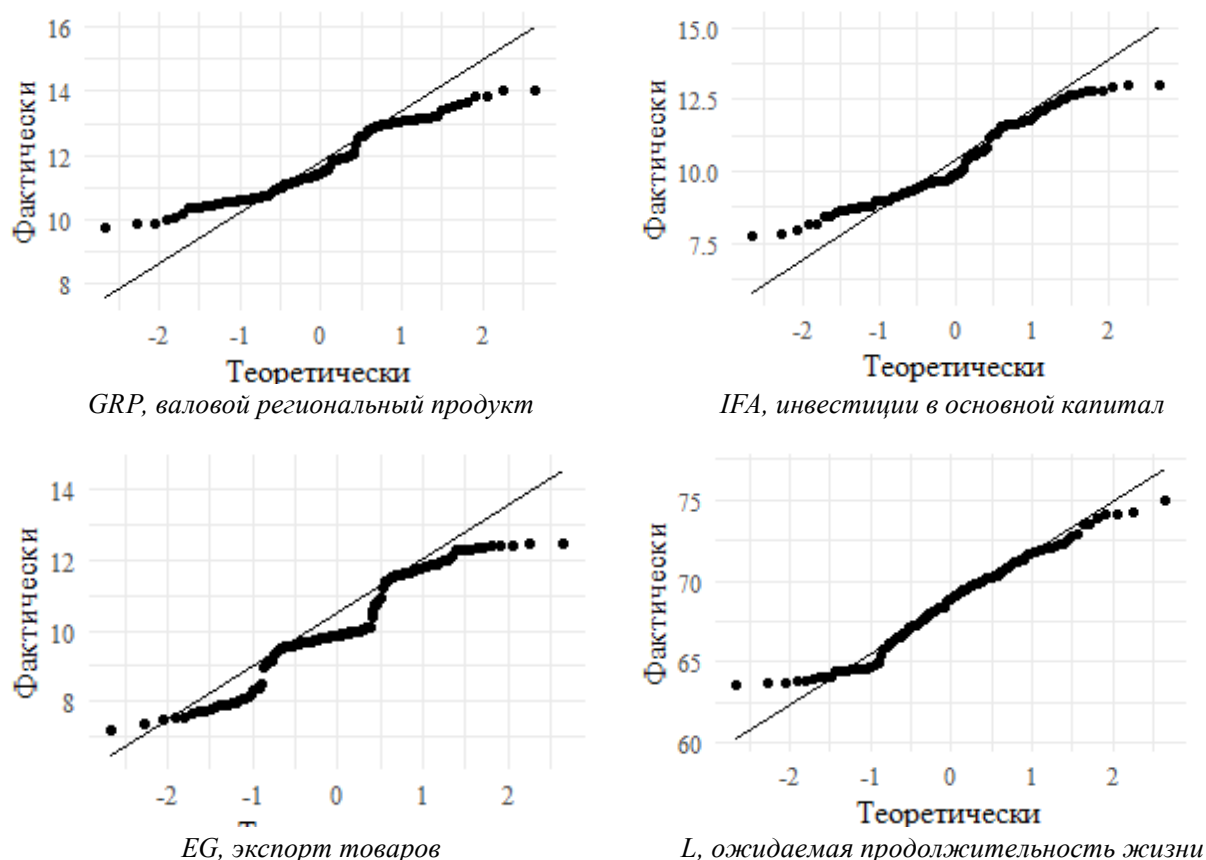
Источник: составлено авторами.

ния регионов Уральского-Сибирского макрорегиона составляет от 17 758,7 до 1 214 252,24 руб. в ценах 2000 г. Для этого мы построили сбалансированную панель, то есть для каждого объекта $N = 6$ и для каждого момента времени $T = 21$ существует наблюдение.

Визуальный анализ GRP, IFA, EG и L позволяет выбрать форму модели. Из графиков следует, что нужно выбрать не линейную, а двойную логарифмическую модель (рис. 1).

Из диаграмм размахов следует, что регионы, и ориентированы на внешние рынки (рис. 2).

Таким образом, оценивая влияние социально-экономических институтов на экономический рост субъектов Уральского-Сибирского макрорегиона, мы находим убедительное доказательство значимости влияния институтов субъектов макрорегиона на их экономический рост. Для этого мы используем регрессионные модели на панельных данных, а именно: объединенную регрессию, мо-

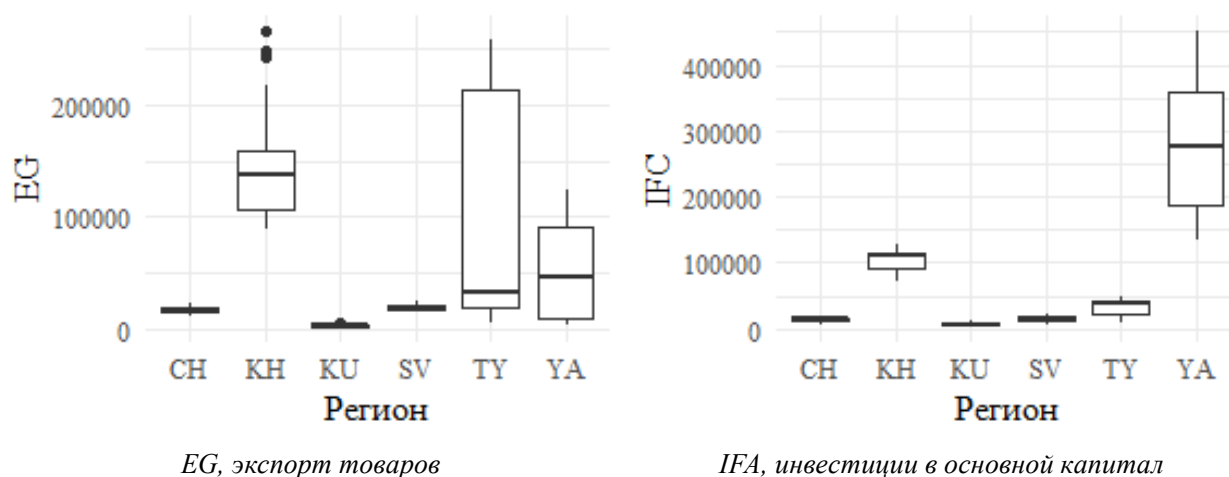


Примечания: GRP* — валовой региональный продукт на душу населения (в ценах 2000 г., руб.); IFA* — инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций на душу населения (в ценах 2000 г., руб.); EG* — экспорт товаров на душу населения (в ценах 2000 г., руб.); L — ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет); * — десятичный логарифм.

Рис. 1. Квантильные графики GRP, IFA, EG и L

Fig. 1. Quantile graphs of GRP, IFA, EG and L

Источник: расчеты авторов



Примечания: EG — экспорт товаров на душу населения (в ценах 2000 г., руб.); IFA — инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций на душу населения (в ценах 2000 г., руб.); CH — Челябинская область; KH — Ханты-Мансийский автономный округ; KU — Курганская область; SV — Свердловская область; TY — Тюменская область; YA — Ямало-Ненецкий автономный округ.

Рис. 2. Диаграмма размахов EG и IFA

Fig. 2. EG and IFA span diagram

Источник: расчеты авторов

дели с фиксированными и случайными эффектами, дополняя базовые модели фиктивными переменными для времени.

Тесты указывают на несостоятельность оценок объединенной модели, а также модели со случайными эффектами (табл. 2 и 3).

Таким образом, мы будем использовать модель с двухсторонними фиксированными эффектами

ми — модель с индивидуальными и временными эффектами (табл. 3):

$$\begin{aligned} \log GRP = & -19,99 + 0,35 \log IFA + 0,07 \log EG \\ & (4,52) \quad (0,07) \quad (0,01) \\ & + 6,44 \log L + 0,13 Dt_3 + 0,23 Dt_4 + 0,35 Dt_5 + (9) \\ & (1,19) \quad 0,04 \quad 0,06 \quad 0,07 \\ & + 0,27 Dt_6 + 0,16 Dt_7 + 0,11 Dt_8, \\ & 0,03 \quad 0,02 \quad 0,03 \end{aligned}$$

Таблица 2

Table 2

Спецификационные тесты Specification tests

Параметр	F-test	Lagrange multiplier test	Hausman test
	(1) и (3)	(1) и (5)	(3) и (5)
P-value	1,32 e ⁻⁰⁵	1,37 e ⁻⁰⁷	7,62 e ⁻²²
Hypothesis	H ₁	H ₁	H ₁
Model	FE	RE	FE

Источник: расчеты авторов.

Таблица 3

Table 3

Результаты оценки регрессий на панельных данных Results of regression evaluation on panel data

Model	(1) Pooled regression	(2) Regression with dummy variables	(3) Regression with one- sided fixed effects	(4) Regression with two- store fixed effects	(5) Regression with random effects	(6) Regression with random effects and dummies
Const	-8,90** (2,57)	-11,41*** (2,65)	-12,19** (3,56)	-19,99*** (4,52)	-8,42*** (2,48)	-16,17*** (3,68)
Log IFA	0,67*** (0,02)	0,67*** (0,02)	0,43*** (0,06)	0,35*** (0,07)	0,64*** (0,04)	0,46*** (0,07)
Log EG	0,09** (0,03)	0,09** (0,02)	0,07** (0,02)	0,08*** (0,01)	0,08*** (0,03)	0,07*** (0,02)
Log L	3,03*** (0,64)	3,64*** (0,66)	4,47*** (0,97)	6,44*** (1,19)	3,01*** (0,63)	5,32*** (0,97)
Dummy variables for time	Нет	Да	—	—	—	Да
Region fixed effects	—	—	Да	Да	—	—
Time fixed effects	—	—	Нет	Да	—	—
N	126	126	126	126	126	126
R ² -within			0,86	0,92		
LSDV R ²			0,98	0,99		
Adjusted R ²	0,97	0,98				
AIC	-73,22	-94,69	-126,31	-180,33	-62,28	88,11
BIC	-61,88	-63,50	-100,79	-137,78	-50,94	119,31

Примечания: Зависимая переменная — логарифм валового регионального продукта на душу населения в ценах 2000 г.; в скобках под оценками коэффициентов указаны их робастные стандартные ошибки в форме Ареллано [21].

Уровень зависимости оценок коэффициентов: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов.

из которой следует, что увеличение L на 1 % увеличивает GRP на 6,4 %.

Выводы

Экономические институты играют важную роль в экономическом развитии территорий, они обеспечивают правовую и организационную основу для экономической деятельности, защищают права собственности, регулируют рынки, обеспечивают социальную защиту и способствуют инновациям и развитию бизнеса.

Для эмпирической оценки влияния институтов на экономический рост в экономических исследованиях применяется регрессионный анализ панельных данных с использованием моделей с индивидуальными фиксированными эффектами. Наша методология исследования влияния институтов на экономический рост регионов опирается на панельные данные и модели с фиксированными эффектами.

Откликом в модели выступает валовой региональный продукт на душу населения (GRP), регрессорами — инвестиции в основной капитал организаций на душу населения (IFA), экспорт товаров на душу населения (EG) и ожидаемая продолжительность жизни при рождении (L). Основной результат моделирования состоит в том, что увеличение L на 1 % увеличивает GRP

субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона на 6,4 %. Детерминантами ожидаемой продолжительности жизни при рождении выступают: экономические и экологические факторы, фактор урбанизации и плотности населения, характеристики системы здравоохранения, показатели здорового образа жизни и качества питания. Все эти факторы могут быть объектами политики государства, которое выстраивает институты доверия для взаимодействия между экономическими агентами [22].

Для экономического роста субъектов Уральско-Сибирского макрорегиона необходимы эффективные социально-экономические институты, определяющие детерминанты ожидаемой продолжительности жизни при рождении, поэтому требуются дальнейшие междисциплинарные исследования детерминант ожидаемой продолжительности жизни, включая межстрановые и межрегиональные исследования. Для эффективной государственной политики увеличения ожидаемой продолжительности жизни при рождении, ожидаемой продолжительности здоровой жизни требуются полевые эксперименты, которые позволяют определить эффективные меры государственной политики, а также правила игры для экономических агентов.

Список источников

1. Acemoglu D. et al. Income and democracy // *American economic review*. 2008. Vol. 98, № 3. P. 808–842.
2. Acemoglu D. Politics and economics in weak and strong states // *Journal of monetary Economics*. 2005. Vol. 52, № 7. P. 1199–1226.
3. Acemoglu D. et al. Reevaluating the modernization hypothesis // *Journal of monetary economics*. 2009. Vol. 56, № 8. P. 1043–1058.
4. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation // *American Economic Review*. 2001. Vol. 91, № 5. P. 1369–1401.
5. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution // *The Quarterly journal of economics*. 2002. Vol. 117, № 4. P. 1231–1294.
6. Glaeser E. L. et al. Do institutions cause growth? // *Journal of economic Growth*. 2004. Vol. 9, № 3. P. 271–303.
7. Acemoglu D. et al. Democracy does cause growth // *Journal of political economy*. 2019. Vol. 127, № 1. P. 47–100.
8. Alexiou C., Vogiazas S., Solovev N. Economic growth and quality of institutions in 27 postsocialist economies // *Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 47, № 4. P. 769–787.
9. Aljarallah R. A., Angus A. Dilemma of natural resource abundance: A case study of Kuwait // *Sage Open*. 2020. Vol. 10, № 1. P. 2158244019899701.
10. Bulte E. H., Damania R., Deacon R. T. Resource intensity, institutions, and development // *World development*. 2005. Vol. 33, № 7. P. 1029–1044.
11. Robinson J. A., Torvik R., Verdier T. Political foundations of the resource curse // *Journal of development Economics*. 2006. Vol. 79, № 2. P. 447–468.
12. Sala-i-Martin X., Subramanian A. Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria // *Journal of African Economies*. 2013. Vol. 22, № 4. P. 570–615.

13. Spruk R. The rise and fall of Argentina // *Latin American Economic Review*. 2019. Vol. 28, № 1. P. 1–40.
14. Zergawu Y. Z., Walle Y. M., Giménez-Gómez J.-M. The joint impact of infrastructure and institutions on economic growth // *Journal of Institutional Economics*. 2020. Vol. 16, № 4. P. 481–502.
15. Horváth R. Does trust promote growth? // *Journal of Comparative economics*. 2013. Vol. 41, № 3. P. 777–788.
16. Ahlerup P., Olsson O., Yanagizawa D. Social capital vs institutions in the growth process // *European Journal of Political Economy*. 2009. Vol. 25, № 1. P. 1–14.
17. Dearmon J., Grier R. Trust and the accumulation of physical and human capital // *European Journal of Political Economy*. 2011. Vol. 27, № 3. P. 507–519.
18. Greif A. Reputation and coalitions in medieval trade: evidence on the maghribi traders // *The Journal of Economic History*. 1989. Vol. 49, № 4. P. 857–882.
19. Fredström A., Peltonen J., Wincent J. A country-level institutional perspective on entrepreneurship productivity: The effects of informal economy and regulation // *Journal of Business Venturing*. 2021. Vol. 36, № 5. P. 106002.
20. Baltagi B. H. *Econometric analysis of panel data*. Sixth edition. Cham, Switzerland : Springer, 2021. 424 p.
21. Arellano M. Computing Robust Standard Errors for Within-Groups Estimators // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 1987. Vol. 49, № 4. P. 431–434.
22. Белова, И. А., Руденко Д. С. Доверие к социально-политическим институтам и органам власти // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2022. № 11 (469). С. 151–157. DOI: 10.47475/1994-2796-2022-11116.

References

1. Acemoglu D et al. Income and democracy. *American economic review*. 2008;98(3):808-842.
2. Acemoglu D. Politics and economics in weak and strong states. *Journal of monetary Economics*. 2005;52(7):1199-1226.
3. Acemoglu D et al. Reevaluating the modernization hypothesis. *Journal of monetary economics*. 2009;56(8):1043-1058.
4. Acemoglu D, Johnson S, Robinson JA. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*. 2001;91(5):1369-1401.
5. Acemoglu D, Johnson S, Robinson JA. Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *The Quarterly journal of economics*. 2002;117(4):1231-1294.
6. Glaeser EL et al. Do institutions cause growth? *Journal of economic Growth*. 2004;9(3):271–303.
7. Acemoglu D et al. Democracy does cause growth. *Journal of political economy*. 2019;127(1):47-100.
8. Alexiou C, Vogiazas S, Solovev N. Economic growth and quality of institutions in 27 postsocialist economies. *Journal of Economic Studies*. 2020;47(4):769-787.
9. Aljarallah RA, Angus A. Dilemma of natural resource abundance: A case study of Kuwait. *Sage Open*. 2020;10(1):2158244019899701.
10. Bulte EH, Damania R, Deacon RT. Resource intensity, institutions, and development. *World development*. 2005;33(7):1029-1044.
11. Robinson JA, Torvik R, Verdier T. Political foundations of the resource curse. *Journal of development Economics*. 2006;79(2):447-468.
12. Sala-i-Martin X, Subramanian A. Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria. *Journal of African Economies*. 2013;22(4):570-615.
13. Spruk R. The rise and fall of Argentina. *Latin American Economic Review*. 2019;28(1):1-40.
14. Zergawu YZ, Walle YM, Giménez-Gómez JM. The joint impact of infrastructure and institutions on economic growth. *Journal of Institutional Economics*. 2020;16(4):481-502.
15. Horváth R. Does trust promote growth? *Journal of Comparative economics*. 2013;41(3):777-788.
16. Ahlerup P, Olsson O, Yanagizawa D. Social capital vs institutions in the growth process. *European Journal of Political Economy*. 2009;25(1):1-14.
17. Dearmon J, Grier R. Trust and the accumulation of physical and human capital. *European Journal of Political Economy*. 2011;27(3):507-519.

18. Greif A. Reputation and coalitions in medieval trade: evidence on the maghribi traders. *The Journal of Economic History*. 1989;49(4):857–882.
19. Fredström A, Peltonen J, Wincent J. A country-level institutional perspective on entrepreneurship productivity: The effects of informal economy and regulation. *Journal of Business Venturing*. 2021;36(5):106002.
20. Baltagi BH. Econometric analysis of panel data. 6th ed. Cham, Switzerland : Springer; 2021.
21. Arellano M. Computing Robust Standard Errors for Within-Groups Estimators. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 1987;49(4):431-434.
22. Belova IA, Rudenko DS. Trust in socio-political institutions and authorities. *Bulletin Chelyabinsk State University*. 2022;(11(469):151-157. DOI 10.47475/1994-2796-2022-11116.

Информация об авторах

- Е. А. Захарова** — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры прикладной экономики.
- Д. В. Давыдов** — старший преподаватель кафедры менеджмента.
- Е. М. Земцова** — кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой прикладной экономики.
- А. В. Трегубова** — старший преподаватель кафедры физической культуры.

Information about the authors

- E. A. Zakharova** — Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Applied Economics.
- D. V. Davydov** — Senior Lecturer, Department of Management.
- E. M. Zemtsova** — Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Applied Economics.
- A. V. Tregubova** — Graduate Student of the Department of Physical Education.

Статья поступила в редакцию 21.05.2023; одобрена после рецензирования 22.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 21.05.2023; approved after reviewing 22.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 330.34; 332.05

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-107-117

ДОВЕРИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ К ИНСТИТУТАМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Дарья Сергеевна Бенц

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, benz@csu.ru, ORCID 0000-0003-1257-248X

Аннотация. Доверие является тем условием, которое становится фактором формирования среды, необходимой для эффективного развития любой подсистемы. Автор исходит из гипотезы о том, что доверие можно «взрачивать» и делать это нужно именно в образовательной среде. Цель исследования — определить факторы доверия субъектов системы высшего образования Челябинской области (обучающихся, профессорско-преподавательского состава и сотрудников вузов); количественно оценить уровень институционального доверия в образовательной среде; доказать степень влияния найденных факторов на уровень доверия. Материалы исследования собраны путем анкетирования студентов, ППС и сотрудников вузов Челябинской области. Число респондентов составило 382 человека. Обработка материалов проведена методом группировки, графической иллюстрации, ранжирования ответов. Предложен интегральный показатель доверия. Автором проведен корреляционный анализ по двум выборкам — обучающихся и сотрудников вузов. По тем же выборкам построены две регрессионные модели, позволяющие оценить эластичность исследуемых факторов. Определены три ключевых фактора, формирующих уровень доверия. Это уровень качества образовательной среды, уровень значимости высшего образования, уровень информационной прозрачности. Выделены две формы доверия — априорное и обусловленное. Доказана гипотеза: чем ближе объект доверия находится к субъекту доверия, тем уровень последнего выше. Обучающиеся в большей степени доверяют ППС, несколько в меньшей степени администрации вуза, в еще меньшей степени федеральным институтам системы высшего образования. Проведенный анализ позволил количественно измерить влияние трех установленных факторов на уровень доверия среди субъектов образовательной среды Челябинской области к системе высшего образования, а также установить степень их влияния на уровень доверия. Наиболее тесная связь, характерная для обеих категорий респондентов, отмечается между качеством образовательной среды и уровнем доверия в ней. Слабая связь установлена между информационной прозрачностью и уровнем доверия в образовательной среде. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в разработке мер поддержки со стороны региональных властей Челябинской области, направленных на создание благоприятной среды, формирующей основу доверия в системе высшего образования.

Ключевые слова: доверие, образовательная среда, институты высшего образования, априорное доверие, обусловленное доверие

Для цитирования: Бенц Д. С. Доверие в образовательной среде Челябинской области к институтам высшего образования // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 107–117. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-107-117.

Original article

TRUST IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF THE CHELABINSK REGION TO THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Daria S. Benz

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, benz@csu.ru, ORCID 0000-0003-1257-248X

Abstract. Trust is a necessary condition that becomes a factor in the formation of an effective environment necessary for the effective development of any subsystem. The authors proceed from the hypothesis that trust can be “nurtured” and this should be done in an educational environment. The purpose of the study is to determine the

confidence factors of the subjects of the higher education system of the Chelyabinsk region (students, faculty and university staff); quantify the level of institutional trust in the educational environment; prove the degree of influence of the found factors on the level of trust. The research materials were collected by interviewing students and universities employees in the Chelyabinsk region. The number of respondents was 382 people. The materials were processed by grouping, graphic illustration, ranking of responses. Integral trust indicator is proposed. The authors conducted a correlation analysis on two samples: students and university employees. According to the same samples, two regression models were built to assess the elasticity of the studied factors. The authors found three key factors that form the level of trust. This is the level of quality of the educational environment, the level of importance of higher education, the level of information transparency. The authors identified two forms of trust — a priori and conditioned. The authors proved the hypothesis: the closer the trust object is to the trust subject, the higher the level of the latter. Students to a greater extent trust the faculty of the university, somewhat to a lesser extent the administration of the university, to an even lesser extent the federal institutes of the higher education system. The analysis made it possible to quantitatively measure the influence of the three established factors on the level of trust among the subjects of the educational environment of the Chelyabinsk region in the higher education system, as well as to establish the degree of their influence on the level of trust. The closest relationship, typical for both categories of respondents, is noted between the quality of the educational environment and the level of trust in it. A weak connection has been established between information transparency and the level of trust in the educational environment. The results of the study can be used in the development of support measures from the regional authorities of the Chelyabinsk region, aimed at creating a favorable environment that forms the basis of trust in the higher education system.

Keywords: trust, educational environment, institutions of higher education, a priori trust, conditioned trust

For citation: Benz DS. Trust in the educational environment of the Chelyabinsk region to the higher education institutions. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):107-117. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-107-117.

Введение

Зачастую исследователи, изучающие вопросы социально-экономического развития — как национальной экономики, так и региональных экономик и подсистем, концентрируют свое внимание на доступности ресурсов, необходимых для эффективного развития, и на формирующих его условиях, оставляя в стороне феномен доверия. Доверие, являясь скорее неэкономической категорией, уходит из поля зрения исследователей-экономистов. Однако именно оно формирует устойчивую базу для любого эффективного развития. Авторы предлагают исследовать институциональное доверие. Если институт доверия развит и эффективен, он становится «качественным» фундаментом любого, как социального, так и экономического, развития. Причем такое развитие становится эффективным и вполне соответствует критерию Парето-улучшения. Более того, высокий уровень доверия снижает уровень транзакционных издержек, сводя некоторые даже на ноль, что ускоряет наращивание эффективности взаимодействия.

Результаты оценки уровня доверия при помощи разного рода индексов (доверие политикам, государственным институтам, потребительского доверия) публикуются ВЦИОМ. Близкие к категории доверия индексы (потребительской уверенности и т. п.) освещаются на официальном сайте Росстата. Это говорит о том, что вопрос доверия не является радикально новым. Внимание обще-

ственности вопросам доверия уделяется не первый год.

Ниша исследования — изучить особенности и факторы формирования доверия к институту высшего образования — с одной стороны, на региональном уровне — с другой стороны, в определенном отраслевом сегменте — в сфере высшего образования.

Образовательная среда, а именно среда высшего образования выступает платформой, благоприятной для «взращивания» созидательной идеологии у субъектов высших учебных заведений (студентов, ППС, АУП). Именно эти субъекты отличаются способностью объективно мыслить, используя полученные в процессе образовательной деятельности как общенаучные, так и аналитические методы познания. В связи с этим государству необходимо отводить данным субъектам определенную роль в создании правильной системы ценностей, в том числе и доверия к общественным и государственным институтам.

Более того, актуальность исследования подкрепляется крайне негативной динамикой, характерной для сферы высшего образования. За последние десять лет сегмент высшего образования ужался вдвое. В Челябинской области численность профессорско-преподавательского состава с 2010 г. упала на 41 %, численность студентов — на 51 %, выпускников вузов — на 42 %, аспирантов — на 48 % [1]. И такая динамика характерна для большинства регионов России. С такой дина-

микой «воспроизводить» доверие становится всё сложнее.

Тема доверия обрела свою популярность в конце прошлого столетия — после выхода в свет теперь уже ставших фундаментальными трудов А. Гидденса, Ф. Фукуямы и П. Штомпки [1–3].

Доверие к государству, пожалуй, вторая по популярности область доверия в качестве области исследования. Так, Дж. Хоскинг считает одинаково опасным как «тотальное доверие» к государству, так и его отсутствие [4].

Тема доверия вновь стала актуальной в контексте связи доверия к науке и ученым со скоростью вакцинации COVID-19. Авторы заявляют, что недоверие к науке и ученым может негативно повлиять на скорость вакцинации и подорвать инициативы общественного здравоохранения по снижению передачи вируса [5].

Сегодня в российской науке тема доверия вновь обрела свою популярность. На платформе РИНЦ за период с 2018 по настоящее время найдено 598 публикаций, имеющих прямое или смежное отношение к области экономических наук. Среди самых цитируемых публикаций можно отметить те, что посвящены исследованию доверия как экономического ресурса [6], как условия экономического развития [7], низкому уровню цифрового доверия [8; 9], как социального капитала [10] и т. д. Нужно отметить, что в этом списке фигурируют не только экономические, но и социологические и политические исследования. В связи с этим стоит заключить, что тема несколько потеряла в своей актуальности. Однако на государственном уровне сегодня вновь заговорили о доверии, а именно доверии к власти, в том числе в контексте становления сильного государства [11–14].

Автор же концентрирует внимание на доверии к институтам высшего образования. Эта исследовательская ниша попала в поле зрения некоторых российских ученых. Доверие изучается как нематериальный актив высшего образования. Ученые увязывают недоверие со сложившейся системой образовательной бюрократии [15; 16]. В этой связи преподаватели показывают высокий уровень доверия своему окружению — коллегам, несколько ниже, но тоже на высоком уровне их доверие студентам, а управленческому звену вуза преподаватели доверяют слабо. П. А. Амбарова, Г. Е. Зборовский, Н. В. Шаброва разделяют «старое» и «новое» доверие в высшей школе. «Поставщиком» старого доверия всегда было государство, именно оно формировало основу

доверия в советской школе. Плюралистичность и сетевизация социальных отношений, характерная для нового времени, начавшегося с началом 2000-х, сформировала «новое» доверие в высшей школе [17].

Материалы и методы

Эмпирическая база исследования собрана автором путем анкетирования обучающихся, ППС и иных сотрудников высших учебных заведений. Общее число опрошенных составило 382 человека (256 обучающихся и 126 ППС и сотрудников). Все опрошенные аффилированы вузам Челябинской области — преимущественно это Челябинский государственный университет и Южно-Уральский государственный университет (НИУ).

Обработка собранных данных проведена автором согласно методам: графическое отображение, ранжирование, метод группировки, факторный, корреляционный и регрессионный анализы (табл. 1).

Автором сформулированы вопросы анкеты таким образом, чтобы можно было провести факторный анализ. В блок 1 включены вопросы, определяющие результирующий фактор — сам уровень доверия в отношении различных элементов системы. Блок 2 содержит вопросы, являющиеся факторными, то есть определяющими этот уровень доверия. Авторы придерживаются гипотезы: доверие может зависеть от качества образования, качества образовательной среды, ее информационной прозрачности и открытости. Все эти факторы можно «нащупать», понимая удовлетворенность перечисленными элементами системы. Блок 3 содержит уточняющие вопросы, позволяющие понять, какое именно доверие сформировалось в системе высшего образования — *априорное* или же *обусловленное*. В блок 4 включены вопросы, помогающие понять, кто наши респонденты.

Индикаторы доверия, собранные по результатам вопросов блока 1, автор объединяет в некий интегральный индекс доверия (Y). Вопросы блока 2 группируем в факторные индексы доверия (X_1, X_2, X_3). Такая группировка позволит построить регрессионную модель — функциональную зависимость:

$$Y = f(X_1; X_2; X_3),$$

где X_1 — индекс качества образовательной среды, X_2 — индекс информационной прозрачности образовательной среды;

X_3 — индекс значимости высшего образования.

Вопросы анкеты
Survey questions

Блок 1. Вопросы об уровне доверия	Блок 2. Вопросы, которые могут предопределять уровень доверия
Доверяете ли Вы институтам системы высшего образования РФ? Доверяете ли Вы образовательной политике, реализующейся в настоящее время в РФ в отношении высшей школы? Доверяете ли Вы администрации вуза? Доверяете ли Вы решениям региональной и муниципальной власти, касающимся формирования образовательной среды? Доверяете ли Вы профессорско-преподавательскому составу вуза?	Устраивают ли Вас результаты работы администрации вуза? Устраивает ли Вас качество образовательной среды? Устраивает ли качество преподавания? От кого Вы чаще всего получаете информацию по поводу Вашего образования? (версия для обучающихся) От кого Вы чаще всего получаете информацию (версия для ППС и сотрудников) Удовлетворены ли Вы информационной открытостью образовательной среды? Уверены ли Вы, что высшее образование поможет / помогает* Вам получить высокий статус в обществе? Уверены ли Вы, что высшее образование поможет / помогает* Вам найти желаемую профессию? Уверены ли Вы, что высшее образование поможет / помогает* Вам найти хорошо оплачиваемую профессию? Формирует ли высшее образование Вашу гражданскую позицию?
Блок 3. Уточняющие вопросы	Блок 4. Вопросы, позволяющие сформировать «портрет» респондента
Имеете ли Вы представление о работе и функциях Министерства науки и высшего образования РФ? Доводилось ли Вам изучать федеральные нормативно-правовые документы системы высшего образования? Доводилось ли Вам изучать нормативно-правовые документы, утверждаемые администрацией вуза?	Пол Возраст Уровень образования Уровень дохода в месяц Насколько Вы считаете себя и Вашу семью обеспеченными? (оцените по пятибалльной шкале, где 1 — необеспеченная семья, 5 — обеспеченная семья)

* Две формулировки вопроса: «поможет» — для обучающихся, «помогает» — для ППС и сотрудников.

Варианты ответов на вопросы блока 1, предложенные в табл. 1, имеют пять значений: «абсолютно доверяю», «скорее доверяю», «затрудняюсь ответить», «скорее не доверяю», «абсолютно не доверяю».

Варианты ответов на вопросы блока 2 также имеют пять позиций: либо «абсолютно устраивают», «скорее устраивают», «затрудняюсь ответить», «скорее не устраивают», «абсолютно не устраивают», либо «абсолютно удовлетворен», «скорее удовлетворен», «затрудняюсь ответить», «скорее не удовлетворен», «абсолютно не удовлетворен»; либо «абсолютно уверен», «скорее уверен», «затрудняюсь ответить», «скорее не уверен», «абсолютно не уверен» и т. п.

Для проведения количественного анализа каждому из предложенных вариантов ответов авторы присвоили ранг от 1 до 5. Максимальное значение ранга (5) присвоено самому высокому уровню доверия, удовлетворенности, уверенности (ответы респондентов «абсолютно доверяю», «абсолютно

уверен», «абсолютно удовлетворен»). Минимальное значение ранга (1) присвоено, наоборот, самому низкому уровню доверия, удовлетворенности, уверенности («абсолютно не доверяю», «абсолютно не уверен», «абсолютно не удовлетворен»).

Интегральный индекс доверия (Y) представляет собой сумму рангов, полученных по итогам ответов на вопросы блока 1. В блоке приведены пять вопросов — ранг, полученный по итогам каждого из пяти вопросов, обозначим как Y_i :

$$Y = Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5.$$

Значения факторных признаков (X_1, X_2, X_3) получены путем суммирования рангов на основе ответов на вопросы из блока 2:

$$X_1 = \begin{cases} - \text{Устраивают ли Вас результаты работы администрации вуза?} \\ - \text{Устраивает ли Вас качество образовательной среды?} \\ - \text{Устраивает ли качество преподавания?} \end{cases}$$

$$X_2 = \begin{cases} \text{Удовлетворены ли Вы информационной} \\ \text{открытостью образовательной среды?} \\ \text{— Уверены ли Вы, что высшее образова-} \\ \text{ние поможет Вам получить высокий статус} \\ \text{в обществе?} \\ \text{— Уверены ли Вы, что высшее образова-} \\ \text{ние поможет Вам найти желаемую профес-} \\ \text{сию?} \\ X_3 = \begin{cases} \text{— Уверены ли Вы, что высшее образова-} \\ \text{ние поможет Вам найти хорошо оплачивае-} \\ \text{мую профессию?} \\ \text{— Формирует ли высшее образование} \\ \text{Вашу гражданскую позицию?} \end{cases} \end{cases}$$

Результаты исследования

Обзор результатов анкетирования студентов и ППС был освещен И. Беловой [25].

Результаты корреляционного анализа

В целях корреляционного анализа полученные по итогам опроса результаты были переведены в ранги. Корреляция была рассчитана между всеми показателями из табл. 1. Однако далее, в табл. 2 и 3 будут показаны лишь те результаты, которые дали хоть сколько-нибудь значимую связь. В табл. 2 показаны результаты корреляционного анализа по выборке обучающихся вузов, в табл. 3 — по выборке ППС и сотрудников вузов.

Корреляционная матрица, приведенная в табл. 3, демонстрирует большее число тесных связей, нежели матрица, показанная в табл. 2. В табл. 2 вовсе отсутствует такой признак, как возраст, так как значения коэффициента корреляции, полученные автором в отношении этого фактора, не превысили 0,14. В табл. 3 этот признак автор включил, однако не выделил цветом ни одну из ячеек, так как в сравнении с остальными значениями корреляции эти значения всё же не столь высоки. Однако для читателей эта строка оставлена с тем, чтобы сложилось понимание: гипотеза о связи возраста с исследуемыми признаками имеет место. Самые большие в абсолютном выражении значения коэффициентов корреляции, приведенные в табл. 3, составили –0,48. Чем выше возраст сотрудников вузов, тем ниже уровень доверия к решениям региональной и муниципальной власти, касающимся формирования образовательной среды, а также ниже удовлетворенность качеством образовательной среды. Более того, низкие коэффициенты корреляции получены по такому признаку, как уровень образования, то есть связь между уровнем доверия и уровнем образования отсутствует. Полученный автором результат корреляционного анализа

противоположен выводам зарубежных коллег. Согласно их исследованию, повышение уровня образования населения положительно влияет на рост доверия, выступая при этом наиболее важным предиктором политической и социальной активности [28]. В то же время полученные автором расчеты в ходе корреляционного анализа совпадают с выводами коллег из Екатеринбурга [25]. Они пришли к выводу, что связь между социально-демографическими характеристиками респондентов, в числе которых возраст, пол, образование и пр., и уровнем доверия к образовательной политике, реализуемой как в рамках РФ в отношении системы высшего образования, так и в рамках вуза, отсутствует или мало значима.

Первый столбец в табл. 2 и 3 указывает на связь доверия к институтам высшего образования с исследуемыми факторами. Для сотрудников вузов характерны следующие связи: доверие к институтам высшего образования растет вместе с ростом доверия к образовательной политике, к администрации вуза и к решениям региональной и муниципальной власти. Однако доверие к ППС почти не связано с доверием к институтам высшего образования.

В некоторой степени те же тенденции характерны и для обучающихся, однако связи здесь несколько менее тесные — значения всех коэффициентов корреляции ниже.

Доверие к образовательной политике, формируемой федеральным уровнем власти, тесно связано с уровнем доверия к решениям региональной и муниципальной власти. Для студентов эта связь оценивается значением коэффициента корреляции на уровне 0,55, для преподавателей и сотрудников — на уровне 0,75. Для преподавателей удовлетворенность качеством образовательной среды предопределяет доверие к образовательной политике, формируемой федеральными властями (коэффициент корреляции 0,71). Для студентов эта связь куда слабее — корреляция между этими величинами составила лишь 0,42. Причем для преподавателей качество образовательной среды тесно связано с доверием не только к образовательной политике, формируемой федеральными властями, но и с доверием к решениям региональной и муниципальной власти, причем в равной степени (коэффициенты корреляции 0,71 и 0,70). Для студентов значения этих же коэффициентов корреляции равны лишь 0,42 и 0,38.

Стоит отметить, что у студентов связь доверия к администрации вуза с доверием к ППС теснее,

Таблица 2
Table 2

Результаты корреляционного анализа по выборке обучающихся
Results of correlation analysis by student set

Доверяете ли Вы институтам системы высшего образования РФ?	Доверяете ли Вы образовательной политике, реализующейся в настоящее время в РФ в отношении высшей школы?	Доверяете ли Вы администрации вуза?	Устраивают ли Вас результаты работы администрации вуза?	Доверяете ли Вы решениям региональной и муниципальной власти, касающимся формирования образовательной среды?	Устраивает ли Вас качество образования?	Доверяете ли Вы ППС вуза?	Устраивает ли качество преподавания?	Удовлетворены ли Вы информационной открытостью образовательной среды?	Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам найти желаемую профессию?	Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам найти желаемую профессию?	Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам получить высокий статус в обществе?	Уверены ли Вы, что высшее образование поможет Вам найти желаемую профессию?
0,57	1,00											
0,46	0,46	1,00										
0,41	0,45	0,74	1,00									
0,51	0,55	0,36	0,31	1,00								
0,45	0,42	0,32	0,36	0,38	1,00							
0,37	0,37	0,55	0,47	0,25	0,34	1,00						
0,25	0,29	0,38	0,39	0,26	0,50	0,43	1,00					
0,39	0,26	0,38	0,36	0,23	0,26	0,33	0,26	1,00				
0,34	0,40	0,31	0,31	0,26	0,26	0,25	0,32	0,34	1,00			
0,39	0,30	0,26	0,21	0,27	0,28	0,26	0,26	0,34	0,62	1,00		
0,40	0,33	0,37	0,40	0,29	0,36	0,26	0,32	0,38	0,65	0,65		

Источник: рассчитано автором.

Таблица 3
Table 3Результаты корреляционного анализа по выборке ППС и сотрудников
Results of correlation analysis by sample of teaching staff and others employees

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2	0,66	1												
3	0,64	0,43	1											
4	0,52	0,53	0,58	1										
5	0,64	0,75	0,30	0,57	1									
6	0,55	0,71	0,44	0,56	0,70	1								
7	0,31	0,36	0,23	0,38	0,43	0,24	1							
8	0,59	0,45	0,51	0,49	0,53	0,52	0,44	1						
9	0,10	0,33	0,24	0,49	0,32	0,31	0,44	0,35	1					
10	0,51	0,52	0,49	0,43	0,46	0,50	0,27	0,55	0,35	1				
11	0,32	0,43	0,30	0,35	0,34	0,50	0,38	0,45	0,25	0,78	1			
12	0,46	0,48	0,41	0,40	0,46	0,39	0,43	0,58	0,35	0,83	0,84	1		
13	0,34	0,54	0,40	0,36	0,41	0,44	0,15	0,48	0,35	0,69	0,58	0,71	1	
14	-0,17	-0,39	-0,03	-0,17	-0,48	-0,48	-0,17	-0,22	-0,21	-0,16	-0,16	-0,16	-0,29	1

Вопросы: 1 — Доверяете ли Вы институтам системы высшего образования РФ?

2 — Доверяете ли Вы образовательной политике, реализующейся в настоящее время в РФ в отношении высшей школы?

3 — Доверяете ли Вы администрации вуза?

4 — Устраивают ли Вас результаты работы администрации вуза?

5 — Доверяете ли Вы решениям региональной и муниципальной власти, касающимся формирования образовательной среды?

6 — Устраивает ли Вас качество образовательной среды?

7 — Доверяете ли Вы ППС вуза?

8 — Устраивает ли Вас качество преподавания?

9 — Удовлетворены ли Вы информационной открытостью образовательной среды?

10 — Уверены ли Вы, что высшее образование помогает получить высокий статус в обществе?

11 — Уверены ли Вы, что высшее образование помогает найти желаемую профессию?

12 — Уверены ли Вы, что высшее образование помогает найти хорошо оплачиваемую профессию?

13 — Помогает ли высшее образование сформировать гражданскую позицию?

14 — Возраст.

Источник: рассчитано автором.

нежели у преподавателей и сотрудников (0,55 против 0,23).

Если говорить о блоке тех вопросов, которые связаны с ощущением значимости высшего образования и их взаимосвязи между собой и с другими факторами, то здесь ответы, данные преподавателями и сотрудниками, показывают больше связей, нежели ответы, данные студентами. Из табл. 2 видно: уверенность обучающихся в том, что высшее образование поможет им найти желаемую профессию, связано с уверенностью в получении высокого статуса в обществе благодаря высшему образованию (корреляция на уровне 0,62). Для профессорско-преподавательского состава эта связь является куда более тесной — коэффициент корреляции составил 0,78 (табл. 3). И это, кстати, в эмоциональном смысле — достаточно положительный момент. Это говорит о том, что такая уверенность преподавателей и сотрудников может и должна быть транслирована обучающимся.

Уверенность студентов в том, что высшее образование поможет найти хорошо оплачиваемую профессию, в относительной степени связана с уверенностью в получении статуса в обществе благодаря высшему образованию и уверенностью в получении желаемой профессии (оба коэффициента корреляции составили 0,65). Для преподавателей эти пары взаимосвязей демонстрируют также примерно равные величины корреляции между собой, но здесь связь куда более тесная. Коэффициенты корреляции равны 0,83 и 0,84 (табл. 3).

Совершенно неоднозначный результат получен в отношении такого индикатора, как формирование гражданской позиции благодаря системе высшего образования. Если для ППС и сотрудников можно выделить как минимум два достаточно тесно коррелируемых фактора с данным индикатором, то в табл. 2 отсутствуют строка и столбец с этим индикатором, так как связи ни с одним из изучаемых признаков не обнаружено.

В табл. 4 приведены результаты корреляционного анализа между интегральными значениями исследуемых признаков. Рейтинг связи доверия с исследуемыми индексами одинаков — как для обучающихся, так и для преподавателей и сотрудников. Самая тесная связь для обеих выборок наблюдается между уровнем доверия и качеством образовательной среды. Значимость высшего образования занимает второе место по уровню связи с доверием к системе высшего образования. Причем здесь связь, которую показали ответы ППС и сотрудников, существенно теснее, чем та связь, которую продемонстрировали обучающиеся — 0,60 против 0,42. Информационная прозрачность почти не определяет доверия к системе высшего образования.

Результаты регрессионного анализа

Для каждой выборки построена функция вида

$$Y = k_1 \cdot X_1 + k_2 \cdot X_2 + k_3 \cdot X_3 + a,$$

где Y — интегральный индекс доверия;

X_1 — индекс качества образовательной среды;

X_2 — индекс информационной прозрачности образовательной среды;

X_3 — индекс значимости высшего образования;

k_1, k_2, k_3, a — параметры линейной функции.

Автором принято решение построить линейные регрессии, так как результаты в табл. 4 свидетельствуют о наличии линейных зависимостей между интегральным индексом доверия (Y) и факторными индексами (X_1, X_2, X_3).

Для выборки 1 получена модель вида

$$Y = 0,987X_1 + 0,503X_2 + 0,124X_3 + 5.$$

Множественный R^2 составил 0,72. Согласно статистике Фишера (F -статистике) гипотеза о незначимости полученного уравнения отвергается. Уравнение значимо. Согласно статистике Стьюдента (t -статистике) все параметры уравнения (k_1, k_2, k_3, a) также являются значимыми. Выборка гомоскедастична.

Таблица 4

Table 4

Результаты корреляционного анализа между интегральными индексами Results of correlation analysis between integral indices

Факторный признак	Интегральный индекс доверия	
	Выборка — обучающиеся	Выборка — ППС и сотрудники
Индекс качества образовательной среды	0,69	0,83
Индекс информационной прозрачности	0,42	0,36
Индекс значимости высшего образования	0,48	0,60

Источник: рассчитано автором.

Для выборки 2 модель имеет вид

$$Y = 1,034X_3 - 0,157X_2 + 0,115X_1 + 6,411.$$

Здесь множественный R^2 находится на уровне 0,83. Нормированный же несколько ниже (0,67), но в целом также свидетельствует о неплохом качестве уравнения. F -статистика подтверждает значимость уравнения. Однако согласно t -статистике значимыми оказались лишь два параметра из четырех: k_1 и a .

Построенные регрессионные модели позволяют сделать некоторые выводы. Во-первых, как для обучающихся, так и для профессорско-преподавательского состава и иных сотрудников вузов Челябинской области наибольшей эластичностью из трех предложенных факторов доверия обладает фактор качества образовательной среды. Причем если сравнивать две выборки, то для ППС и сотрудников эластичность этого фактора чуть выше, нежели для студентов. Оба уравнения демонстрируют коэффициент k_1 , очень близкий к единице. По сути это означает, что уровень доверия растет в равной пропорции вместе с уровнем качества образовательной среды.

Оставшиеся два фактора — уровень информационной прозрачности и уровень значимости высшего образования — имеют гораздо меньшую эластичность. Для студентов на втором месте значимости оказывается информационная прозрачность образовательной среды. Хотя эластичность этого признака вдвое ниже k_1 , тем не менее она почти в пять раз выше эластичности третьего признака — уровня значимости высшего образования. Оба параметра — k_1 и k_2 — по своему значению ниже единицы, что говорит о следующем: с ростом уровня информационной прозрачности или же значимости высшего образования уровень доверия растет более низкими темпами, чем эти факторные признаки.

Для ППС и сотрудников коэффициент k_2 и вообще оказался отрицательным. В целом в этом есть своя логика: чем выше уровень прозрачности системы высшего образования, тем большее число каких-либо негативных элементов этой системы «оголяется» и становится очевидным для сотрудников. Обладая более критическим мышлением в сравнении с обучающимися, ППС и иные сотрудники могут демонстрировать снижение уровня доверия по мере роста информационной открытости системы. Хотя это, конечно, гипотеза автора, которую, к сожалению, нельзя назвать доказанной — в силу незначимости коэффициента k_2 во втором уравнении.

Тот факт, что информационная прозрачность для студентов имеет большее значение, нежели ощущение значимости системы высшего образования, тоже вполне объясним. Поступая в вузы, студенты делают это в условиях почти полной определенности. На этом этапе у них еще нет уверенности, что высшее образование поможет им во взрослой жизни, поможет найти хорошо оплачиваемую профессию, получить определенный статус в обществе. Студенты делают такой выбор априорно, ориентируясь на родителей, свое окружение и прочие субъективные факторы.

Значения свободного члена уравнений примерно равны. В первом уравнении $a = 5$, во втором уравнении $a = 6,411$. Фактически этот параметр показывает уровень «априорности» доверия или же содержит в себе те факторы, которые авторы не учли в уравнениях. Этот параметр трактуется следующим образом: если все факторные признаки равны единице (а в нашем исследовании единица — тот ранг, который показывает абсолютную неудовлетворенность качеством среды, информационной прозрачностью, значимостью высшего образования), то для студентов уровень доверия составит 6,614, для сотрудников же — 7,403. Расчет:

$$Y = 0,987X_1 + 0,503X_2 + 0,124X_3 + 5 = 0,987 \cdot 1 + 0,503 \cdot 1 + 0,124 \cdot 1 + 5 = 6,614;$$

$$Y = 1,034X_1 - 0,157X_2 + 0,115X_3 + 6,411 = 1,034 \cdot 1 - 0,157 \cdot 1 + 0,115 \cdot 1 + 6,411 = 7,403.$$

Априорный уровень доверия — то есть доверия в условиях независимости от изучаемых факторов — у сотрудников несколько выше, чем у студентов.

Заключение

Для достижения поставленной цели автором были определены факторы, формирующие уровень доверия среди субъектов образовательной среды. Факторы определены по итогам опроса студентов и сотрудников челябинских вузов. В качестве факторов выступили уровень качества образовательной среды, уровень значимости высшего образования, уровень информационной прозрачности (в дальнейшем выступают факторными индексами доверия, влияющими на интегральный индекс доверия), а в качестве субъектов образовательной среды — обучающиеся и сотрудники вузов. На втором этапе были проведены корреляционный и регрессионный анализы. Результаты, полученные в ходе каждого вида

анализа, позволяют сделать одинаковые или сопоставимые выводы. В частности, расчеты, проведенные в рамках корреляционного анализа, позволили установить факторы, демонстрирующие наиболее тесную и наименее тесную связь с уровнем доверия. Так, наиболее тесная связь установлена между качеством образовательной среды и уровнем доверия в ней, наименее тесная — между информационной прозрачностью и уровнем доверия в образовательной среде. Причем данный вывод характерен как для обучающихся, так и для преподавателей и сотрудников вузов. Некое срединное значение по уровню связи доверия к сфере высшего образования демонстрирует фактор значимости высшего образования. Также корреляционный анализ показал отсутствие связи доверия с полом, возрастом, уровнем образования и дохода и оценкой респондента уровня обеспеченности, то есть всеми составляющими, формирующими «портрет» респондента. Построенные в результате регрессионного анализа модели для обеих выборок респондентов позволяют определить наиболее эластичный фактор доверия, которым является фактор качества образо-

вательной среды. При этом наименее эластичные факторы относительно результирующего признака несколько разнятся в разрезе выборок респондентов. Так, для обучающихся на втором месте по значимости выступает фактор информационной открытости, в то время как для преподавателей и сотрудников таковым выступает фактор значимости высшего образования. И, наоборот, если речь идет о третьем месте по значимости фактора для студентов и сотрудников. Аналогичное исследование авторы проведут и по другим социально-политическим институтам — в частности, по институтам здравоохранения и власти.

По предложенному автором в рамках настоящего исследования алгоритму станет возможным воспроизвести методику оценки уровня доверия и определить факторы, специфичные и для других регионов России. Практическое использование полученных результатов возможно при разработке и корректировке действующих государственных и муниципальных программ и проектов для достижения национальных целей развития, а также целей национальных и региональных проектов.

Список источников

1. Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity. Simon and Schuster, 1996.
2. Sztompka P. Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland // *International Sociology*. 1996. № 11 (1). Pp. 37–62.
3. Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge : Polity Press, 1990.
4. Hosking G. Trust: a History. Oxford University Press, 2014.
5. Nicolo M. et al. Trust in science and scientists among university students, staff, and faculty of a large, diverse university in Los Angeles during the COVID-19 pandemic, the Trojan Pandemic Response Initiative // *BMC Public Health*. 2023. № 23(1). doi: 10.1186/s12889-023-15533-x
6. Мартыанов В. С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности // *Журнал институциональных исследований*. 2018. Т. 10, № 1. С. 41–58.
7. Авдеева Д. А. Доверие в России и его связь с уровнем экономического развития // *Общественные науки и современность*. 2019. № 3. С. 79–93.
8. Веселов Ю. В. Доверие в цифровом обществе // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология*. 2020. Т. 13, № 2. С. 129–143.
9. Нурмухаметов Р. К., Торин С. С. Цифровое доверие (digital trust): сущность и меры по его повышению // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. 2020. № 1. С. 32–39.
10. Латов Ю. В. Институциональное доверие как социальный капитал в современной России (по результатам мониторинга) // *Полис. Политические исследования*. 2021. № 5. С. 161–175.
11. Дугин Е. Я. Власть доверия и доверие власти // *Власть*. 2018. Т. 26, № 8. С. 60–66.
12. Ильичева Л. Е., Кондрашов А. О., Лапин А. В. Доверие как мост над пропастью неуверенности между властью и обществом // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2021. № 2 (162). С. 162–185.
13. Козырева П. М., Смирнов А. И. Доверие в нестабильном российском обществе // *Полис. Политические исследования*. 2019. № 5. С. 134–147.
14. Черкашин М. Д. Доверие населения к органам власти как фактор социальной консолидации общества // *Коммуникология*. 2019. Т. 4, № 3. С. 74–82.
15. Зборовский Г. Е., Амбарова П. А. Доверие в высшем образовании как социологическая проблема // *Социологический журнал*. 2018. Т. 24, № 4. С. 93–112.

16. Зборовский Г. Е., Амбарова П. А. Как превратить доверие в нематериальный актив развития высшей школы // Высшее образование в России. 2018. Т. 27, № 6. С. 96–107.
17. Амбарова П. А., Зборовский Г. Е., Шаброва Н. В. «Старое» и «новое» доверие в высшем образовании // Образование и наука. 2019. Т. 21, № 1. С. 9–36.

References

1. Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity. Simon and Schuster; 1996.
2. Sztompka, P. Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland. *International Sociology*. 1996;(11):37-62.
3. Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge, Polity Press; 1990.
4. Hosking G. Trust: a History. Oxford University Press; 2014.
5. Nicolo M et al. Trust in science and scientists among university students, staff, and faculty of a large, diverse university in Los Angeles during the COVID-19 pandemic, the Trojan Pandemic Response Initiative. *BMC Public Health*. 2023;(23). doi: 10.1186/s12889-023-15533-x
6. Martyanov VS. The institutional trust as an economic resource: incentives and obstacles of efficiency. *Journal of institutional studies = Zhurnal institucional'nyh issledovaniy*. 2018;10(1):41-58. (In Russ.).
7. Avdeeva DA. Trust in Russia and its connection with the level of economic development. *Social Sciences and Contemporary World = Obshchestvennye nauki i sovremennost*. 2019;(3):79-93. (In Russ.).
8. Veselov YuV. Trust in a digital society. *Vestnik of Saint Petersburg University. Sociology = Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Sociologiya*. 2020;13(2):129-143. (In Russ.).
9. Nurmukhametov RH, Torin SS. Digital trust: the essence and measures to increase IT. *Tidings of the Tula State University. Economic and Legal Sciences = Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*. 2020;(1):32-39. (In Russ.).
10. Latov YuV. Institutional trust as a social capital in modern Russia (on the results of monitoring). *Policy. Policy research = Polis. Politicheskie issledovaniya*. 2021;(5):161-175. (In Russ.).
11. Dugin EYa. The power of trust and confidence in power. *The Power = Vlast'*. 2018;26(8):60-66. (In Russ.).
12. Iliycheva LE, Kondrashov AO, Lapin AV. Trust as a Bridge over the Uncertainty Gap Between the Government and Society. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny*. 2021;(2):162-185. (In Russ.).
13. Kozyreva PM, Smirnov AI. Trust in unstable Russian society. *Policy. Policy research = Polis. Politicheskie issledovaniya*. 2019;(5):134-147. (In Russ.).
14. Cherkashin MD. Public trust in government as a factor in social consolidation. *Communicology = Kommunikologiya*. 2019;4(3):74-82. (In Russ.).
15. Zborovsky GE, Ambarova PA. Trust in higher education as a sociological problem. *Sociological Journal = Sotsiologicheskii zhurnal*. 2018;24(4):93-112. (In Russ.).
16. Zborovsky GE, Ambarova PA. How to turn trust into non-material asset of higher education. *Higher Education in Russia = Vysshee obrazovanie v Rossii*. 2018;27(6):96-107. (In Russ.).
17. Ambarova PA, Zborovsky GE, Shabrova NV. "Old" and "New" trust in higher education. *The Education and Science Journal = Obrazovanie i nauka*. 2019;21(1):9-36. (In Russ.).

Информация об авторе

Д. С. Бенц — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков.

Information about the author

D. S. Benz — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Industry and Market Economics.

Статья поступила в редакцию 26.06.2023; одобрена после рецензирования 16.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 26.06.2023; approved after reviewing 16.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 339.5

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-118-125

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ, МЕТАЛЛАМИ И ЮВЕЛИРНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛОЖНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Евгений Александрович Степанов¹, Екатерина Валерьевна Федина² ,
Ксения Юрьевна Несытых³

¹ Южно-Уральский государственный университета (НИУ), Челябинск, Россия, stepanovea@susu.ru

² Южно-Уральский государственный университета (НИУ), fedinaev@susu.ru

³ Южно-Уральский государственный университета (НИУ), postaushkinaki@susu.ru

Аннотация. Статья построена на проверке гипотезы о взаимосвязи экономического развития территорий и выявления наиболее вероятных и выгодных вариантов диверсификации экспорта, которым, по мнению авторов исследования, в Уральском федеральном округе может выступать экспорт драгоценных камней, металлов и ювелирных изделий. Цель статьи — показать связь между развитием внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями в Уральском федеральном округе и повышением его экономической сложности. В статье проведен анализ научной литературы, направленной на изучение особенностей внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями, государственного и таможенного регулирования перемещения таких товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, который подтвердил актуальность данного исследования. Процесс исследования был построен на оценке экономической сложности России в мировых масштабах, а также экономической сложности ее округов. Основной акцент в исследовании был сделан на выявлении точек роста внешней торговли Уральского федерального округа. Для подтверждения выдвинутой гипотезы была применена последовательность шагов, предполагающая применение теории экономической сложности территорий, предложенной С. А. Идальго. Информационную базу исследования составили статистические данные Федеральной таможенной службы за 2019–2021 гг. Полученные в результате исследования данные показали, что наиболее перспективным направлением экспорта для УрФО в среднесрочной перспективе, в рамках диверсификации экономики данной территории, с позиции повышения ее экономической сложности, являются товары товарной позиции 7115 ЕЕТН ВЭД ЕАЭС — прочие изделия из драгоценных металлов или металлов, плакированных драгоценными металлами.

Ключевые слова: экспорт, экономическая сложность, диверсификация экономики, драгоценные металлы, драгоценные камни, 71-я группа ЕТН ВЭД ЕАЭС, индекс RCA

Для цитирования: Степанов Е. А., Федина Е. В., Несытых К. Ю. Развитие внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями в Уральском федеральном округе как фактор повышения экономической сложности территорий // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 118–125. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-118-125.

Original article

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN PRECIOUS STONES, METALS AND JEWELRY IN THE URAL FEDERAL DISTRICT AS A FACTOR IN INCREASING THE ECONOMIC COMPLEXITY OF THE TERRITORIES

Evgeny A. Stepanov¹, Ekaterina V. Fedina², Ksenia Y. Nesytykh³

¹ South Ural State University (NRU), Chelyabinsk, Russia, stepanova@susu.ru

² South Ural State University (NRU), Chelyabinsk, Russia, fedinaev@susu.ru

³ South Ural State University (NRU), Chelyabinsk, Russia, postaushkinaki@susu.ru

Abstract. The article is based on testing the hypothesis of the relationship between the economic development of territories and identifying the most likely and profitable options for export diversification, which, according to the authors of the study, in the Ural Federal District can be the export of precious stones, metals and jewelry. The purpose of the article is to show the connection between the development of foreign trade in precious stones, metals and jewelry in the Ural Federal District and the increase in its economic complexity. The article analyzes the scientific literature aimed at studying the peculiarities of foreign trade in precious stones, metals and jewelry, state and customs regulation of the movement of such goods across the customs border of the Eurasian Economic Union, which confirmed the relevance of this study. The research process was based on an assessment of the economic complexity of Russia on a global scale, as well as the economic complexity of its districts. The main focus of the study was on identifying the points of growth of foreign trade in the Ural Federal District. To confirm the hypothesis put forward, a sequence of steps was applied involving the application of the theory of economic complexity of territories proposed by César A. Hidalgo. The statistical data of the Federal Customs Service for 2019–2021 formed the information base of the study. The data obtained as a result of the study showed that the most promising export direction for the Ural Federal District in the medium term, as part of the diversification of the economy of this territory, from the point of view of increasing its economic complexity, are goods of commodity item 7115 of the EAEU Foreign Economic Activity Code — other products made of precious metals or metals clad with precious metals.

Keywords: export, economic complexity, economic diversification, precious metals, precious stones, 71 group of the EAEU FEA, RCA index

For citation: Stepanov EA, Fedina EV, Nesytykh KYu. The development of foreign trade in precious stones, metals and jewelry in the Ural Federal District as a factor in increasing the economic complexity of the territories. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478)):118-125. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-118-125.

Введение

Замедление экономического развития в связи с осложнившейся экономической и политической ситуацией на мировой арене, трансформация экономических отношений, сокращение товарооборота между странами приводят к поиску новых вариантов развития территорий. Неравномерность развития субъектов Российской Федерации определяет необходимость поиска индивидуальной траектории развития на основе диверсификации экспортной корзины региона. Специфика географического положения, природно-климатические условия, культурно-исторический аспект субъектов Российской Федерации определяют набор перспективных направлений развития экспорта товаров. Особое место в настоящее время уделяется экспорту ресурсных товаров, так как на территории России расположены огромные месторождения полезных ископаемых, драгоценных металлов и камней.

Анализ научной литературы, направленной на изучение особенностей внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями, государственного и таможенного регулирования перемещения таких товаров через таможенную границу подтвердил актуальность данного исследования ввиду многоаспектности рассматриваемого вопроса. Так, О. С. Кучин провел анализ и уточнил понятия драгоценных камней и металлов с позиции их законодательного закрепления [2]. Е. Ю. Черкашин, Е. В. Хныкин в статье, посвященной рассматриваемой группе товаров, отметили критерии и основные характеристики отнесения товаров к драгоценным камням, металлам и ювелирным изделиям [3]. С. В. Рыбалкин рассматривает особенности отдельных положений законодательства Российской Федерации в сфере оборота природных драгоценных камней [4]. Научные работы Е. А. Колесник посвящены исследованиям

высокотехнологичного экспорта территорий, а также угрозам и рискам диверсификации экономики моногорода [5]. А. А. Анисимова анализирует проблемы, связанные с регулированием рынка алмазов как на международном, так и на национальном уровне, при этом особое внимание уделяет вопросу регулирования обращения необработанных алмазов на международном уровне [6]. С. С. Красных исследует вопросы влияния цифровизации на внешнюю торговлю территорий [7; 8].

Оценку развития рынка ювелирных изделий в России проводят М. В. Шендо, Е. В. Свиридова [9]. Авторы указывают на очевидность переориентации российского рынка на серебряные украшения, стабилизацию рыночных показателей, среди которых производство ювелирных изделий из золота и серебра, а также импорт золота и серебра. Авторы выносят на дискуссию тренды в настроениях потребителя: ценится скромность марки, обращается меньше внимания на стоимость и объем драгоценных металлов в изделии. При этом в статье особо акцентируется внимание на коррективы, которые вносит резкое снижение покупательской способности и дальнейшее ее падение вследствие ухудшения экономической ситуации в стране и в мире в целом. Вопросу влияния кризисных явлений в экономике на динамику развития российского и зарубежного рынка ювелирных изделий посвящена научная статья коллектива свердловских авторов [10].

Исследованию различных аспектов внешней торговли драгоценными металлами, камнями и ювелирными изделиями посвящены научные труды Д. Н. Афолина, А. В. Николаева, В. В. Николаева, Ю. А. Коноваловой, О. С. Кучина, Л. В. Кучинской, Ю. С. Краснослободцевой, К. Б. Ховриной.

Помимо вышеизложенного за последние несколько лет сильно возрос научный интерес к оценке экономической сложности территорий с позиции прогнозирования их развития. Автором методики оценки экономической сложности территорий является С. А. Идальго — основатель и генеральный директор Datawheel, компании, специализирующейся на создании систем распределения и визуализации данных, включая Обсерваторию экономической сложности [14].

Так, М. Ю. Афанасьев и А. А. Гусев в статье, посвященной сравнению индексов экономической сложности регионов, устанавливают взаимосвязь индексов экономической сложности и индикаторов социально-экономического раз-

вития [11]. А. К. Моисеев и П. А. Бондаренко исследуют взаимосвязь индекса экономической сложности и других макропараметров [12]. Как справедливо отмечает в своей статье Р. Тадевосян, в зависимости от того, насколько диверсифицирована внешняя торговля страны, можно судить о данной стране с позиции сложности ее экономики [13].

Цель статьи — показать связь между развитием внешней торговли драгоценными камнями, металлами и ювелирными изделиями в Уральском федеральном округе и повышением его экономической сложности.

Материалы и методы исследования

Особый научный интерес в рамках проводимого нами исследования представляют работы, посвященные взаимосвязи показателя экономической сложности территории внешней торговли, в частности, экспорта товаров.

Необходимость анализа экономического развития территорий на основе выявления наиболее вероятных и выгодных вариантов диверсификации экспорта, которым может выступать экспорт товаров 71-й группы ЕЕТН ВЭД ЕАЭС «Жемчуг природный или культивированный, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты», обусловливается нестабильностью на мировых рынках экспортной продукции; попаданием экономики России в зону институциональных санкций, осложнением геополитической ситуации. Соответственно для подтверждения выдвинутой гипотезы применена следующая последовательность шагов:

1. Оценена экономическая сложность России в мировых масштабах, а также экономическая сложность ее округов.
2. Проанализирована внешняя торговля России товарами группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС.
3. Определена товарная структура российского экспорта товаров группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС.
4. Структура экспорта товаров товарной группы ТН ВЭД из Уральского федерального округа (далее — УрФО).
5. На основе теории экономической сложности территорий, предложенной С. А. Идальго, было выявлено наиболее перспективное направление экспорта для УрФО на среднесрочную перспективу — экспорт изделий из драгоценных металлов.

Информационную базу исследования составили статьи, монографии, отечественные и зару-

бежные периодические издания, статистические данные Федеральной таможенной службы [14]. Период анализа — 2019–2021 гг.

Результаты и их обсуждение

В рамках первого этапа была оценена экономическая сложность России в мировых масштабах. По данным на 2021 г., Россия находится на 46-м месте из 131 в мире по показателю экономической сложности, который составляет 0,44.

Стоит отметить, что экономическая сложность округов России в рассматриваемый период колеблется от –1,1 до 0 (табл. 1).

Таблица 1
Table 1

Индексы экономической сложности федеральных округов России в 2021 году* Indicators of economic complexity of the federal districts of Russia in 2021*

Федеральный округ	Индекс экономической сложности
Северо-западный федеральный округ	–0,47
Центральный федеральный округ	–0,31
Приволжский федеральный округ	0,0046
Южный федеральный округ	–0,35
Северокавказский федеральный округ	–0,39
Уральский федеральный округ	–0,18
Сибирский федеральный округ	–0,42
Дальневосточный федеральный округ	–1,11

* Data from OEC economic complexity indicators.. URL: <https://oec.world/en/profile/hs/precious-stones#economiccomplexity>.

Как видно из табл. 1, Уральский федеральный округ занимает 2-е место из 8 округов России по данным ЕСИ, что показывает более интенсивную диверсификацию экономики УрФО в сравнении с другими округами нашей страны. Таким образом, исследование перспективных возможностей дальнейшей диверсификации в УрФО представляется обоснованным.

В сферу нашего научного интереса попадает экспорт товаров товарной группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС с позиции влияния данной группы товаров на повышение экономической сложности как отдельно взятых регионов, так и России в целом. Стоит отметить, что за последние три года рос-

сийский экспорт упомянутой выше группы товаров показывает тенденцию к росту (табл. 2).

Таблица 2
Table 2

Динамика внешней торговли России товарами группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС

Dynamics of Russia's foreign trade in goods of the Group 71 of the EAEU Foreign Economic Activity Code

Направление внешней торговли	Год, млн долл. США			Темп роста 2021 по отношению к 2019, %
	2019	2020	2021	
Экспорт	16,2	12,1	23,2	43,2
Импорт	16,3	10,1	18,7	114,7

Примечание: составлено автором на основе данных ФТС России.

На третьем этапе были выделены основные экспортируемые товары группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС за рассматриваемый период, к ним относятся драгоценные металлы (золото, платина) и бриллианты (табл. 3).

Таблица 3
Table 3

Товарная структура российского экспорта товаров группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС

The commodity structure of the Russian export of goods of the Group 71 of the EAEU Foreign Economic Activity ETN

Подгруппа товаров	Стоимость экспорта, млрд долл. США		
	2019	2020	2021
Золото	6,72	18,7	19,1
Платина	6,52	10,5	12
Бриллианты	3,9	10,1	4,7
Серебро	0,325	0,531	0,788
Другие драгоценные металлы	0,125	0,113	0,218
Ювелирные изделия	0,103	0,102	0,144
Драгоценные камни	0,016	0,012	0,023

Примечание: составлено автором на основе данных ФТС России.

Структура экспорта товарной группы 71 ЕТН ВЭД ЕАЭС из Уральского федерального округа значительно изменилась за период с 2018 по 2021 г.

Как видно на рис. 1, номенклатура экспортируемых товаров обозначенной выше группы ТН ВЭД существенно сократилась, что не могло не оказать влияние на изменение индекса

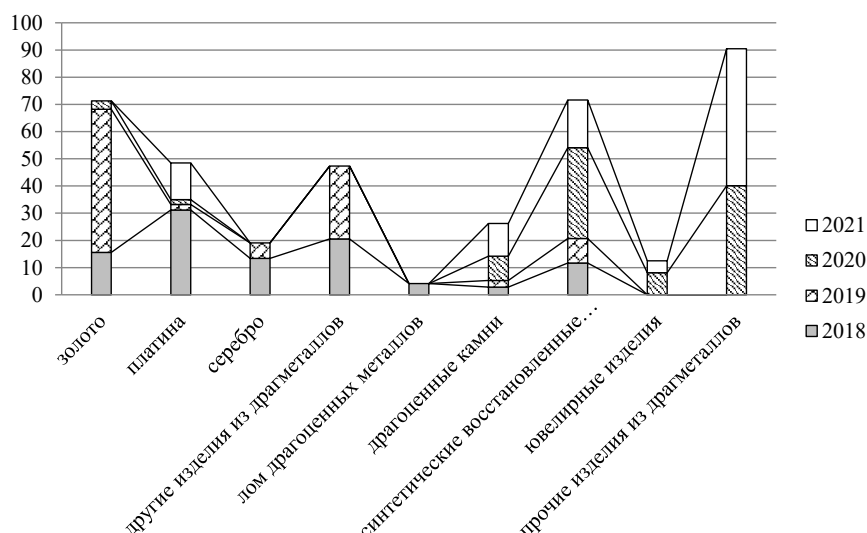


Рис. 1. Структура экспорта товаров 71-й товарной группы ТН ВЭД из УрФО за период 2018–2021 гг.
Fig. 1 Structure of exports of goods of 71 commodity groups of EAEU FEA from the Ural Federal District for the 2018–2021

Примечание: составлено авторами

экономической сложности УрФО за аналогичный период времени.

Анализируя имеющиеся данные, мы можем сделать вывод о том, что УрФО обладает потенциалом экономики, обуславливающим прогнозирование развития экспорта товаров группы 71 ТН ВЭД в ближайшем обозримом будущем.

Данная гипотеза, выдвигаемая нами в качестве варианта направления развития экономики УрФО на среднесрочную перспективу, будет проверяться построением товарного пространства данной территории, основанного на расчете индекса RCA¹.

Выявление сравнительных преимуществ (RCA) основано на рикардианской теории торговли, которая утверждает, что модели торговли между странами определяются их относительными различиями в производительности [1].

Хотя такие различия в производительности трудно наблюдать, метрика RCA может быть легко рассчитана с использованием торговых данных, чтобы «выявить» такие различия. Хотя этот показатель может быть использован для общего определения и первого приближения конкурентоспособных экспортных преимуществ страны, следует отметить, что применяемые национальные меры, влияющие на конкурентоспособность, такие как тарифы, нетарифные меры, субсидии и другие, не учитываются в показателе RCA.

Формулу расчета показателя RCA можно представить следующим образом:

$$RCA_{Ai} = \frac{\sum_{j \in P} X_{Ai}}{\sum_{j \in P} X_{Wi}} \geq 1, \quad (1)$$

где P — совокупность всех продуктов ($i \in P$);

X_{Ai} — экспорт продукта i из страны A ;

X_{Wi} — мировой экспорт продукта i ;

$\sum_{j \in P} X_{Ai}$ — общий экспорт страны A (из всех продуктов j в P);

$\sum_{j \in P} X_{Wi}$ — всего экспорт товаров в мире (из всех продуктов j в P).

Когда страна имеет выявленное сравнительное преимущество в отношении данного продукта ($RCA > 1$), предполагается, что она является конкурентоспособным производителем и экспортером этого продукта по сравнению со страной, производящей и экспортирующей этот товар на уровне или ниже среднемирового уровня.

Считается, что страна, имеющая выявленное сравнительное преимущество в товаре i , обладает экспортным преимуществом в этом товаре. Чем выше стоимость RCA страны для продукта i , тем выше ее экспортная сила в продукте i ².

Суть построения такого товарного пространства для УрФО состоит в доказательстве наличия

¹ Identification of comparative advantage. RCA radar charts. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html>

² Таможенная статистика внешней торговли РФ. URL: <https://customsonline.ru/>

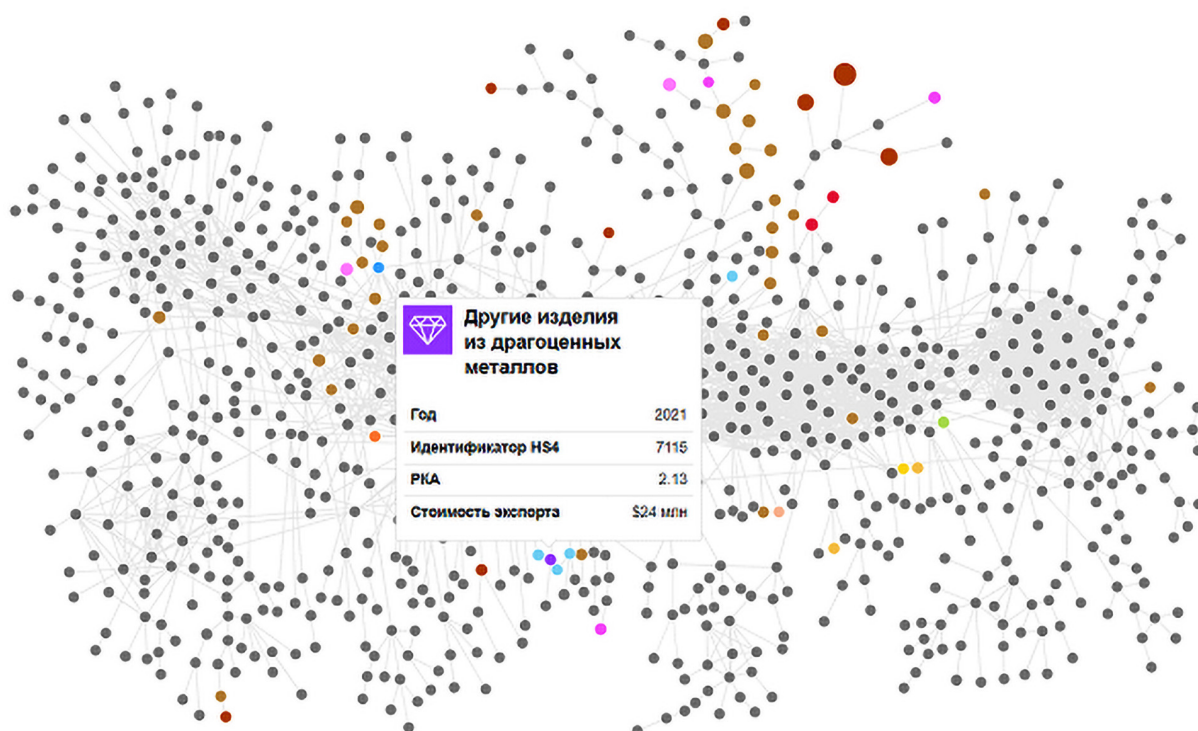


Рис. 2. Товарное пространство УрФО при значении $RCA > 1$
 Fig. 2. Commodity space of the Ural Federal District at the value of $RCA > 1$

Источник: Identification of comparative advantage. RCA radar charts.

URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html>

наибольшей вероятности экспорта из Уральского федерального округа той или иной продукции, которая связана с текущим экспортом (рис. 2).

Полученные данные указывают на то, что наиболее перспективным направлением экспорта для УрФО в среднесрочной перспективе, в рамках диверсификации экономики данной территории, с позиции повышения ее экономической сложности, являются товары товарной позиции 7115 ЕТН ВЭД ЕАЭС.

На наш взгляд, для более детальной проработки предлагаемого направления экономического развития Уральского федерального округа необходима аналогичная оценка территорий субъектов, входящих в УрФО, с позиции выявления перспективных направлений экспорта в рамках

диверсификации экономики. Такую оценку необходимо строить на основе расчета индекса RCA .

Заключение

Таким образом, выдвинутая нами гипотеза о наличии наибольшей вероятности экспорта из Уральского федерального округа той или иной продукции, которая связана с текущим экспортом, основанная на использовании теории экономической сложности территорий, получила свое подтверждение. Мы можем сделать вывод о том, что для Уральского федерального округа в среднесрочной перспективе наиболее выгодным для развития внешней торговли является стимулирование экспорта товаров 71-й группы ЕТН ВЭД ЕАЭС.

Список источников

1. Артур У. Б. Теория сложности в экономической науке: иные основы экономического мышления // Terra Economicus. 2015. Т. 13, № 2. С. 15–37.
2. Кучин О. С. Вопросы правового регулирования оборота драгоценных металлов и драгоценных камней // Вестник Международного института экономики и права. 2012. № 4 (9). С. 119–128.
3. Черкашин Е. Ю., Хныкин Е. В. Понятие драгоценных металлов и драгоценных камней // Форум молодых ученых. 2018. № 11-2 (27). С. 956–966.
4. Рыбалкин С. В. Некоторые особенности регулирования оборота природных драгоценных камней в Российской Федерации // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 1. С. 155–157.

5. Колесник Е. А. Угрозы и риски диверсификации экономики моногорода // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 3 (413). С. 47–52.
6. Анисимова А. А. Рынок алмазов: контроль на международном и национальном уровнях и налогообложение // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2014. № 4 (22). С. 135–143.
7. Красных С. С. Влияние цифровизации на внешнеторговую деятельность // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 11 (445). С. 212–219. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-11124.
8. Красных С. С. Высокотехнологичный экспорт регионов России: пространственный аспект // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 6 (452). С. 81–88. DOI: 10.47475/1994-2796-2021-10609.
9. Шендо М. В., Свиридова Е. В. Рынок ювелирных изделий России в условиях пандемии-2020 // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2020. № 3. С. 87–93.
10. Карх Д. А., Царегородцева С. Р., Гаянова В. М., Фадеева З. О. Анализ рынка ювелирных изделий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. Т. 9, № 3. С. 106–113
11. Афанасьев М. Ю., Гусев А. А. О взаимосвязи индексов экономической сложности и индикаторов социально-экономического развития // Вестник ЦЭМИ. 2023. Т. 6, № 1.
12. Моисеев А. К., Бондаренко П. А. Применение индекса экономической сложности в макрофинансовых моделях // Проблемы прогнозирования. 2020. № 3 (180). С. 101–112.
13. Tadevosyan R. Economic complexity Index: Armenia is the 76th // Amberd Bulletin. 2022. No. 3 (16). P. 87–93.
14. Hidalgo César A. Economic complexity theory and applications // Nature Reviews Physics. 2021. № 3. Pp. 92–113. <https://doi.org/10.1038/s42254-020-00275-1>
15. Arthur W., Durlauf S., Lane D. The Economy as an Evolving Complex System II. 1997. 600 p.

References

1. Arthur UB. The theory of complexity in economics: other foundations of economic thinking. *Terra Economicus*. 2015;(2):15-37. (In Russ.).
2. Uchin OS. Issues of legal regulation of turnover of precious metals and precious stones. *Vestnik Mezhdunarodnogo instituta ekonomiki i prava = Bulletin of the International Institute of Economics and Law*. 2012;(4):119-128. (In Russ.).
3. Cherkashin EYu. The concept of precious metals and precious stones. *Forum molodykh uchenykh = Forum of Young Scientists*. 2018;(11-2):956-966. (In Russ.).
4. Rybalkin SV. Some features of the regulation of the turnover of natural precious stones in the Russian Federation. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii = Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*. 2015;(1):155-157. (In Russ.).
5. Kolesnik E.A. Threats and risks of diversification of the economy of a single-industry town. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2018;(3(413):47-52. (In Russ.).
6. Anisimova A A. Diamond market: control at the international and national levels and taxation. *Nauchno-issledovatel'skiy finansovyy institut. Finansovyy zhurnal = Research Financial Institute. Financial Journal*. 2014;(4):135-143. (In Russ.).
7. Krasnykh S.S. The impact of digitalization on foreign trade activity. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2020;(11(445):212-219. DOI: 10.47475/1994-2796-2020-11124. (In Russ.).
8. Krasnykh SS. High-tech export of Russian regions: spatial aspect. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2021;(6(452):81-88. DOI: 10.47475/1994-2796-2021-10609. (In Russ.).
9. Shendo MV. The jewelry market of Russia in the context of the pandemic-2020. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta = Bulletin of the Astrakhan State Technical University*. 2020;(3):87-93. (In Russ.).

10. Karh DA, Tsaregorodtseva SR, Gayanova VM, Fadeev ZO. Analysis of the jewelry market. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the South Ural State University*. 2015;9(3):106-113. (In Russ.).
11. Afanasyev MYu. On the relationship of indices of economic complexity and indicators of socio-economic development. *Vestnik TSEMI = Bulletin of the CEMI*. 2023;6(1). (In Russ.).
12. Moiseev AK. Application of the index of economic complexity in macrofinancial models. *Problemy prognozirovaniya = Forecasting problems*. 2020;(3):101-112. (In Russ.).
13. Tadevosyan R. Economic complexity Index: Armenia is the 76th. *Amberd Bulletin*. 2022;(3):87-93.
14. Hidalgo César A. Economic complexity theory and applications. *Nature Reviews Physics*. 2021;(3):92-113. <https://doi.org/10.1038/s42254-020-00275-1>
15. Arthur W., Durlauf S., Lane D. Economy as a developing complex system II, 1997. 600 p.

Информация об авторах

Е. А. Степанов — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой таможенного дела.

Е. В. Федина — кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела.

К. Ю. Несытых — старший преподаватель кафедры таможенного дела.

Information about the authors

E. A. Stepanov — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Customs Affairs.

E. V. Fedina — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Customs Affairs.

K. Yu. Nesytykh — Senior Lecturer of the Department of Customs Affairs.

Статья поступила в редакцию 13.06.2023; одобрена после рецензирования 22.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 13.06.2023; approved after reviewing 22.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 338.484, 338.486

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-126-137

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И САНКЦИЙ

Елена Сергеевна Силова¹, Юрий Сергеевич Тарынин²

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, metod@csu.ru, ORCID 0000-0002-5813-0145

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, tarininus@mail.ru

Аннотация. Идея глобального мира со свободным перемещением людей, товаров и капиталов по всему миру подвергается пересмотру не только неортодоксальными экономистами, но и приверженцами либеральных концепций. Не является исключением и туристический сектор: целые страны закрывают свои границы, отменяется прямое авиасообщение между ними, усиливаются угрозы безопасности, резко меняется геополитическая обстановка. Цель данной работы — проанализировать тренды развития туризма в России в условиях новой реальности, проанализировать динамику развития отдельных подотраслей данного сектора, что в дальнейшем позволит авторам разработать рекомендации по развитию институциональных мер поддержки внутреннего туризма. Результатами представленной работы являются выявленные тренды развития туризма на современном этапе и проведенный анализ экономических показателей туристического сектора России в 2017–2021 гг. В работе также выделены основные тенденции развития туризма в Челябинской области. В России происходит активная переориентация туризма на внутренний, появляются новые регионы — лидеры в туризме. Увеличивается объем услуг гостиниц и иных средств коллективного размещения. Существенно сокращается въездной туризм. Объем оказываемых туристических услуг вырос по сравнению с пандемийными показателями. Исследование экономических показателей турагентств и туроператоров показало: происходит активное инвестирование, несмотря на снижение финансовых показателей, компании видят существенные перспективы долгосрочного развития отрасли за счет внутреннего потенциала. Туристические агентства в целом демонстрируют рост финансовых показателей, активно наращивают инвестиции при поддержке государства. Многие регионы, в том числе Челябинская область, демонстрируют существенные успехи в развитии внутреннего туризма, предлагая новые туристические маршруты и продукты. При проведении исследования авторы использовали данные открытых источников в отраслевом и региональном разрезе, в частности информационно-статистическую базу данных «Фира-Про», данные Росстата. В исследовании применялись методы статистического анализа, графической интерпретации данных, методы анализа и синтеза.

Ключевые слова: внутренний туризм, туристический поток, факторы развития туризма, региональная экономика, тренды развития туризма

Для цитирования: Силова Е. С., Тарынин Ю. С. Тренды развития туризма в России в условиях нестабильности и санкций // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 126–137. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-126-137.

Original article

TOURISM DEVELOPMENT TRENDS IN RUSSIA UNDER CONDITIONS OF INSTABILITY AND SANCTIONS

Elena S. Silova¹, Yuri S. Tarynin²

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, metod@csu.ru, ORCID 0000-0002-5813-0145

²Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, tarininus@mail.ru

Abstract. The idea of a global world with free movement of people, goods and capital around the world is being revised not only by unorthodox economists, but also by adherents of liberal concepts. The tourism sector is no excep-

tion: entire countries are closing their borders, direct flights between them are canceled, security threats are increasing, and the geopolitical situation is changing dramatically. The purpose of this work is to analyze the trends in the development of tourism in Russia in the new reality, to analyze the dynamics of the development of individual sub-sectors of this sector, which in the future will allow the authors to develop recommendations for the development of institutional measures to support domestic tourism. The results of the presented work are the identified trends in the development of tourism at the present stage and the analysis of economic indicators of the tourism sector of Russia in 2017–2021. The paper also highlights the main trends in the development of tourism in the Chelyabinsk region. In Russia, there is an active reorientation of tourism to the domestic, new regions are emerging — leaders in tourism. The volume of hotel services and other means of collective accommodation is increasing. Inbound tourism is significantly reduced. The volume of tourist services provided has increased compared to the pandemic indicators. A study of the economic indicators of travel agencies and tour operators showed that there is an active investment, despite the decline in financial indicators, companies see significant prospects for long-term development of the industry due to internal potential. Travel agencies in general demonstrate an increase in financial indicators, actively increase investments with the support of the state. Many regions, including the Chelyabinsk Region, demonstrate significant progress in the development of domestic tourism, offering new tourist routes and products. When conducting the study, the authors used data from open sources in the sectoral and regional context, in particular, the FiraPro information and statistical database, Rosstat data. Methods of statistical analysis, graphical interpretation of data, methods of analysis and synthesis were used in the study.

Keywords: domestic tourism, tourist flow, tourism development factors, regional economy, tourism development trends

For citation: Silova ES, Tarynin YS. Tourism development trends in Russia under conditions of instability and sanctions. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):126-137. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-126-137.

Введение

Появляющееся окно возможностей для развития внутреннего туризма может обеспечить поток инвестиций в регионы России, увеличить благосостояние жителей, способствовать развитию инфраструктуры и новых форм туризма и сопутствующих видов деятельности. Однако для реализации вновь открывающихся возможностей развития и внутреннего, и внешнего туризма необходимо научно проанализированное и обоснованное управление туристической сферой. Для этого требуется научное осмысление факторов, которые обуславливают изменения во внешних и внутренних туристических потоках, построение соответствующих моделей. В первую очередь речь идет о развитии институциональной среды, создании как формальных институциональных рамок, в которых было бы максимально удобно действовать участникам соответствующих экономических процессов, создании политики стимулирования внутреннего туризма, так и развитии неформальных институтов, связанных с устойчивыми изменениями в культуре и бизнес-практике. Институциональное проектирование развития отрасли туризма должно опираться на систематическое изучение трендов развития туризма.

Развитие туризма может быть сложным процессом, с рядом потенциальных проблем, которые могут возникнуть. Они могут включать неадекватную инфраструктуру, отсутствие доступа к ресурсам, отсутствие регулирования,

а также неадекватные маркетинг и продвижение места назначения. Кроме того, могут существовать культурные и экологические проблемы, которые могут препятствовать развитию туризма, такие как отсутствие культурного понимания места назначения и его достопримечательностей или ухудшение состояния окружающей среды, вызванное чрезмерным туризмом. Для решения этих проблем правительства и туристические организации могут сосредоточиться на создании инициатив в области устойчивого туризма, содействии культурному взаимопониманию и разработке нормативных актов и политики, защищающих окружающую среду. Кроме того, они могут сосредоточиться на развитии необходимой инфраструктуры и ресурсов для обеспечения процветания туризма в пункте назначения. Таким образом, для национальных туристических кластеров сегодняшний день — окно возможностей, которым следует воспользоваться для интенсивного развития отрасли, которая является важным сектором постиндустриальной экономики и оказывает существенный мультипликативный эффект на развитие многих других отраслей экономики.

Цель данной работы — выделить основные тренды развития туризма в 2020–2022 гг. на макро- и мезоуровне (на примере Челябинской области) для последующего обоснования системы мер, направленных на институциональную поддержку развития туристической отрасли в новых условиях развития.

Обзор литературы

Необходимо отметить высокую степень интереса к проблематике туризма и в российской, и в зарубежной экономической литературе

Н. К. Сердюкова, Д. А. Сердюков, Н. В. Баль отмечают, что одновременно с международным кризисом в туризме, связанным с пандемией коронавируса, наблюдается активный рост внутреннего туризма в России, динамика восстановления отрасли в нашей стране — одна из лучших в мире, что авторы связывают с мерами поддержки со стороны государства [10]. Указанные авторы фиксируют рост интереса к такой проблематике, как овертуризм, характерный ранее только для крупнейших городов Европы, но с которым в 2021 г. летом столкнулись субъекты туристической отрасли Краснодарского края. Однако, с другой стороны, нам представляется, что недостаточный уровень развития комфортной и доступной туристической инфраструктуры для массового внутреннего туриста также является одной из причин такого явления, как овертуризм. Совершенно понятно, что туризм, как системное явление, имеет свои риски, ограничения и последствия, в том числе экологического характера, но при этом в постиндустриальной экономике является важнейшим сектором, и его развитие должно быть запланировано с учетом этих рисков и ограничений. В работах Н. Сердюковой, Д. Сердюкова и О. Филипенковой выделены основные тренды развития внутреннего туризма в 2021–2022 гг., среди основных из которых авторы указывают высокий внутренний спрос на региональный туристический продукт, изменение турпотоков, перестройку логистических цепочек поставщиков для гостиничного бизнеса (на 50–70 %), формирование новых рынков въездного и выездного туризма (преимущественно в сторону стран Ближнего Востока, СНГ, Латинской Америки и Азии) и др. [9]. С. А. Кириллова исследует современные тренды в развитии международного туризма [4]. К. Р. Мельник, Д. А. Плетнёв анализируют проблему изменения спроса на услуги туризма в постпандемийной реальности [5].

Анализом эффективности мер поддержки внутреннего туризма в России также занимаются многие авторы. В частности, В. В. Татдаева, О. Р. Тегетаева, Б. Э. Багаев фиксируют, что реформирование управления туристической отраслью началось еще в допандемийный период, с передачи функций по развитию туризма Министерству экономического развития РФ, в 2020 г. Феде-

ральное агентство по туризму перешло под контроль Правительства РФ и была принята Стратегия развития туризма на период до 2035. Авторы также приводят перечень мер поддержки отрасли в 2021 г. (основной из которых — туристический кешбэк, а также возмещение 50%-ной стоимости на путевки в детские лагеря) и в 2022 г. (значительно более широкие, включая кредитные каникулы по кредитным договорам до 1 марта 2022 г., льготное кредитование для субъектов туризма, обнуление НДС для субъектов гостиничного бизнеса, субсидирование проектов внутреннего туризма и событийных мероприятий) [14]. Однако авторы указывают и на ряд недостатков в государственных мерах поддержки и продвижения туризма, например, созданная цифровая платформа о туризме Russia.Travel практически не используется потребителями, так как цены внутреннего туризма перечеркивают его привлекательность в пользу доступных зарубежных предложений, даже с учетом кешбэка, а сам кешбэк доступен у очень ограниченного числа представителей рынка, и многие потенциальные потребители туристических продуктов не могут им воспользоваться [14]. Тут следует добавить и высокий уровень непрозрачности рынка аренды жилья, чаще туристы предпочитают пользоваться частными предложениями, так как это более удобно и доступно.

Также стоит учесть, что стимулы развития туризма связаны с запросами потребителей и туристическим потенциалом региона. Например, в Челябинской области популярны такие виды активного отдыха, как рафтинг, верховая езда и катание на горных лыжах, где всё развитие легло на малых и средних предпринимателей. Тем временем музеи, достопримечательности региона, санатории, которых достаточно много, находятся на очень низком уровне спроса.

В российской экономической литературе активное внимание уделяется также и проблемам развития делового туризма (MICE-туризма). С. Г. Пьянкова и соавторы исследуют особенности делового туризма в Свердловской области, которая является крупным деловым и промышленным центром страны, в регионе активно развивается событийный туризм (2-е место по итогам 2021 г. после Санкт-Петербурга), регион проводит большое количество деловых мероприятий (Международная промышленная выставка «ИННОПРОМ», Международный форум высотного и уникального строительства, Национальный чемпионат сквозных рабочих профессий

высокотехнологичных отраслей и др.) [7]. Для других крупных деловых центров, в частности Челябинской области, подобный опыт необходимо брать на вооружение в рамках стратегического развития туристического сектора региона. Подробнее анализ возможностей развития туризма на Южном Урале был проведен в работе Е. С. Силовой, А. Сейфи, С. Мотаги [11; 13]. Также ранее рассматривались более подробно проблемы реализации туристического потенциала Челябинской области, и в качестве основной из них была выделена незаинтересованность субъектов региональной власти в развитии внутреннего туризма в регионе, несмотря на значительный природно-географический, исторический, этнографический потенциал региона [12]. Развитием промышленного туризма в сибирских моногородах занимается коллектив авторов из Сибирского института управления (филиала РАНХиГС). М. В. Иванова и В. М. Матюнин исследуют ограничения и барьеры в продвижении туристического комплекса в моногородах Сибирского федерального округа, приведены примеры успешных практик развития туризма в моногородах, которые могут быть использованы и в других промышленных регионах, в частности в Челябинской области [2; 3]. Перспективным направлением внутреннего туризма становятся новые регионы на юге нашей страны, анализом стратегии развития туризма в Республике Дагестан занимаются У. С. Дадаева и Н. К. Камалутдинова [1].

Важными вопросами исследования остаются вопросы влияния крупных спортивных мероприятий на развитие туризма, а также региональных экономических систем, в зарубежной и российской науке также существует значительное количество исследований по этой теме. Для нашей страны в данный момент с учетом геополитической обстановки важным вопросом становится использование в дальнейшем спортивной инфраструктуры, созданной с серьезными инвестиционными вложениями в крупных центрах в связи с подготовкой к Олимпиаде в Сочи в 2014 г., Универсиаде в Казани (2013), Чемпионату мира по футболу 2018 г.

Методы и результаты

При проведении исследования авторы использовали данные открытых источников в отраслевом и региональном разрезе, в частности информационно-статистическую базу данных «Фирма-Про», данные Росстата. В исследовании приме-

нялись методы статистического анализа, графической интерпретации данных, методы анализа и синтеза.

На первом этапе исследования выявлены общие тенденции изменения общероссийских показателей развития туризма в 2018–2021 гг. (статистика по 2022 г. пока недоступна). На втором этапе проведен анализ тенденций в изменении финансовых показателей в двух важнейших туристических подотраслях: ОКВЭД 2: (79.11) Деятельность туристических агентств и (79.12) Деятельность туроператоров. На третьем этапе исследования изучены тенденции развития туризма в Челябинской области.

Как видно из табл. 1, по основным показателям развития туризма в России согласно данным Росстата, общий объем услуг туристических агентств и туроператоров в 2021 г. значительно вырос по сравнению с 2020 г. — в 1,63 раза, но не достиг уровня допандемийного 2019 г., составив всего 83 % от него. При этом можно фиксировать определенную переориентацию спроса: например, объем услуг санаторно-курортных организаций вырос в 2021 г. в 1,48 раза по сравнению с 2020 и в 1,13 раза по сравнению с 2019 г., что может объясняться сокращением перелетов и ориентацией на внутренние объекты туризма и отдыха, более близкие к месту жительства туристов, сменой приоритетов туризма в сторону лечебных и оздоровительных. Однако тенденция по увеличению объема услуг гостиниц и аналогичных услуг предоставления временного жилья практически такая же: в 2021 г. объем услуг гостиниц и аналогичных услуг по предоставлению временного жилья вырос в 1,55 раза по сравнению с 2020 г. и в 1,14 раза по сравнению с 2019 г., таким образом, спрос на услуги размещения постоянно растет в течение рассматриваемого периода. Это также может объясняться переориентацией туризма на внутренний спрос.

Рассмотрим некоторые данные агрегаторов туристического спроса и агентства по туризму в 2022 г., поскольку Росстат пока не предоставляет таких данных за полный 2022 г., а только за первый и второй кварталы. Туроператоры зафиксировали рост спроса на активные и приключенческие туры примерно на 30 % в 2022 г.¹ Наиболее популярными направлениями внутреннего туризма стали курорты Сочи,

¹ Итоги развития туристической отрасли в 2022 году и прогнозы на 2023 год. URL: <https://strategy.ru/news/106>

Таблица 1

Table 1

Вклад туризма в экономику России в 2018–2021 гг.
The contribution of tourism to the Russian economy in 2018-2021

Показатель	2018	2019	2020	2021
Доля валовой добавленной стоимости туристской индустрии в валовом внутреннем продукте Российской Федерации (в основных текущих ценах, %)	2,7	2,8	2,4	...
Объем услуг туристических агентств, туроператоров и прочих услуг по бронированию и сопутствующих им услуг, млрд руб.	172,1	179,8	91,9	149,8
в % от общего объема платных услуг	1,7	1,7	1,0	1,3
Объем услуг санаторно-курортных организаций, млрд руб.	129,1	133,9	101,9	150,7
в % от общего объема платных услуг	1,3	1,3	1,1	1,3
Объем услуг гостиниц и аналогичных услуг по предоставлению временного жилья, млрд руб.	255,7	247,7	183,4	284,3
в % от общего объема платных услуг	2,6	2,4	2,0	2,5
Экспорт услуг по статье «Поездки»*, млрд долл. США	11,6	11,0	3,9	4,0
в % от общего объема экспорта услуг	17,9	17,7	8,1	7,1
Инвестиции в основной капитал**, ***, млрд руб.	348,9	359,5	343,4	388,6
в % от общего объема инвестиций по всем видам деятельности	2,6	2,4	2,2	2,2
Средняя численность работников**, чел.	1 166 350	1 179 697	1 146 426	1 161 860
в % от средней численности работников по всем видам деятельности	3,5	3,6	3,4	3,4
Среднемесячная начисленная заработная плата работников**, руб.	51 580,0	54 185,4	52 984,9	59 233,5
в % к среднемесячной начисленной заработной плате работников по всем видам деятельности	103,4	100,5	91,4	92,2

* По данным платежного баланса Банка России.

** По собирательной группировке «Туризм» на основе ОКВЭД2.

*** Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Статистический бюллетень Росстат к Всемирному дню туризма 2022 // Электронный ресурс. Режим доступа: rosstat.gov.ru

здесь рост составил более 5 % по сравнению со вполне успешным 2021 г. и несмотря на значительное увеличение стоимости туристических пакетов (примерно на 30–50 %), что было связано в том числе с открытостью аэропорта в г. Адлере; резко увеличился турпоток в Дагестан, также популярность среди внутренних туристов набирали направления в Московской области, Республике Татарстан, Нижнем Новгороде, Карелии и других регионах, активно работавших над развитием своего туристического потенциала в предыдущие годы. На увеличении внутренних потоков туризма могли сказаться не только геополитические события 2022 г., но и отложенный спрос на туризм из-за пандемии, когда люди, никуда не ездившие два последних года, в 2022 г. решили где-либо отдохнуть и выбрали наиболее доступные и комфортные направления.

В табл. 2 отражены следующие тренды 2022 г.: въездной туризм существенно сократил-

ся по сравнению с выездным, и их соотношение составило 0,45. Это связано с резкими сокращением посещений страны иностранными туристами. Объем услуг туристических агентств и туроператоров за первое полугодие 2022 г. составил 86,8 млрд руб., что превышает данные по итогам первой половины 2021 г., и, скорее всего, с учетом отпускного сезона, приходящегося в основном на третий квартал, рост будет более существенным, чем в 2021 г. Таким образом, можно говорить о том, что внутренний туризм активно развивается в последние годы, несмотря на внешние ограничения, рост стоимости туристических услуг и продуктов и снижающиеся реальные доходы населения. Наряду с внутренним туризмом отмечается и рост потоков в отдельные страны, например, в Египет поток увеличился на 6 %, в Объединенные Арабские Эмираты — на 62 %, на Мальдивы — на 50 %, несмотря на рост стоимости чека на указанные направления в пределах

Туризм в России в I и II кварталах 2022 г.
Tourism in Russia in the I and II quarters of 2022

Показатель	I квартал 2022 г.	II квартал 2022 г.	Прирост I квартала 2022 г. к I кварталу 2021 г., %	Прирост II квартала 2022 г. ко II кварталу 2021 г., %
Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, тыс. человек	12 900,3	18 013,0	15,9	18,4
в том числе: граждан России	12 254,1	17 343,8	14,9	18,5
и иностранных граждан	646,2	669,2	40,6	15,3
Число ночевок в коллективных средствах размещения, тыс.	44 975,8	75 248,6	19,7	17,1
Доходы коллективных средств размещения от предоставляемых услуг (без НДС, акцизов и аналогичных платежей), млн руб.	103 707,1	169 990,5	15,0	17,8
Число въездных туристских поездок, тыс.	1 414,4	2 237,0	21,6	35,3
Число выездных туристских поездок, тыс.	3 383,0	4 582,7	50,2	27,3
Пассажирооборот, млрд пасс. км	87,3	102,2	18,5	–4,5
из них по видам транспорта: железнодорожный	20,8	31,5	11,1	14,1
воздушный (транспортная авиация)*	46,5	48,2	34,4	–14,6
Объем услуг туристических агентств, туроператоров и прочих услуг по бронированию и сопутствующих им услуг, млрд руб.**	37,0	49,8	42,6	34,4
Объем услуг санаторно-курортных организаций, млрд руб.**	26,4	41,1	7,9	–0,4
Объем услуг гостиниц и аналогичных услуг по предоставлению временного жилья, млрд руб.**	63,9	70,0	5,0	–1,0
Оценка туристского потока, млн	23,5	41,4	16,	

* По данным Росавиации.

** В сопоставимых ценах.

Источник: Статистический бюллетень Росстата к Всемирному дню туризма 2022. URL: rosstat.gov.ru

от 3 до 12 %. Однако такой рост связан с переориентацией выездного туризма на более доступные страны, а также часть потока может быть обусловлена не совсем туристическими целями поездки.

На втором этапе исследования рассмотрим финансовые и экономические показатели и тенденции их изменения по туристическим отраслям: Россия, ОКВЭД 2: (79.11) Деятельность туристических агентств и (79.12) Деятельность туроператоров.

На рис. 1 представлены экономические показатели туристических агентств. Из представленных графиков можно увидеть, что выручка тури-

стических агентств в 2021 г. значительно выросла (что может объясняться не только восстановлением спроса, но и ростом цен на туристические продукты), превысив показатели допандемийного 2019 г., но еще сильнее выросла дебиторская задолженность, тем не менее в целом туристическим агентствам удалось выйти на положительную прибыль от деятельности.

На рис. 2 приведена динамика инвестиций в основной капитал туристических агентств и их рентабельности продаж. Инвестиции осуществлялись почти полностью за счет собственных средств. Резкий рост инвестиционной активности в 2021 г. связан не только с восстановлением

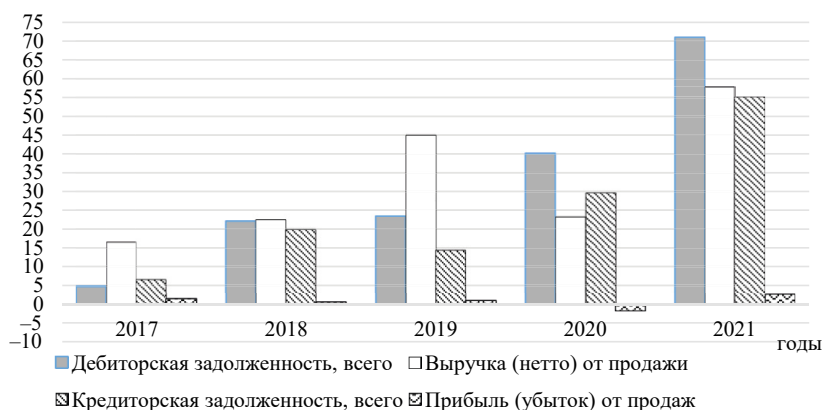


Рис. 1. Динамика основных экономических показателей деятельности туристических агентств в 2017–2021 гг., млн руб.

Fig. 1. Dynamics of the main economic indicators of travel agencies in 2017-2021, million rubles.

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

спроса на туристические продукты и повышенным запросом на развитие внутреннего туризма. В последние годы государство активно поддерживает развитие туризма, в том числе в виде грантов на региональные программы, субсидирования чартерных рейсов, вложений в развитие инфраструктуры, льготное кредитование. Это тоже важный фактор активизации инвестиционной деятельности туристических агентств.

В то же время следует отметить, что основные меры господдержки сфокусированы на малом и среднем бизнесе в туризме и на развитии инфраструктуры.

На рис. 3. можно увидеть более подробную структуру источников инвестиций в основные средства, а также выделен основной тип вложений — здания и сооружения. Как было сказано выше, в 2021 г. в основном туристические агент-

ства инвестировали собственные средства, и инвестировали их в здания и сооружения. Рост очень заметен в сравнении с допандемийным 2017 г., но тем не менее по объемам инвестиций можно отметить, что он остается достаточно низким, переориентация туристических потоков внутрь страны требует гораздо больше вложений в туристическую инфраструктуру.

Как мы видим из графиков, представленных на рис. 3, инвестиции резко увеличиваются в 2021 г. за счет преимущественно собственных средств, что, вероятно, является одной из причин роста кредиторской задолженности предприятий отрасли, бюджетные средства практически не инвестируются в данный сектор на протяжении рассматриваемого периода, за исключением 2017 г.

Если же рассматривать динамику физического объема инвестиций в основной капитал по круп-

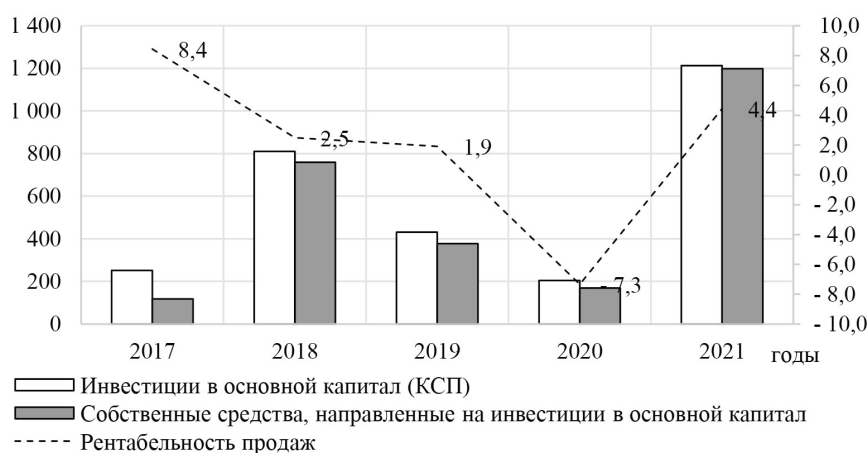


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал и рентабельности продаж туристических агентств в 2017–2021 гг., тыс. руб./%

Fig. 2. Dynamics of investments in fixed assets and profitability of sales of travel agencies in 2017-2021, thousand rubles/%

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

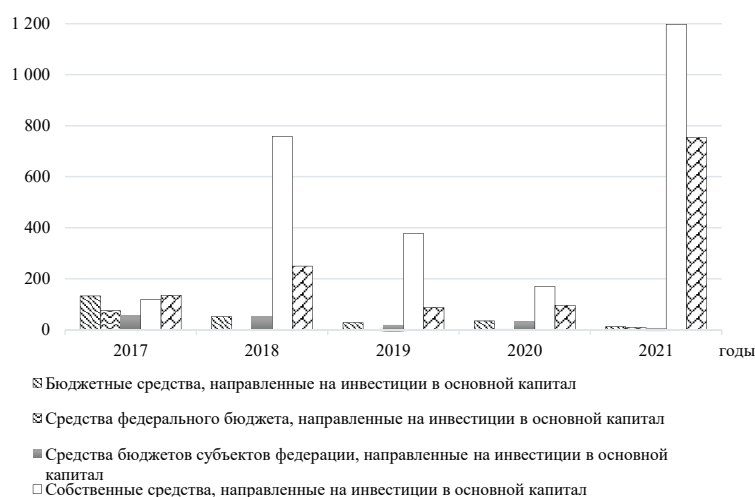


Рис. 3. Динамика источников инвестиций в основной капитал туристических агентств в 2017–2021 гг., тыс. руб.

Fig. 3. Dynamics of sources of investment in fixed assets of travel agencies in 2017–2021, thousand rubles

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

ным и средним организациям (рис. 4), то в 2021 г. не удалось выйти на уровень 2017 г., но кризис инвестиций, обусловленный пандемией, преодолен. Если предположить, что инвестиции останутся и далее на том же уровне, можно будет ожидать улучшений в туристической инфраструктуре.

Далее рассмотрим основные экономические показатели деятельности туроператоров, данные доступны только за 2019–2021 гг.

Из рис. 5 следует, что 2019 год стал крайне негативным для туроператоров с точки зрения ключевых показателей: максимальных значений за рассматриваемый период (данные доступны за последние три года в базе данных FiraPro) достигли кредиторская и дебиторская задолженность, превысившие отметку в 10 млрд руб., что в десятки раз больше, чем у турагентств. Выручка постепенно стала увеличиваться, и в 2021 г. выросла почти вдвое по сравнению с 2019 г., достигнув почти 6 млрд руб. Это стало результатом активной поддержки туроператоров со стороны государства и восстановлением спроса на туристические услуги населением, а также увеличения стоимости туристических продуктов. Тем не менее и в 2021 г. показатели кредиторской и дебиторской задолженности остаются высокими, несмотря на их существенное снижение. Отрасль в целом в 2020 и 2021 гг. демонстрировала значительные убытки. Туроператоры пострадали гораздо сильнее из-за пандемийного кризиса, в том числе из-за резкого сокращения международного туризма, туроператорам не так легко и быстро удалось перестроить свое предложение для изменившегося рынка.

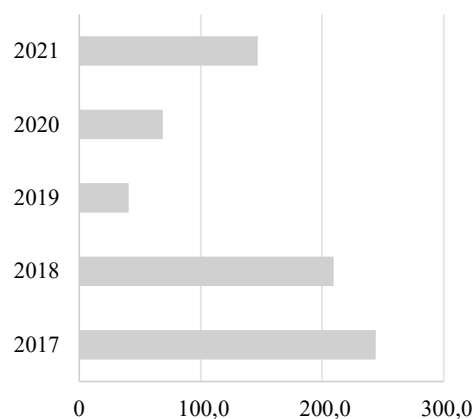


Рис. 4. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям, нарастающим итогом, % к соответствующему периоду предыдущего года

Fig. 4. Index of physical volume of investments in fixed assets by large and medium-sized organizations, cumulative, % to the corresponding period of the previous year

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

Несмотря на более сложное финансово-экономическое состояние туроператоров по сравнению с турагентствами, на рис. 6 можно увидеть резкий рост инвестиций в основной капитал в 2020 г. — он составил более 1,4 млрд руб. Это связано с существенными инвестициями в развитие инфраструктуры южных регионов страны, в том числе Республики Крым, где происходило интенсивное обновление гостиниц, санаториев и баз отдыха.

Далее рассмотрим изменения в туристических потоках Челябинской области, которая имеет се-

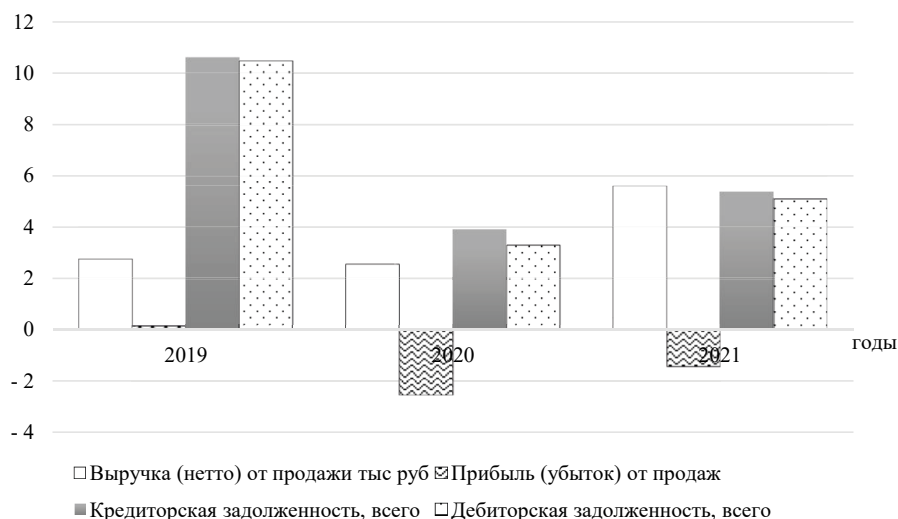


Рис. 5. Динамика основных экономических показателей деятельности туроператоров в 2019–2021 гг., млрд руб.

Fig. 5. Dynamics of the main economic indicators of tour operators in 2019–2021, billion rubles

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

резный потенциал развития туризма в силу наличия большого количества природных объектов. В табл. 3 представлены показатели посещаемости региона, которые существенно растут.

В течение 2021 г. Челябинскую область посетили 3 926 726 туристов. Увеличение количества гостей региона по сравнению с 2020-м (3,063 млн) составило 28,2 %) и в 2020 г. в сравнении с «доковидным» 2019-м (3,055 млн) составило почти 26 %, что отражает положительную динамику роста туризма в регионе. За 2022 г. в Челябинской области число коллективных средств размещения составило 531 тыс. мест.

По результатам национального туристического рейтинга прослеживается повышение рей-

тинга Челябинской области в сравнении с показателями туристического потенциала других регионов. Челябинская область заняла 13-е место в Национальном туристическом рейтинге по итогам 2022 г.; по сравнению с 2021 г. она поднялась на одну позицию. Результат 96,1 балла оказался лучшим во всем УрФО: Тюменская область заняла 16-е место (92,4 балла), Свердловская область — 17-е (91,2), ХМАО — 44-е (62,1), Курганская — 75-е (30,8) и ЯНАО — 77-е (30,5)¹. В 2016 г. Челябинская область занимала в рейтин-

¹ Итоги развития отраслей и работы Министерства экономического развития Челябинской области в 2021 г. URL: <http://chelyabinsk-news.net/other/2022/02/14/346225.html>

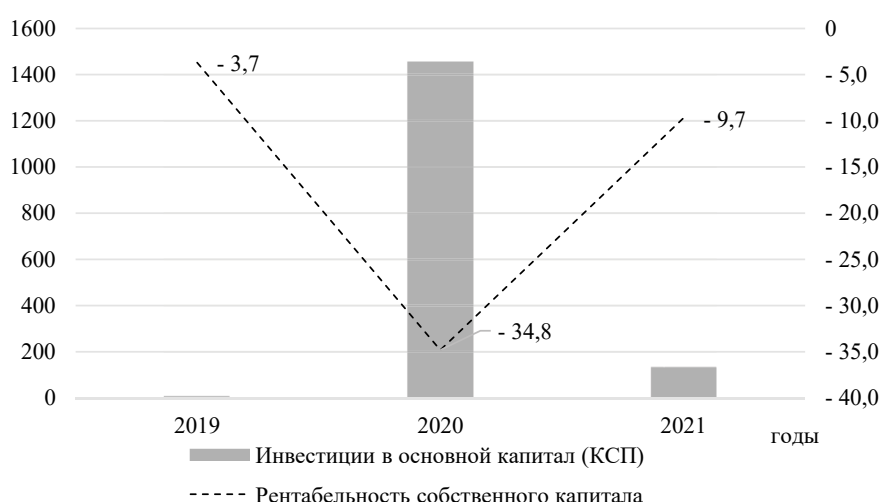


Рис. 6. Динамика инвестиций в основной капитал туроператоров в 2019–2021 гг., млрд руб.

Fig. 6. Dynamics of investments in fixed assets of tour operators in 2019–2021, billion rubles

Источник: Составлено авторами самостоятельно на основе данных FiraPro

Показатели посещаемости Челябинской области с туристической целью
Attendance indicators of the Chelyabinsk region for tourist purposes

Показатель	2019	2020	2021	Темп роста, 2020 к 2019, %	Темп роста, 2021 к 2020, %
Посещаемость туристами, тыс. чел.	3 055,0	3 063,0	3 926,7	126	128
Использование коллективных мест размещения, тыс. ед.	614,0	668,0	755,0	119	113
Объем платных услуг населению (туристские, гостиницы и аналогичные средства размещения, а также специализированные коллективные средства размещения)	7 134,0	7 610,4	9 650,0	116,7	126,8

Источник: Итоги развития отраслей и работы Министерства экономического развития Челябинской области в 2021 году. URL: <http://chelyabinsk-news.net/other/2022/02/14/346225.html>

ге 30-ю строчку. С тех пор регион постепенно повышал свою позицию. Таким образом, развитие туристического комплекса Челябинской области идет вполне успешно, региону удастся использовать появляющиеся возможности для диверсификации структуры экономики и развития внутреннего туризма.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Развитие внутреннего туризма идет достаточно успешно, несмотря на новые условия, связанные с пандемийным кризисом и санкционными ограничениями. Увеличивается объем услуг гостиниц и иных средств коллективного размещения. Происходит быстрая переориентация туризма на внутренний спрос, появляются новые туристические регионы: Дагестан, Республика Татарстан, Нижний Новгород и др. Существенно сокращается въездной туризм. Объем оказываемых туристических услуг вырос по сравнению с пандемийными показателями, происходит переориентация выездных туристических потоков. Исследование экономических показателей турагентств и туроператоров показало: происходит активное инвестирование,

несмотря на снижение финансовых показателей, компании видят существенные перспективы долгосрочного развития отрасли за счет внутреннего потенциала. Туристические агентства в целом демонстрируют рост финансовых показателей, активно наращивают инвестиции при поддержке государства. Туроператоры пострадали более существенно, но также при этом участвуют в инвестировании. Увеличиваются туристические потоки в Челябинской области. Многие регионы, в том числе Челябинская область, демонстрируют существенные успехи в развитии внутреннего туризма, предлагая новые туристические маршруты и продукты. Челябинская область активно использует свой туристический потенциал, что показывает и движение вверх в Национальном туристическом рейтинге. Это стало возможным в том числе благодаря серьезной поддержке отрасли со стороны государства. Результаты проведенного анализа могут быть использованы для разработки государственной политики в области поддержки туризма. Анализ ее эффективности и разработку предложений по ее совершенствованию авторы ставят себе задачей в будущих исследованиях.

Список источников

1. Дадаева У. С., Камалутдинова Н. К. Стратегия развития туризма в регионах России: Республика Дагестан как перспективный регион для развития туризма // Экономика и предпринимательство. 2021. № 4 (129). С. 363–366.
2. Иванова М. В. Тенденции и особенности развития моногородов в России и повышение их конкурентоспособности // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2018. № 1. С. 86–91. <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2018-1-86-91>.
3. Иванова М. В., Матюнин В. М. Промышленный туризм — новый тренд развития сибирских моногородов // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2022. Т. 7, № 4. С. 501–510. <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2022-7-4-501-510>.

4. Кириллова С. А. Развитие международного туризма: современные тренды и меры поддержки // Известия Уфимского научного центра РАН. 2021. № 4. С. 90–101.
5. Мельник К. Р., Плетнёв Д. А. Изменение спроса на туристические услуги до и во время пандемии // Пути евразийской интеграции: геополитика, экология, экономика, человек : материалы сателлитной научной конференции с международным участием в рамках X Всероссийской II Международной научно-практической конференции. Челябинск, 2021. С. 42–47.
6. Плетнёв Д. А., Силова Е. С., Сейфи А. Тенденции развития туризма в регионах, принимавших Чемпионат мира по футболу 2018 года // Вестник Сургутского государственного университета. 2020. № 3 (29). С. 17–27.
7. Пьянкова С. Г., Ергунова О. Т., Богомолова И. В., Белякова Н. Ю. Тренды интеграции MICE-туризма в приоритетные сферы социально-экономического развития региона // Региональная экономика. Юг России. 2022. Т. 10, № 3. С. 16–27.
8. Руденко Л. Г. Этноотели — новый тренд в развитии этнографического туризма // Вестник РМАТ. 2018. № 4. С. 136–143.
9. Сердюкова Н., Сердюков Д., Филипенкова О. Анализ туристского и гостиничного рынка Сочи и трендов потребительского поведения в условиях новой реальности // Профессорский журнал. Серия: Рекреация и туризм. 2021. № 4 (12). С. 4–13.
10. Сердюкова Н. К., Сердюков Д. А., Баль Н. В. Анализ трендов развития туризма и гостеприимства в условиях новой реальности // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 40 (2). С. 254–261.
11. Силова Е. С. Проблемы реализации туристического потенциала Челябинской области // Конкурентоспособность и развитие социально-экономических систем : материалы Третьей Всероссийской научной конференции памяти академика А. И. Татаркина. Челябинск, 2019. С. 191–194.
12. Силова Е. С., Сейфи А., Мотаги С. Развитие внутреннего туризма в постпандемической реальности (кейс Южного Урала) // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. Т. 224, № 4. С. 342–353.
13. Силова Е. С., Плетнёв Д. А., Bui N. Kh. Модели развития регионального туризма // Расулевские чтения: ислам в истории и современной жизни России : материалы I Международной IX Всероссийской научно-практической конференции. Челябинск, 2020. С. 97–99.
14. Татдаева В. В., Тегетаева О. Р., Багаев Б. Э. Современные тренды развития и меры поддержки российской индустрии туризма // Управленческий учет. 2022. № 7. С. 594–600.
15. Safronova T. N., Evtukhova O. M., Yabrova O. A. Social tourism as a tourism development trend in the Russian Federation and regions // Services in Russia and Abroad. 2021. Т. 15, № 1 (93). С. 122–128.

References

1. Dadaeva US, Kamalutdinova NK. Strategy for the development of tourism in the regions of Russia: the Republic of Dagestan as a promising region for the development of tourism. *Economika y predprinimatelstvo = Economics and Entrepreneurship*. 2021;(4):363-366. (In Russ.).
2. Ivanova MV. Tendencies and features of development of Russian monotowns and their competitive recovery. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sociologicheskie i ekonomicheskie nauki = Bulletin of the Kemerovo State University. Series: Political, sociological and economic sciences*. 2018;(1):86-91. : <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2018-1-86-91>. (In Russ.).
3. Ivanova MV, Matyunin VM. Industrial tourism — a new trend in the development of Siberian single-industry towns. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sociologicheskie i ekonomicheskie nauki = Bulletin of the Kemerovo State University. Series: Political, sociological and economic sciences*. 2022;7(4):501-510. <http://doi.org/10.21603/2500-3372-2022-7-4-501-510>. (In Russ.).
4. Kirillova SA. Development of international tourism: modern trends and support measures. *Proceedings of the Ufa Scientific Center of the Russian Academy of Sciences*. 2021;(4):90-101. (In Russ.).
5. Melnik KR, Pletnev DA. Changing the demand for tourism services before and during the pandemic. In: The ways of Eurasian integration: geopolitics, ecology, economics, people. Materials of a satellite scientific conference with international participation within the framework of the X All-Russian II International Scientific and Practical Conference. Chelyabinsk; 2021. Pp. 42–47. (In Russ.).
6. Pletnev DA, Silova ES, Seifi A. Trends in the development of tourism in the regions hosting the 2018

FIFA World Cup. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of the Surgut State University*. 2020;(3):17-27. (In Russ.).

7. Pyankova SG, Ergunova OT, Bogomolova IV, Belyakova NYu. Trends in the integration of mice-tourism into the priority areas of the socio-economic development of the region. *Regionalnaya ekonomika. Yug Rossii* = *Regional Economics. South of Russia*. 2022;10(3):16-27. (In Russ.).

8. Rudenko LG. Ethno-hotels — a new trend in the development of ethnographic tourism. *Vestnik RMAF* = *RMAF Bulletin*. 2018;(4):136-143. (In Russ.).

9. Serdyukova N, Serdyukov D, Filipenkova O. Analysis of the tourist and hotel market in Sochi and trends in consumer behavior in a new reality. *Professorskiy zhurnal. Seriya: Rekreatsiya i turizm* = *Professor's Journal. Series: Recreation and tourism*. 2021;(4):4-13. (In Russ.).

10. Serdyukova NK, Serdyukov DA, Bal NV. Analysis of trends in the development of tourism and hospitality in a new reality. *Estestvenno-gumanitarnyye issledovaniya* = *Natural-humanitarian research*. 2022;(40): 254-261. (In Russ.).

11. Silova ES. Problems of realizing the tourism potential of the Chelyabinsk region. In: Competitiveness and development of socio-economic systems. Proceedings of the Third All-Russian Scientific Conference in memory of Acad. A. I. Tatarkin. Chelyabinsk; 2019. Pp. 191–194. (In Russ.).

12. Silova ES, Seifi A, Motagi S. Development of domestic tourism in the post-pandemic reality (the case of the southern Urals). *Nauchnyye trudy Volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossi* = *Scientific works of the Free Economic Society of Russia*. 2020;224(4):342-353. (In Russ.).

13. Silova ES, Pletnev DA, Bui NKh. Models of development of regional tourism. In: Rasul readings: Islam in the history and modern life of Russia. Materials of the I International IX All-Russian Scientific and Practical Conference. Chelyabinsk; 2020. Pp. 97-99. (In Russ.).

14. Tatdaeva VV, Tegetaeva OR, Bagaev BE. Modern development trends and measures to support the Russian tourism industry. *Nauchnyy zhurnal "Upravlencheskiy uchet"* = *Management accounting scientific journal*. 2022;(7):594-600. (In Russ.).

15. Safronova TN, Evtukhova OM, Yabrova OA. Social tourism as a tourism development trend in the Russian federation and regions. *Services in Russia and Abroad*. 2021;15(1):122-128.

Информация об авторах

Е. С. Силова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Ю. С. Тарынин — магистр направления «Экономика» Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Information about the authors

E. S. Silova — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics of Industries and Markets of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

Y. S. Tarynin — Master of Economics of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

Статья поступила в редакцию 30.05.2023; одобрена после рецензирования 21.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 30.05.2023; approved after reviewing 21.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 331.105

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-138-147

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕГИОНЕ

Ольга Анатольевна Антонова

Челябинский филиал Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия, antonova.oa@uiec.ru, ORCID 0000-0003-0050-7883

Аннотация. В данном исследовании развитие социального партнерства рассматривается в широком смысле слова как социально-экономическое явление в институциональном и инфраструктурном аспектах, а также как эффективный инструмент достойного ответа на глобальные вызовы, связанные с угрозами существования и могущества Российской Федерации. Результаты исследования касаются институциональных и инфраструктурных аспектов развития социального партнерства региона. Предлагается ввести в содержание определений в области социального партнерства целеполагание в виде социально значимых целей, которые являются приоритетными для всех субъектов социального партнерства региона. Это позволяет направить взаимодействие всех сторон партнерства в сторону реализации личных интересов в полном соответствии с вкладом в реализацию общественно значимых интересов — повышения качества жизни населения, роста человеческого капитала, создания благоприятных условий для раскрытия и реализации человеческого потенциала. Определены институты и инфраструктура социального партнерства региона, представлена региональная система социального партнерства. Предлагается ввести в классификацию институтов инклюзивные и экстрактивные институты социального партнерства, что позволит найти новые возможности для более эффективного использования данного инструмента.

Ключевые слова: социальное партнерство, институты, инфраструктура, социально значимые цели, социально-трудовые отношения, согласование интересов, субъекты, инклюзивные и экстрактивные институты

Финансирование. Статья подготовлена в соответствии с планом НИР ФГБУН «Институт экономики УрО РАН» на 2021–2023 гг.

Для цитирования: Антонова О. А. Институциональные и инфраструктурные аспекты развития социального партнерства в регионе // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 138–147. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-138-147.

Original article

INSTITUTIONAL AND INFRASTRUCTURE ASPECTS OF SOCIAL PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN THE REGION

Olga A. Antonova

Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Chelyabinsk, Russia, antonova.oa@uiec.ru, ORCID 0000-0003-0050-7883

Abstract. In this study, the development of social partnership is considered as a socio-economic phenomenon in the institutional and infrastructural aspects, as well as an effective tool for a worthy response to global challenges associated with threats to the existence and power of the Russian Federation. The results of the study concern the identification of institutional and infrastructural aspects to ensure the development of social partnership in the region. It is proposed to introduce goal setting into the content of definitions in the field of social partnership in the form of socially significant goals, which are a priority for all subjects of social partnership. This makes it possible to direct the interaction of all parties to the partnership towards the realization of interests in full accordance with the contribution to the implementation of socially significant interests — improving the quality of life of the population, growth of human capital, creating favorable conditions for the disclosure and realization of human potential.

The institutions and infrastructure of social partnership in the region are defined, and the regional system of social partnership is presented. It is proposed to introduce inclusive and extractive institutions of social partnership into the classification of institutions, which will allow us to find new opportunities for more effective use of this tool.

Keywords: social partnership, institutions, infrastructure, socially significant goals, social and labor relations, coordination of interests, subjects, inclusive, extractive institutions

Funding. The article was prepared in accordance with the Research Plan of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2021–2023.

For citation: Antonova OA. Institutional and infrastructural aspects of social partnership development in the region. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478)):138-147. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-138-147.

Введение

Мы переживаем сегодня сложное, переломное для нашей страны время, период кардинальных, необратимых перемен во всём мире, важнейших исторических событий, которые определяют новое будущее нашей страны. Это время современных и глобальных вызовов, диктующих необходимость исследования и разработки соответствующих им научных концепций, цель которых заключается в достойном и эффективном ответе на каждый из этих вызовов, позволяющих укрепить, преумножить мощь и суверенитет Российской Федерации и существенно увеличить благосостояние нашего народа.

Одним из ответов на современные вызовы может стать консолидация работников, работодателей и государства как единой силы в сфере социально-трудовых отношений на основе социального партнёрства с целью роста человеческого капитала и его эффективной реализации. Вызовы это не только угрозы, но и открывающиеся возможности для роста и развития. Такими возможностями могут стать институциональные и инфраструктурные аспекты развития социального партнёрства, которые в настоящее время недостаточно изучены. Недооценка институциональных и инфраструктурных аспектов социального партнёрства региона привела к росту недоверия к профсоюзам. По результатам опроса, проведенного в 2022 г., на тему «Доверие к общественным институтам» ответы респондентов, касающиеся доверия к профсоюзам, распределились следующим образом: «вполне заслуживают доверия» — 31 %, «не вполне заслуживают доверия» — 23 %, «совсем не заслуживают» — 19 %, «затруднились ответить» — 17 %¹. Недоверие к профсоюзам у населения показывает уровень социально-

го партнёрства, его нестабильность и краткосрочность. По мнению Н. В. Хавановой, «социальное партнёрство, основанное на отношениях доверия и эмпатии, характерных для стабильных социально-экономических систем, возникает вследствие стабильности и создает условия для ее сохранения, поскольку оно принципиально ориентировано на долгосрочный характер партнерских отношений» [13, с. 3–4].

Анализ научной литературы, а также наш многолетний опыт работы в организациях различных отраслей и форм собственности показал, что уровень научных теоретических разработок в этой области недостаточен. На практике в существующих системах трудовых отношений интерес к социальному партнёрству, как к инструменту роста социально-экономической эффективности организаций, регионов и страны в целом, невысок, а роль профсоюзов в этом партнёрстве падает. Оговоренные в ст. 24 основные принципы социального партнёрства (раздел 2 «Социальное партнёрство в сфере труда» Трудового кодекса РФ) на практике, как правило, выполняются не в полной мере (уважение и учет интересов сторон, заинтересованность сторон, свобода выбора, добровольность, ответственность и др.), что обесценивает значение роли успешного взаимодействия договорных сторон во взаимовыгодном сотрудничестве. По нашим данным, доля занятого населения, состоящего в профсоюзных организациях, на 01.01.2021 г. составляла 27,8 % от среднегодовой численности занятых, то есть 72,2 % занятых не являются членами профсоюза. С каждым годом численность профсоюзов снижается: с 2017 по 2022 г. численность профсоюзов снизилась на 4,4 %².

¹ Доверие общественным институтам. 20.09.2022 г. Левада-центр. URL: <https://www.levada.ru/2022/09/20/doverie-obshhestvennym-institutam-2/> (дата обращения 10.03.2023)

² Информация о сводной статистической отчетности по профсоюзному членству, профсоюзным органам за 2021 год в членских организациях ФНПР. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=801201&dst=100001#XTeLFaTr>

Сотрудники исследовательского центра портала по поиску работы SuperJob.ru в феврале 2022 г. провели опрос среди экономически активного населения, связанного с влиянием пандемии Covid 19 на деятельность профсоюзов РФ. Результаты опроса показали, что каждый второй россиянин (49 %) ничего не знает о деятельности профсоюзов в России. Женщины осведомлены о профсоюзах меньше мужчин, а россияне в возрасте до 34 лет — меньше старшего поколения. Положительные оценки работе профсоюзных организаций дают лишь 6 % опрошенных, еще 17 % — скорее положительные, критически настроены 28 %, скорее отрицательно труд профсоюзов оценивают 16 % респондентов, полностью отрицательно — 12 %¹. В рамках социального партнерства недостаточно реализуются также принципы достойного труда и не в полной мере используются практики ESG, что снижает уровень эффективности социально-трудовой сферы регионов, трудовых отношений организаций.

Необходим новый мощный импульс к развитию социального партнерства, возрождению его высоких смыслов, ценностей и идей, постановке современных целей и задач, к активизации интереса и мотивации социального партнерства в самом высоком и широком понимании этого многоуровневого социально-экономического явления. Таким импульсом может послужить исследование по институциональным и инфраструктурным аспектам развития социального партнерства региона.

Анализ научной литературы показал, что в настоящее время недостаточно изучены институты и инфраструктура развития социального партнерства в регионе. Их исследование позволит найти дополнительные ресурсы для ответов на современные вызовы, развить теорию и практику социального партнерства региона.

Материалы и методы исследования

Целью исследования является определение институциональных и инфраструктурных аспектов социального партнерства региона для обеспечения его развития.

OtnDOW9 (дата обращения 10.03.2023)

¹ Исследовательский центр портала SuperJob.ru. Численность профсоюзов в ковид снизилась до минимума. Социологический опрос. 1.02.2022 г. URL: <https://www.superjob.ru/research/articles/113335/chislennost-profsoyuzov-v-kovid-snizilas-dominimuma/> (дата обращения 10.03.2023)

Задачи исследования:

1. Дать авторские определения понятия «социальное партнерство» и «социальное партнерство» в качестве экономической категории.
2. Определить институты и инфраструктуру социального партнерства региона.
3. Представить региональную систему социального партнерства.
4. Предложить единую цель институтов развития социального партнерства региона.
5. Предложить ввести в классификацию институтов социального партнерства региона два института: экстрактивный и инклюзивный.
6. Предложить мероприятия по развитию социального партнерства в институциональной и инфраструктурной среде.

Согласно поставленной цели и сформулированным задачам в работе были использованы как общенаучные (диалектический, системный, анализа и синтеза и др.), так и специальные научные методы (сравнение, позитивный анализ).

Методологической основой исследования послужили положения институциональной теории, которая исходит из того, что институт — это «совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах» [7, с. 188]. Это позволило определить два института социального партнерства региона: формальный и неформальный, что также соответствует рынку труда и занятости.

Единого понимания того, что относится к инфраструктуре социального партнерства, как показал анализ теории и практики, пока не выработано. По нашему мнению, в инфраструктуру, которая обеспечивает институты социального партнерства, входят отрасли и виды деятельности, призванные удовлетворять потребности людей, гарантировать необходимый уровень и качество жизни, обеспечивать воспроизводство человеческих ресурсов и реализацию человеческого капитала.

Анализ литературы показал, что исследованиями вопросов, связанных с институциональными аспектами социального партнерства в регионе, занимались М. В. Киварина [5], В. Я. Дыханов [4], Н. В. Хаванова [13], Е. В. Попов [9], Н. Г. Привалов, А. Н. Семин, Н. З. Шаймарданов, В. И. Салчинский, Л. М. Стахеева, М. Л. Юсупов [8], Е. Н. Сочнева [11], А. А. Барабанов, Е. М. Прошина [3], Л. Ш. Крупеникова, С. А. Мартиросян [6], Е. А. Юнева [16] и другие. Отдельных исследо-

ваний, посвященных инфраструктурным аспектам социального партнерства, мы не встретили, но в рамках исследований инфраструктуры рынка труда и занятости можно отметить следующих авторов: С. С. Стаурского, Е. С. Стаурского [10], П. Э. Шлендера, Ю. П. Кокина [15], Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова [14] и других.

В рамках данной статьи вызывает интерес концепция Д. Асемоглу и Дж. Робинсона, которая заключается в разделении всех институтов на две группы — «инклюзивные» и «экстрактивные». Стоит отметить, что каждая из групп подразделяется еще на подгруппы — политические и экономические. Тип экономического роста напрямую зависит от типа институтов, действующих в экономической системе. Таким образом, если в институциональной среде преобладают экстрактивные институты, значит, развивающемуся в ней обществу присущ экстенсивный тип экономического роста, и, напротив, развитие инклюзивных институтов определяет интенсивный тип экономического роста [1]. Исследованию инклюзивных и экстрактивных институтов посвящены исследования Е. В. Балацкого [2], А. Г. Шестакович [12].

Существенный вклад в исследование институциональных основ социального партнерства внесла Н. В. Хаванова. В ходе анализа российских особенностей социального партнерства с позиции институционализма ею было выявлено, «что характер норм поведения участников системы социального партнерства не соответствует принятым в странах с развитой рыночной экономикой; наиболее масштабной «институциональной ловушкой» стал рост теневой экономики» [13]. В результате исследования автор представила концепцию развития институциональных основ формирования социального партнерства как ключевого направления экономического роста региона.

По мнению М. В. Кивариной, с позиции «исторической эволюции содержания социального партнерства и специфики трансформационной экономики необходимо отметить, что институциональные основы социального партнерства необходимо формировать параллельно по двум направлениям. Содержанием первого направления должно стать развитие институциональных основ свободного ассоциирования; второе направление должно быть нацелено на развитие институциональных основ трипартизма. Это позволит в перспективе сформировать систему социального партнерства, адекватную социальной рыночной экономике» [5].

В. Я. Дыханов в своем исследовании, посвященном институциональным основам социального партнерства в российских регионах, отмечает ряд недостатков, присущих социальному партнерству в Калининградской области: «институциональная слабость трехстороннего партнерства в самом западном российском регионе заключается в неразвитости бизнеса, его низкой договороспособности, слабости профсоюзов, отсутствии реальной политической конкуренции, доминировании вертикальных иерархических связей в ущерб горизонтальным» [4].

В исследовании Е. Н. Сочневой представлены новые вызовы профсоюзному движению, касающиеся организаций, такие как: внедрение на предприятиях системы бережливого производства, внедрение в работу предприятий менеджмента качества, создание профессиональных Советов, внедрение в практику работы бюджетных организаций эффективного контракта [11].

Таким образом, обзор литературы показал, что институциональные и инфраструктурные аспекты развития социального партнерства региона изучены недостаточно, что требует дальнейших исследований.

Результаты исследования и их обсуждение

В результате исследования мы определили институты и инфраструктуру социального партнерства региона. К институтам социального партнерства мы относим формальные и неформальные институты. Формальные и неформальные аспекты институциональной среды становятся основой для деятельности различных организаций инфраструктуры, которые призваны обеспечить эффективную работу субъектов социального партнерства.

Под инфраструктурой социального партнерства региона мы предлагаем понимать совокупность связанных между собой объектов, которые обслуживают и позволяют успешно функционировать институтам социального партнерства. К ним относятся следующие объекты: трехсторонние комиссии, государственные органы власти и управления, региональные объединения работодателей, общероссийские и межрегиональные профсоюзы, территориальные объединения организаций профсоюзов.

Наши исследования институтов социального партнерства показали, что в нормативно-правовой базе и в научной литературе, посвященной социальному партнерству, отсутствует цель реализации данного инструмента. Отсутствие

единой цели в определении понятия социально-го партнерства в ТК РФ, разделе II, посвященном «Социальному партнерству в сфере труда», приводит к многочисленным проблемам во взаимодействии между субъектами, порождает противоречия интересов, что ведет к конфликтам между трудом и капиталом. Такое положение дел влияет на институциональные и инфраструктурные аспекты развития социального партнерства региона, приводит к неэффективному использованию человеческого, социального капитала, рассогласованию и нестабильности взаимодействия, что проявляется в оппортунистическом поведении сторон и росте трансакционных и трансформационных издержек. Истощение ресурсов сторон социального партнерства не позволяет консолидироваться и отвечать на современные вызовы солидарно и ответственно.

Мы предлагаем внести изменение в определение понятия «социальное партнерство». Социальное партнерство — это взаимодействие субъектов в процессе совместной деятельности, направленное на согласование их интересов, в целях реализации социально значимых целей. Социально значимые цели — это то, что удовлетворяет потребности общества, что лежит в основе механизма согласования разнонаправленных целей и интересов субъектов социального партнерства. С момента появления данной цели принципиально меняется качество понятия «социальное партнерство», так как оно наполняется высокими человеческими ценностями и смыслами, принципами и содержанием форм социального партнерства на всех его уровнях. Единая цель создает условия для единства интересов всех субъектов взаимоотношений и взаимодействия, преодоления противоречий и предотвращения конфликтов.

По поводу социального партнерства на региональном уровне в отношения вступают следующие субъекты: государственные органы власти и управления, трехсторонние комиссии, региональные объединения работодателей, общероссийские и межрегиональные профсоюзы, территориальные объединения организаций профсоюзов. Определив субъекты социального партнерства, мы можем дать понятие «социальное партнерство» в качестве экономической категории. Социальное партнерство в качестве экономической категории отражает отношения между субъектами-партнерами по поводу реализации их интересов при условии достижения общественно значимых целей — создания благоприятных условий для более полной реализации человеческо-

го и трудового потенциала граждан, роста человеческого капитала и повышения качества жизни населения.

Для дальнейшего исследования мы определили место и связь институтов и инфраструктуры с социальным партнерством в регионе (рис. 1). На региональном уровне социально-трудовые отношения реализуются на рынке труда и занятости; основой становятся социально-экономическая политика и стратегия, декларируемые органами власти и управления, бизнесом, населением.

У каждого региона РФ есть свои особенности социально-трудовых отношений. В тех регионах, где есть социальное партнерство, действует Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации, заключенное на определенный период и т. п. В свою очередь Генеральное соглашение на региональном уровне становится основой для содержания трехсторонних соглашений в субъектах РФ. Заключенные региональные трехсторонние соглашения и отраслевые тарифные соглашения становятся основой для коллективных договоров в организациях. Таким образом, прослеживается связь формальных институтов социального партнерства на всех его уровнях.

Принципиальным элементом, который устанавливает связь региональной системы социального партнерства с другими уровнями, является единая цель институтов социального партнерства, которая должна быть указана во всех нормативно-правовых документах. Единая цель будет способствовать не только согласованию интересов субъектов социального партнерства, единству их взаимодействия, но и созданию благоприятной институциональной и инфраструктурной среды. В зависимости от цели развития социального партнерства наполняется смыслом деятельность институтов социального партнерства, которые делятся на два вида: формальные и неформальные (рис. 2).

В случае единой цели для всех субъектов социального партнерства институциональный механизм регулирования будет основан на согласовании и реализации интересов субъектов, что скажется в целенаправленности действий, преодолении противоречий, обеспечении благоприятных условий для развития сторон. В настоящее время в связи с многочисленными негативными примерами нескладывающихся отношений между субъектами социального партнерства существу-

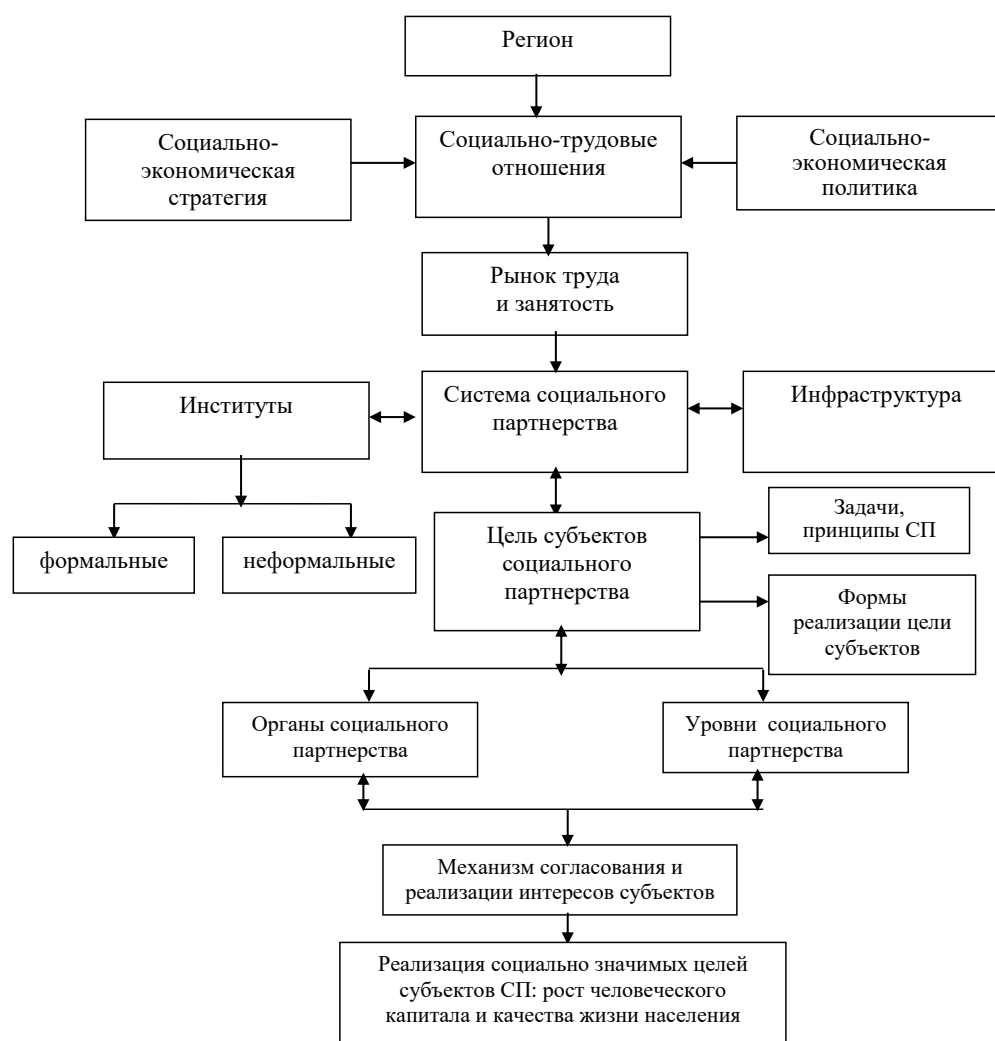


Рис. 1. Региональная система социального партнерства

Fig. 1. Regional system of social partnership

Источник: разработано автором

ет разрыв в обеспечении благоприятных условий институтами и инфраструктуры прав трудящихся, которые им предоставляет законодательство, что отражается на растущем кадровом дефиците. Можно привести один из таких негативных примеров. При анализе роли профсоюзов в регионах мы видим снижение численности профсоюзов. Это, на наш взгляд, обусловлено главным образом антипрофсоюзными действиями работодателей. В отдельных случаях для борьбы с профсоюзами работодатели создают подконтрольные себе так называемые «желтые» профсоюзы и стремятся всеми способами довести их численность до уровня более половины работников предприятия с тем, чтобы впоследствии создать видимость социального партнерства на предприятии и получить возможность при помощи такого «карманного» профсоюза заключать коллективный договор и регулировать социально-трудовые отношения на условиях, выгодных работодателю.

Противодействовать работодателю в таких случаях затруднительно, поскольку все подобные действия осуществляются негласно, давление на работников оказывается при разговорах без свидетелей.

Мы предлагаем помимо формальных и неформальных институтов социального партнерства выделить еще два института: экстрактивный и инклюзивный, что позволит найти ресурсы для развития социального партнерства и достойного ответа на глобальные вызовы.

С точки зрения развития социального партнерства, преимущество должно быть отдано инклюзивным институтам, которые дают доступ субъектам к участию в экономической и политической деятельности. Институты подобного рода нацелены на защиту прав частной собственности, здоровой конкуренции, что создает почву для развития инноваций, образования, тем самым обеспечивая долгосрочный рост благосостояния. Среди



Рис. 2. Цель и виды институтов развития социального партнерства региона
 Fig. 2. Purpose and types of institutions for the development of social partnership in the region

Источник: разработано автором

инклюзивных институтов основой выступает группа институтов демократии, определяющая незыблемость Конституции. Институты демократии дают возможность трудящимся формировать власть на основе доверия и проявления активной гражданской позиции, влиять на принимаемые ею решения, создавать почву для развития таких норм, как эмпатия, инициативность в управлении организацией, высокий уровень социальной ответственности, что, безусловно, способствует более качественному социальному партнерству и росту человеческого капитала.

Экстрактивные институты, наоборот, направлены на сосредоточение власти в руках определенной группы лиц — «элиты», олигархии — и препятствование участию трудящихся в управлении. Интересы элиты сводятся к получению максимально возможного дохода от эксплуатации имеющихся ресурсов. В связи с этим экономический рост обусловлен ресурсной составляющей, поэтому он, как правило, неустойчивый и недолгосрочный. Стоит отметить, что политические институты определяют набор экономических институтов, поэтому развитие экономических инклюзивных институтов в условиях политических экстрактивных институтов практически невозможно.

Основная проблема социального партнерства с экстрактивными институтами заключается в том, что индивиды, стоящие у власти, как правило, не заинтересованы в формировании инклюзивных институтов, так как это неизбежно влечет за собой потерю рентного дохода, а возможно, и власти. В условиях экстрактивных институтов стремительно развивается монополизм и ресурсоемкое производство. В подобных условиях слабо развито инвестирование, прослеживается деформация индивидуальных экономических интересов. В целом деятельность экстрактивных институтов характеризуется неэффективностью и возникновением институциональных ловушек, связанных с устойчивыми нормами поведения субъектов социального партнерства: утилитаризмом, отсутствием целенаправленных действий, доверия, эмпатии, свободы.

Систематизация институтов, определяющих развитие социального партнерства, представлена в таблице.

Больше ресурсов для тех вызовов, которые требуют реакции и ответов, находится у инклюзивных институтов социального партнерства. Имеющиеся экстрактивные институты социального партнерства приводят к деградации субъектов, к сложности в таких условиях найти ресурсы

Институты, определяющие развитие социального партнерства
Institutions that determine the development of social partnership

Виды институтов	Инклюзивные институты	Экстрактивные институты
Формальные институты: нормативно и юридически закрепленные предписания, правила, инструкции, законы, нормы поведения, а также учреждения и организации	1. Демократия. 2. Плюрализм. 3. Верховенство Конституции — в основе закона лежат права и свободы человека. 4. Частная собственность. 5. Здоровая конкуренция на рынке труда и занятости. 6. Институт инвестирования	1. Утилитаризм. 2. Абсолютизм. 3. Свобода от ответственности монарха перед населением, отсутствие гарантии осуществления свобод, прав и обязанностей граждан. 4. Единоличное правление. 5. Государственная собственность. 6. Монополизация хозяйственной деятельности. 7. Олигархия
Неформальные институты: обычаи, национальные, местные или семейные традиции, религиозные предписания, привычки и пр.	1. Высокий уровень доверия между субъектами социального партнерства, основанного на сотрудничестве, солидарности, открытых коммуникациях. 2. Возможность проявлять активную гражданскую позицию. 3. Ориентация на проявление инновационной активности. 4. Высокий уровень социальной ответственности. 5. Согласованные интересы между субъектами на основе единой цели социального партнерства. 6. Низкий уровень проявления оппортунизма	1. Низкий уровень доверия между субъектами социального партнерства, незаконное преследование, контроль, отсутствие открытых коммуникаций. 2. Отсутствие возможности проявлять активную гражданскую позицию. 3. Низкий уровень социальной ответственности. 4. Незаконное лоббирование интересов, единая цель отсутствует, интересы не согласованы и противоречивы. 5. Высокий уровень проявления оппортунизма
Результаты	Низкие транзакционные издержки. Снижение социально-трудовых конфликтов, забастовок. Высокий уровень социального партнерства	Высокие транзакционные издержки. Рост социально-трудовых конфликтов, забастовок. Низкий уровень социального партнерства

Источник: составлено автором по [12].

и возможности ответов на вызовы. Отсутствие благоприятных условий для социального партнерства в экстрактивных институтах приводит к усугублению имеющихся проблем, а не к поиску ответов на вызовы.

Выводы

Проведенное исследование показало, что единого понимания в среде ученых и практиков на институты и инфраструктуру социального партнерства не сложилось. В ходе исследования были получены следующие результаты. Даны авторские определения понятия «социальное партнерство» и «социальное партнерство» в качестве экономической категории, что позволит установить цель взаимодействия субъектов в социальном партнерстве. Определены институты и инфраструктура социального партнерства региона, что позволит в дальнейших исследованиях разработать показатели оценки институциональной и инфраструктурной среды. Представлена региональная система социального партнерства, в ко-

торую включены институты и инфраструктура. Предложена единая цель институтов развития социального партнерства, что позволит объединить все его уровни. В классификацию институтов социального партнерства предложено ввести еще два института: экстрактивный и инклюзивный.

Для дальнейшего развития социального партнерства в институциональной и инфраструктурной среде мы предлагаем следующие мероприятия, относящиеся к субъектам социального партнерства в регионе, что позволит достичь представленную единую институциональную цель:

— трансформация экстрактивных институтов в инклюзивные институты социального партнерства. Изменения необходимо начать с экстрактивных политических институтов, так как именно они создают почву для экстрактивных экономических институтов: развитие институтов демократии, возможности выбора и проведения референдумов, плюрализма, участие в управлении, преодоление пассивности и апатии от мнения, что от трудящихся ничего не зависит;

– разработка и реализация механизма согласования интересов между субъектами социального партнерства на всех его уровнях, в том числе региональном. Создание благоприятных условий для субъектов социального партнерства, чтобы было невыгодно отклоняться от согласованных интересов и целенаправленных действий. Возникновение отклонений будет влиять на существенный рост транзакционных и трансформационных издержек субъектов социального партнерства;

– ведение открытого диалога между субъектами социального партнерства для защиты прав трудящихся, обмена лучшими практиками по ре-

шению социально-трудовых конфликтов, созданию доверительных отношений;

– развитие механизмов информационного обмена между бизнесом, органами региональной власти, работниками на основе активного применения информационных технологий с целью создания единого регионального информационного пространства социального партнерства для населения.

Реализация данных мероприятий субъектами социального партнерства позволит повысить качество работы институтов и инфраструктуры, найти ответы и ресурсы на имеющиеся вызовы, повысить качество трудовой жизни работников и качество жизни населения региона.

Список источников

1. Аджимоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М. : АСТ, 2020. 672 с.
2. Балацкий Е. В. Концепция инклюзивных институтов и ее приложения // Общественные науки и современность. 2017. № 2. С. 143–156.
3. Барабанов А. А., Прошина Е. М. Институциональные проблемы формирования российской модели социального партнерства // Управленческое консультирование. 2018. № 4. С. 124–129.
4. Дыханов В. Я. Институциональные основы социального партнерства в российских регионах // Власть. 2015. Т. 23, № 4. С. 34–38.
5. Киварин М. В. Институциональные основы системы социального партнерства // Вестник РГТУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2011. № 10 (72). С. 95–102.
6. Крупеникова Л. Ш., Мартиросян С. А. Институциональная среда социального партнерства и задачи развития территории // Социальная политика и социология. 2014. № 3. С. 128–137.
7. Олейник А. Институциональная экономика. М. : Инфра-М, 2002. 416 с.
8. Привалов Н. Г. и др. Социальное партнерство: от рынка труда к гражданскому обществу / под науч. ред. Н. Г. Привалова. Екатеринбург : Изд-во Урал. ГСХА, 2003. 353 с.
9. Попов Е. В. Моделирование экономических институтов : монография. М. : Юрайт, 2022. 643 с.
10. Стаурский С. С., Стаурский Е. С. Рынок труда: структурно-компонентный подход : монография. Омск : Изд-во ОмГТУ, 2017. 244 с.
11. Сочнева Е. Н. Новые вызовы профсоюзного движения в России // Народонаселение. 2014. № 3. С. 120–125.
12. Шестакович А. Г. Роль экстрактивных и инклюзивных институтов в развитии инновационного общества // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. 2020. № 4 (34). С. 32–39. DOI: 10.17122/2541-8904-2020-4-34-32-39.
13. Хаванова Н. В. Институциональные основы развития социального партнерства в регионе : автореф. ... д-ра экон. наук. М., 2007. 50 с.
14. Экономика труда: социально-трудовые отношения : учеб. для вузов / под общ. ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М. : Экзамен, 2002. 734 с.
15. Экономика труда : учебник для вузов / под ред. П. Э. Шлендер, Ю. П. Кокина. М. : Юрист, 2002. 588 с.
16. Юнева Е. А. Социальное партнерство в современной институциональной среде: продуцирование теневой экономики или способ ее нейтрализации // Наука и общество. 2017. № 1 (27). С. 53–59.

References

1. Ajimoglu D, Robinson JA. Why are some countries rich and others poor? The origin of power, prosperity and poverty. Moscow; 2020. 672 p. (In Russ.).
2. Balatsky EV. The concept of inclusive institutions and its applications. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Modernity*. 2017;(2):143-156. (In Russ.).

3. Barabanov AA, Proshina EM. Institutional problems of forming the Russian model of social partnership. *Upravlencheskoye konsul'tirovaniye = Management consulting*. 2018;(4):124-129. (In Russ.).
4. Dykhanov VYa. Institutional foundations of social partnership in Russian regions. *Vlast' = Power*. 2015;23(4):34-38. (In Russ.).
5. Kivarin MV. Institutional bases of the System of social partnership. *Vestnik RGTU. Seriya: Ekonomika. Upravleniye. Pravo = Vestnik RGTU. Series: Economy. Control. Law*. 2011;(10):95-102. (In Russ.).
6. Krupenikova LSh, Martirosyan SA. Institutional environment of social partnership and tasks of territory development. *Sotsial'naya politika i sotsiologiya = Social Policy and Sociology*. 2014;(3):128-137. (In Russ.).
7. Oleinik AN. Institutional Economics. Moscow; 2002. 416 p. (In Russ.).
8. Privalov NG, Semin AN, Shaimardanov NZ, Salchinsky VI, Stakheeva LM, Yusupov ML. Social partnership: from the labor market to civil society. Ekaterinburg; 2003. 353 p. (In Russ.).
9. Popov EV. Modeling of economic institutions: a monograph for universities. Moscow; 2022. 643 p.
10. Staursky SS, Staursky ES. The labor market: a structural-component approach: monograph. Omsk; 2017. 244 p. (In Russ.).
11. Sochneva EN. New challenges of the trade union movement in Russia. *Narodonaseleniye = Population*. 2014;(3):120-125. (In Russ.).
12. Shestakovich AG. The role of extractive and inclusive institutions in the development of an innovative society. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovaniye, ekonomika = Vestnik UGNTU. Science, education, economics. Economics series*. 2020;(4):32-39. (In Russ.). DOI: 10.17122/2541-8904-2020-4-34-32-39.
13. Khavanova NV. Institutional foundations for the development of social partnership in the region. Thesis abstract. Moscow; 2007. 50 p. (In Russ.).
14. Labor Economics: social and labor relations: textbook for universities. Ed by NA Volgin, YuG Odegov. Moscow; 2002. 734 p. (In Russ.).
15. Labor Economics: a textbook for universities. Ed. by PE Shlender, YuP Kokin. Moscow; 2002. 588 p. (In Russ.).
16. Yuneva EA. Social partnership in the modern institutional environment: the production of the shadow economy or a way to neutralize it. *Nauka i obshchestvo = Science and society*. 2017;(1):53-59. (In Russ.).

Информация об авторе

О. А. Антонова — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник.

Information about the author

O. A. Antonova — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Researcher.

Статья поступила в редакцию 12.04.2023; одобрена после рецензирования 23.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 12.04.2023; approved after reviewing 23.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 148–160.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023;(8(478):148-160. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Научная статья

УДК 334.01

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-148-160

СТЕЙКХОЛДЕРСКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: ИЕРАРХИЯ, РЕСУРСНЫЙ ОБМЕН И БАЛАНС «ИЗДЕРЖКИ — ВЫГОДЫ»

Светлана Владимировна Орехова¹, Михаил Андреевич Сафаров²

¹ Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия, bentarask@list.ru, ORCID 0000-0001-8357-869X

² ООО «Полимедика», Челябинск, Россия, m_safarov@mail.ru

Аннотация. Оценка эффективности оказания медицинских услуг является одной из сложных и потому нерешенных в экономической науке и практике задач. Ключевой остается проблема рассогласованности целей участников взаимодействия медицинских организаций: выгоды для одних акторов часто являются издержками и снижением производительности для других. Статья направлена на выявление проблем и принципов разработки стейкхолдерской бизнес-модели оказания медицинских услуг. Методологической основой исследования является стейкхолдерский подход, включающий стейкхолдерскую агентскую теорию, теорию ресурсной зависимости, новую стейкхолдерскую теорию и ряд других. На основе литературного обзора установлены основные проблемы исследования влияния стейкхолдеров на эффективность деятельности медицинских организаций: отсутствие комплексной теоретической базы, вбирающей в себя все достижения стейкхолдерского подхода; отсутствие унифицированного перечня и описания ролевой иерархии участников бизнес-модели оказания медицинских услуг; слабый учет двуединой роли государства и интересов страховых компаний; фрагментарность оценки. На основе изучения специфических характеристик квазирынка здравоохранения типологизированы заинтересованные лица в зависимости от источников монетизации и от участия в создании ценностного предложения бизнес-модели медицинской организации. Классификация стейкхолдеров позволила выстроить их иерархию и обозначить принципы взаимодействия. Ресурсный обмен между участниками и степень их заинтересованности путем измерения баланса «издержки—выгоды» для каждого из них определяют в конечном итоге эффективность бизнес-модели оказания медицинских услуг.

Ключевые слова: стейкхолдеры, бизнес-модель, медицинская организация, эффективность организации, ресурсный обмен, стейкхолдерская модель

Для цитирования: Орехова С. В., Сафаров М. А. Стейкхолдерская бизнес-модель оказания медицинских услуг: иерархия, ресурсный обмен и баланс «издержки — выгоды» // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 148–160. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-148-160.

Original article

STAKEHOLDER BUSINESS MODEL OF MEDICAL SERVICES: HIERARCHY, RESOURCE TRANSACTION AND “COSTS — BENEFITS” BALANCE

Svetlana V. Orekhova¹, Mikhail A. Safarov²

¹ Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia, bentarask@list.ru, ORCID 0000-0001-8357-869X

² Polymedika LLC, Chelyabinsk, Russia, m_safarov@mail.ru

Abstract. Evaluation of the effectiveness of medical services is one of the complex and unresolved tasks in economic science and practice. The key problem remains the misalignment of the participants goals in the interaction of medical organizations: the benefits for some actors are often costs and reduced productivity for others. The article is aimed at identifying problems and principles for developing a stakeholder business model of medical services. The methodologically study is the stakeholder approach, which includes the stakeholder agency theory, the theory of resource dependence, the new stakeholder theory, and others. Based on the literature review, the main problems of studying the influence of stakeholders on the efficiency of medical organizations are identified: the lack of a comprehensive theoretical framework that incorporates all the achievements of the stakeholder approach; lack of a unified list and description of the role hierarchy of participants in the business model of medical services; weak consideration of the dual role of the state and the interests of insurance companies; fragmentation of the assessment. Based on the study of the specific characteristics of the healthcare quasi-market, stakeholders are typified depending on the sources of monetization and participation in the value creation of the medical business model. We calcsilicate stakeholders and to construct their hierarchy and outline the principles of interaction. The resource transaction between the participants and the balance of “costs — benefit” for each of them ultimately determine the effectiveness of the medical services business model.

Keywords: stakeholders, business model, medical organization, organization efficiency, resource exchange, stakeholder model

For citation: Orekhova SV, Safarov MA. Stakeholder business model of medical services: hierarchy, resource transactions and “cost — benefit” balance. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):148-160. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-148-160.

Стейкхолдеров всегда на одного больше, чем вы знаете, а те, которых вы знаете, имеют минимум на одну потребность больше, чем вам сейчас известно [24].

Введение

Характеристики человеческого капитала, определяющие перспективы экономического роста государства, во многом зависят от качества национальной системы здравоохранения. Вместе с тем содержание и способы количественной интерпретации понятия «эффективность оказания медицинских услуг» и сопряженного с ним «эффективность деятельности медицинских организаций» является многофакторным. Здесь наблюдается специфика, объясняемая особенностями рынка, производимых благ и принципиально разной позицией стейкхолдеров в понимании эффективности бизнес-модели медицинской организации.

При изучении феномена «бизнес-модель» исследователи делают акцент на особой конфигурации компонентов бизнеса (в первую очередь способах монетизации и процедуре создания ценностного предложения [38; 39]) и других аспектах (подробнее см. [4]). С учетом специфики системы здравоохранения в нашем исследовании при изучении бизнес-модели целесообразно ставить акценты на способах взаимодействия со стейкхолдерами по поводу создания и предоставления ценности и возникающих при этом транзакций [9].

Монетизация бизнес-модели медицинской организации основана на двухуровневом цен-

ностном предложении: для пациентов (жителей территории) и для государства (заказчика общественного блага и конечного заказчика человеческого капитала). При этом фактическое финансирование учреждений здравоохранения осуществляется чаще всего опосредованно, с помощью систем обязательного и добровольного медицинского страхования. Считается, что страховые компании являются независимым звеном в цепочке взаимодействий и должны осуществлять контроль над эффективным расходованием средств и качеством предоставляемой медицинской помощи. На практике же первая задача для страховых компаний является гораздо более значимой, чем вторая. Таким образом, финансовая жизнеспособность медицинской организации зависит от множества разнонаправленных параметров, слабо связанных с реальным ценностным предложением — качеством предоставляемых услуг населению.

Целью исследования является уточнение элементов и особенностей стейкхолдерской бизнес-модели для дальнейшего развития методического инструментария к изучению эффективности оказания услуг медицинских организаций. Для достижения цели в работе требуется уточнить ряд моментов. Во-первых, требуется установить базовые принципы и мейнстрим

исследований в области стейкхолдерского подхода, что позволит системно подойти к вопросу описания стейкхолдеров медицинской организации. Во-вторых, изучить имеющиеся практики исследования заинтересованных сторон медицинских организаций, на основании чего выделить теоретические предпосылки взаимодействия стейкхолдеров.

Развитие стейкхолдерского подхода: от оценки влияния к оценке эффективности заинтересованных сторон

В стандарте ISO/IEC 15288 определено, что стейкхолдер — «сторона, имеющая право, долю на систему или на то, чтобы она обладала характеристиками, которые отвечают потребностям и ожиданиям этой стороны»¹.

Исходной точкой понимания идеологии теории заинтересованных сторон стала возникшая в начале 1930-х гг. дискуссия А. Берле и М. Додда [12; 17]. Однако бурное развитие подхода связывают с появлением так называемой стейкхолдерской агентской теории [28], согласно которой организация есть пучок контрактов между заинтересованными сторонами [27], а менеджеры представляют интересы всех стейкхолдеров, а не только собственников. Отношения между организацией и стейкхолдерами могут принимать форму транзакций или делегирования полномочий [19].

В этот же период возникла поведенческая теория, которая акцентирует внимание на том, что цели организации являются результатом переговоров стейкхолдеров, имеющих несовпадающие интересы, но связанных с ее экономической эффективностью [15].

Операционализация идей стейкхолдерского подхода нашла отражение в теории ресурсной зависимости [33]. Ее исходной предпосылкой выступает тезис, что эффективность организации зависит от ее возможности влиять и/или контролировать потоки ресурсов [31]. Причем ресурсный поток может возникать в одностороннем порядке в случае дисбаланса власти. Стейкхолдеры, которые влияют на выживаемость организации, будут взаимодействовать с ней с позиции силы, ей необходимо выбрать стратегию упреждения или приспособления. Стратегии защиты и реагирования могут применяться для взаимодействия с менее важными для деятельности организации участниками рынка [29].

¹ Международный стандарт ISO/IEC 15288. URL: <http://mmf.nsu.ru/sites/default/files/isoiec-ieee-29148-2011.pdf> (дата обращения: 26.08.2018).

Все перечисленные теории сформировали единый аналитический конструкт [22; 24]. Однако на этом развитие стейкхолдерского подхода не остановилось, наоборот, возникли новые его направления. Новый стейкхолдерский подход (the new stakeholder view) [35] уже акцентирует внимание на роли заинтересованных сторон в создании капитала организации (так называемой «стейкхолдерской стоимости»).

В научном обороте появился термин «shared value», подразумевающий долевою ценность для стейкхолдеров [34]. Удовлетворенность стейкхолдеров зависит от ценности (выгод), которую они получают в обмен на усилия (издержки). Поскольку интересы стейкхолдеров нередко разнонаправлены, проблема определения их удовлетворенности становится еще сложнее. Как справедливо отмечает А. А. Злыгостев, «необходимо разграничить вклад и усилия, поскольку возможна ситуация, при которой стейкхолдер прилагает большие старания для внесения своего вклада, но в результате этот вклад с точки зрения всей сети стейкхолдеров получается отрицательным. Это может говорить о том, что отношения между стейкхолдером и сетью выстроены неэффективно, поэтому их следует пересмотреть или отказаться от них» [2].

Концепция стейкхолдерского подхода, таким образом, отлична от стандартной экономической модели «затраты — выпуск» и представляет собой фундаментальную теоретическую рамку, позволяющую учесть все факторы эффективности оказания медицинских услуг, в том числе различия в уровнях власти и специфику транзакций.

Проблемы и практики исследования стейкхолдеров при оценке эффективности оказания услуг медицинской организации

Наука имеет массу примеров оценки взаимодействия заинтересованных сторон в сфере здравоохранения. Несмотря на это, консенсус по ключевым вопросам — каков исчерпывающий перечень стейкхолдеров и какова их роль в процессе оказания услуг — не найден.

Например, в работе [13] рассматривается проблема управления стейкхолдерами в больницах: пациентов, медицинского персонала, администрации, страховых компаний, правительства и другие. Авторы предлагают, опираясь на принципы теории ресурсной зависимости, для стейкхолдеров с высоким влиянием и уровнем заинтересованности использовать стратегию удовлетворения, в противном случае — стратегию

минимизации. В исследовании предлагается комплексная методика оценки эффективности медицинской организации: опросы и интервью, SWOT-анализ, сравнение показателей производительности с аналогичными показателями других больниц, бенчмаркинг.

В статье [21] среди ключевых групп заинтересованных сторон рассматриваются пациенты, медицинский персонал, финансовые учреждения и правительственные органы. Работа ставит целью анализ интересов и потребностей каждой группы, взаимодействие этих групп друг с другом и как это взаимодействие может повлиять на эффективность медицинской организации. Однако метод исследования вызывает вопросы в достоверности его результатов. Авторы проводят опрос, результаты которого были трансформированы в так называемый «балл влияния», определяемый как количество упоминаний каждой заинтересованной стороны, умноженный на предполагаемую степень их влияния. Результаты опроса показали, что медицинский персонал (124 балла) и пациенты (83 балла) являются наиболее влиятельными для медицинской организации заинтересованными сторонами.

Интерес для целей нашего исследования представляет работа D. Daake и W. Anthony [16], где анализируются различия во власти и влиянии стейкхолдеров в медицинских организациях США. Были проведены полуструктурированные интервью с пациентами, медицинским персоналом, администрацией и представителями общественности. Результаты оценки доступности и качества медицинского обслуживания, а также удовлетворенности клиентов показали, что группы стейкхолдеров имеют значительные различия во власти и влиянии, что может привести к конфликтам и неэффективной работе организации. Проиллюстрировано (как и в работе [21]), что медицинский персонал и пациенты имеют наибольшее влияние на работу организации, в то время как финансовые менеджеры и страховые компании имеют наибольшую власть. Только 29 % пациентов и 39 % медицинского персонала ощущали, что их мнение было учтено при принятии решений. В то же время 83 % руководства больницы заявили, что они учитывают мнения и интересы пациентов при принятии решений. Эти различия отражают несогласованность интересов и, как заключают авторы, могут привести к недостаточной удовлетворенности пациентов, снижению качества обслуживания и неоптимальному расходованию ресурсов.

Авторы работы [30] также доказывают, что вовлечение заинтересованных сторон, таких как пациенты, медицинский персонал, администрация и представители общественности, может значительно улучшить процесс принятия решений в организации и качество оказания медицинской помощи. В статье используется методика интервьюирования указанных групп стейкхолдеров и анализа документов, связанных с процессом принятия решений в больнице. Информационной базой исследования служил кейс конкретного госпиталя в Бельгии. Среди показателей участия заинтересованных сторон в процессе принятия решений оценивались качество услуг, улучшение процессов, эффективность использования ресурсов, легитимность принятых решений и доверие стейкхолдеров к органам управления. В то же время авторы обращают внимание на ограничения своего подхода, поскольку стейкхолдеры имеют разный уровень компетенций и не могут равноценно принимать решения.

В статье P. Huotari и Z. Navrdová [26] протестирован ряд методов оценки эффективности медицинских организаций: анализ показателей качества здравоохранения (качество диагностики и лечения, использование лекарственных препаратов, соблюдение медицинской этики и др.), удовлетворенность пациентов и сотрудников медицинской организации, а также проверка соответствия медицинской документации и процедур стандартам и правилам. Были проведены интервью в фокус-группах среди 29 студентов, окончивших бакалавриат и одновременно работающих в здравоохранении. Проиллюстрировано, что использование комплексного метода оценки эффективности организаций и определение ролей и ответственности за качество медицинского обслуживания может привести к его улучшению.

В исследовании [37] авторы изучают вопросы эффективности проекта по строительству больницы в Финляндии методами анализа заинтересованных сторон и картографирования. С помощью тематических интервью пациентов, медицинского персонала, представителей правительства составлена карта заинтересованных сторон для более четкого понимания сложности реализации проекта.

Нетривиальный подход оценки деятельности медицинских организаций предложен в статье Т. М. Склера [6]. Автор опирается на концепцию «выхода», «мнения» и «лояльности» А. Хиршмана [25]. Для потребителя существует два «выхода» — получение платных услуг

государственных медицинских учреждений и переход в частную систему здравоохранения. Выражение «мнения» может осуществляться путем предъявления претензий и жалоб самой организации, страховой компании, органам управления здравоохранением. Проведено интервьюирование 14 экспертов в области здравоохранения (главные врачи и их заместители, начальники административных служб и др.) и телефонный опрос населения Санкт-Петербурга (выборка — 800 чел.). Автором показано, что государственные медицинские организации в большинстве своем представляют собой «ленивую монополию», которая вместо улучшения качества услуг предпочитает терять пациентов. В результате медицинская организация, не неся никаких финансовых потерь из-за «выхода» потребителей и не получая обратной связи от недовольных посредством выражения «мнения», не приобретает стимулов для повышения эффективности и качества работы.

Исследование А. Остен [11] систематизирует стратегии управления стейкхолдерами на основе анализа ресурсного обмена. Информационную базу работы составили материалы 93 государственных больниц Польши. Авторы выделили два уровня стратегий. На уровне *ex-ante* осуществляется анализ принятия решения о заключении контракта со стейкхолдером. На уровне *ex-post* определяется, как реагировать на запросы заинтересованных сторон, учитывая ресурсный обмен. Метод исследования — закрытые вопросы по шкале от 1 до 7. Значение шкалы (1) означает эксплуататорское и проактивное поведение в отношении стейкхолдера, а значение (7) — исследовательское и реактивное поведение. Результаты показывают, что участие заинтересованных сторон в принятии решения и укрепление доверия являются важными критериями для заключения контрактов и обмена ресурсами.

Целью данного исследования также было изучение мнения менеджеров относительно степени удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон. Анализ ответов показывает, что менеджмент больниц не готов приводить в соответствие потребности и ожидания стейкхолдеров, кроме потребностей пациентов: управленческий персонал считает, что инвестиции в отношении удовлетворенности пациентов могут привести к росту доходов самой медицинской организации. Поэтому основная рекомендация автора — необходимость повышения мотивации медицинского персонала за счет увеличения

оплаты труда, повышения статуса работников и инвестиций в производственные активы.

В статье М. И. Гадаборшева с соавторами [1] представлена концепция управления медицинскими организациями на основе удовлетворения потребностей основных групп стейкхолдеров, таких как пациенты, персонал, управляющие и представители государства. Авторы рассматривают вопросы формирования стратегии и тактики управления на основе принципа сбалансированной системы показателей.

Целью исследования [10] был анализ восприятия заинтересованными сторонами уровня организационной эффективности больницы в Серра-Гауча (Бразилия) после аккредитации. Авторы провели полуструктурированные интервью с восемью пациентами для оценки производительности организации и степени их удовлетворенности; анализ финансовых (выручка, прибыль и затраты) и иных показателей (количество пациентов, продолжительность пребывания, смертность, инфекции, ожидание на лечение и т. д.) деятельности больницы; анализ удовлетворенности персонала на основе отзывов, собранных в рамках системы управления качеством. Результаты показали, что заинтересованные стороны в целом положительно оценивают организационную эффективность больницы, но отметили необходимость улучшения коммуникации между медицинскими работниками, внедрение новых технологий и сокращение времени ожидания.

Работа [3] направлена на определение потребностей и ожиданий стейкхолдеров, выстраивание отношений между ними и медицинской организацией. Авторы выделяют два метода формирования взаимодействий с группой внешних стейкхолдеров. Согласно первому, необходимо стремиться к установлению партнерских отношений, мотивировать стейкхолдеров к действиям в интересах организации, в том числе и для достижения их собственных интересов. Суть второго метода заключается в защите организации от потенциальных рисков взаимодействия со стейкхолдерами, в их выявлении и нейтрализации.

Стейкхолдерская модель медицинской организации: проблемы иерархии

Представленный калейдоскоп практических кейсов и подходов к изучению влияния стейкхолдеров на эффективность оказания услуг медицинскими организациями имеет ряд методических ограничений.

В первую очередь, принципиально важным

недостатком выступает то, что сам перечень заинтересованных сторон никак не структурирован и не унифицирован (таблица). Практически все исследования оценивают влияние на результаты деятельности медицинской организации двух групп стейкхолдеров: пациентов и врачей. Вместе с тем, не снижая значимости имеющихся работ, следует отметить слабую проработанность трех вопросов.

1. Уточнение прав собственности. В случае частной собственности целевой вектор деятельности медицинской организации смещается в пользу показателей финансовой устойчивости и платежеспособности. В случае же бюджетно-сметного финансирования а) принятие стратегических решений часто перекладывается на плечи управленческого персонала; б) вопрос финансовой жизнеспособности бизнес-модели увязывается не с задачами оптимизации, а с выполнением плана (сметы).

2. Влияние и множественность ролей государства. Следует пояснить, что при описании стейкхолдера «государство» в случае оказания медицинских услуг фактически имеется в виду не менее трех групп интересов:

а) государства как единой общественно-политической системы, функционирующей на конкретной территории. С этой точки зрения медицинская организация встроена в контекст интересов всей сферы здравоохранения. И ее деятельность должна быть направлена на экономический рост страны путем улучшения качества челове-

ческого капитала населения, проживающего на данной территории;

б) государства в лице органов исполнительной власти (федеральных и региональных министерства и ведомств в сфере здравоохранения и т. п.), отвечающих за показатели смертности и продолжительности жизни на вверенной им территории;

в) государства как собственника, желающего получить от инвестиций в медицинскую организацию оптимальное сочетание «затраты—выпуск». Эти интересы реализуются в том числе в рамках деятельности Фонда обязательного медицинского страхования.

3. Взаимодействие со страховыми компаниями рассматривается как стандартная работа с другими контрагентами (поставщиками и т. п.). Но именно страховые компании выступают главным источником доходов медицинских организаций. Причем интересы у компаний ОМС и ДМС также различаются и требуют дополнительной проработки.

Во-вторых, ряд рассмотренных исследований носит теоретический характер, что свидетельствует об определенных ограничениях предложенных концепций для практического применения. В большей части работ предлагается использование субъективных оценок, основанных на данных опросов либо неструктурированных интервью. Численность выборки и уровень экспертности респондентов существенно снижают достоверность результатов таких оценок.

Перечень заинтересованных сторон медицинской организации в имеющихся исследованиях
List of stakeholders of the medical organization in the available studies

Источник	Медицинский персонал		Пациенты	Страховые компании	Правительственные органы	Собственники	Представители общест-венности	Постав-щики	Конку-ренты	СМИ
	Врачи	Управлен-ческий персонал								
Blair J. D. (1988)	+	+	+	+	+					
Fottler M. D. (1989)	+	+	+	+	+					
Daake D. (2000)	+	+	+	+			+			
Скляр Т. М.	+	+	+	+	+	+				
Austen A. (2012)	+	+	+					+		
Гадаборшев М. И. (2012)	+	+	+		+	+	+	+	+	
Malfait S. (2016)	+	+	+				+			
Huotari P. (2016)	+	+	+			+	+			
Левкевич М. М. (2018)	+	+	+		+	+		+	+	+
Tampio K.-P. (2022)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Andrade I. L. da S. (2022)	+		+							

Источник: составлено авторами.

Наконец, в-третьих, характер отношений стейкхолдеров описывается фрагментарно, не учитывая специфики деятельности медицинских организаций. Эффективность взаимодействий часто рассматривается как субъективная оценка стейкхолдером ценности, полученной в результате действий бизнеса. Например, в исследованиях активно используется показатель удовлетворенности пациента, но в то же время никак не измеряется удовлетворенность самой организации от взаимодействия с пациентом. Таким образом, помимо прочих ограничений, предложенные методики не учитывают ресурсный обмен и зачастую направлены только на анализ интересов или потребностей контрагентов, но не самой организации.

Перечисленные методические недостатки исследования стейкхолдеров в процессе оценки эффективности оказания медицинских услуг приводят к необходимости уделить внимание разработке теоретических принципов стейкхолдерской бизнес-модели. Для этого требуется реализовать три последовательные задачи:

- 1) установить критерии, на основании которых возможна иерархия стейкхолдеров;
- 2) определить перечень стейкхолдеров и их место в этой иерархии;
- 3) предложить теоретические принципы, позволяющие унифицированно и системно анализировать влияние деятельности стейкхолдеров на эффективность оказания услуг медицинской организацией.

Следует отметить, что внимание исследователей часто сосредоточено на так называемых ключевых стейкхолдерах. Они, согласно Э. Р. Фри-

мену, подразделяются на внешних и внутренних [22]. J. D. Blair и M. D. Fottler выделяют также «пограничную» группу (interface), осуществляющую взаимодействие с внешним окружением [13].

Р. Митчелл с соавторами определяют ключевых стейкхолдеров организации по трем критериям: срочность, законность, власть [31]. Однако чаще всего стейкхолдеры классифицируются на первичных (они и есть ключевые) и вторичных [14]. Первичные группы связаны с организацией формальными контрактами. Их существование необходимо для деятельности организации. К ним относятся акционеры, работники, потребители и группы лиц, имеющие право контроля или другие формы власти над фирмой. Вторичные группы заинтересованных лиц включают, например, средства массовой информации, широкую общественность и т. п.

В литературе по управлению медицинскими организациями чаще всего применяется классификация стейкхолдеров по двум критериям — потенциал для угроз и потенциал для кооперации [35]. С этой точки зрения ключевыми являются стейкхолдеры, имеющие высокий потенциал как для угрозы, так и для кооперации с организацией (mixed-blessing).

Уточняя данный подход, следует отметить, что монетизация является главным фактором жизнеспособности любой бизнес-модели. В медицинской организации существует четыре источника монетизации. Именно этот критерий может служить основой для формирования перечня и иерархии ключевых стейкхолдеров при оценке их влияния на деятельность организации (рис. 1). Общественный характер некоторых видов меди-

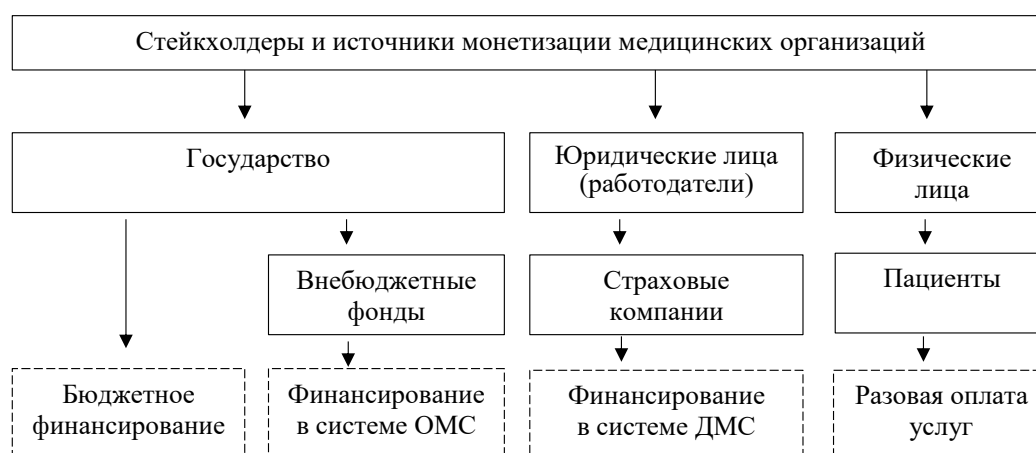


Рис. 1. Иерархия стейкхолдеров по критерию «источники монетизации» медицинских организаций
 Fig. 1. Hierarchy of stakeholders according to the criterion of “sources of monetization” of medical organizations

Источник: составлено авторами

цинских услуг и неопределенность возникновения спроса на них приводят к формированию особых коллективных механизмов монетизации бизнес-моделей учреждений здравоохранения. На сегодняшний день в Российской Федерации предусмотрено финансирование на основании системы обязательного и добровольного медицинского страхования. Страховая организация выступает контролером при принятии решений о необходимости оказания медицинской помощи, тем самым снижает некоторые провалы рынка здравоохранения. Однако, с другой стороны, это снижает силу ценовых сигналов для пациента и в ряде случаев приводит к максимизации потребления и эффекту множественного неблагоприятного отбора.

Поскольку монетизация является результатом деятельности бизнес-модели, следует установить причинно-следственные взаимосвязи между этим результатом и способом его достижения — ценностным предложением, которое создается одними стейкхолдерами для других стейкхолдеров. И здесь важно понимать, что *пациент является источником монетизации лишь опосредованно* (во всём мире сами люди крайне редко оплачивают медицинские услуги самостоятельно). Такой дисбаланс уровня переговорной силы определяется спецификой институционального квазирыночного контекста сферы здравоохранения (подробнее см. [5]). Медицинская организация как таковая имеет признаки ситуативной, естественной и легальной монополий. В целях текущего исследования это имеет принципиально важное значение не столько с точки зрения признаков монополистической конкуренции рынка, сколько зависимости пациентов от доступности (локального, финансового и т. п.) медицинского обслуживания. Так, в российском здравоохранении ситуативная монополия, определяемая исключительным доступом организации к ресурсам и инфраструктуре, наблюдается повсеместно, что обусловливается принципами распределения бюджета и усиливается естественной монополией. Естественная монополия в малых поселениях обусловлена локальной монополией.

Дисбаланс рыночной власти «медицинская организация — пациент» усугубляется проблемами информационной асимметрии. Потребитель не обладает знаниями, которые позволяли бы ему осуществлять рациональный выбор больницы, врача или пакета медицинских услуг. Стремление к рациональному выбору потребовало бы от него кратного увеличения издержек поиска и монито-

ринга (на так называемое «второе мнение»). При этом решение об объемах потребления зависит от врачей, которые имеют ситуативные дуальные интересы: как агент пациента и как производитель этих услуг [18]. Это, в свою очередь, ведет к множеству эффектов, например спросу, спровоцированному предложением (supply-induced demand) [8] или обратному феномену — агент-ориентированному поведению врача (physician-patient agency models) [20]. Следовательно, *стейкхолдеры, которые непосредственно участвуют в создании ценностного предложения* (врачи, медицинский и обслуживающий персонал, управляющие), также *занимают второстепенное место в иерархии*, потому что напрямую не определяют ее жизнеспособность, но всё же влияют на ценообразование.

Таким образом, выступая производителем общественных и частных благ, медицинская организация имеет особую архитектуру бизнес-модели. Во-первых, возникают четыре ключевые группы стейкхолдеров, от которых зависит денежный поток: государство (в виде бюджетного и внебюджетного финансирования) — потребители общественных благ; страховые организации — потребители коллективных частных благ и пациенты — потребители частных индивидуальных благ. Во-вторых, для каждой группы стейкхолдеров медицинской организации требуется создать свое уникальное ценностное предложение: для государства — равный доступ граждан к здравоохранению; для пациентов — качественную услугу; для страховой организации — понятную и прозрачную схему финансирования коллективных частных благ.

Иерархический контур ключевых стейкхолдеров в бизнес-модели медицинской организации представлен на рис. 2.

Изначально присутствующая в стандартных коммерческих организациях сбалансированность интересов ключевых стейкхолдеров, регулируемых общеизвестными рыночными механизмами, в медицинских организациях искажена вследствие специфики квазирынка здравоохранения и ленивой монополии. Иначе говоря, в медицинских организациях мы можем наблюдать эффект, когда *выгоды одних участников одновременно выступают издержками для других*. Именно эта проблема делает использование стейкхолдерского подхода принципиально важным для оценки эффективности оказания услуг медицинской организацией.



Рис. 2. Иерархический контур ключевых стейкхолдеров в бизнес-модели медицинской организации*

*Стейкхолдеры могут быть задействованы в нескольких компонентах бизнес-модели

Fig. 2. Hierarchical outline of key stakeholders in the business model of a medical organization*

*Stakeholders can be involved in several components of the business model

Источник: составлено авторами

Заключение

В парадигме стейкхолдерского подхода возникает необходимость оценки степени достижения общей эффективности, сбалансированности интересов, вклада и выгод каждой группы стейкхолдеров в создание общей ценности. На данный момент имеется существенный разрыв между теорией стейкхолдерского подхода и инструментарием ее реализации. Если о стейкхолдерском подходе (о роли и идентификации стейкхолдеров, о необходимости учета их интересов) имеется довольно много публикаций, то гораздо меньше исследований, посвященных прикладным аспектам формирования стейкхолдерской модели.

Как отмечают И. Н. Ткаченко и А. А. Злыгостев, «Возникает противоречие: стейкхолдерский подход в корпоративном управлении становится всё более востребованным, однако недостаточно разработанными остаются методология и прикладные рекомендации его использования. Без этого невозможны формирование управленческого инструментария, его применение в системе взаимодействия и выстраивания эффективных отношений конкретных организаций» [7].

Медицинская организация как единица анализа рынка здравоохранения обладает особыми характеристиками, объясняемыми в первую очередь институциональным контекстом самого рынка, сложным характером оценки качества

производимых ею благ и принципиально различающейся позицией стейкхолдеров в понимании эффективности ее бизнес-модели. Обзор имеющихся исследований иллюстрирует размытость представлений о формах эффективности медицинского учреждения. Ключевым остается вопрос, эффективность *кого* оценивать, потому что экономический эффект для медицинской организации может обернуться убытками для пациента. Например, увеличение длительности работы с пациентом может оцениваться им положительно (и повышать удовлетворенность медицинской услугой), тогда как для организации будет являться дополнительными расходами и снижением производительности труда врачей.

Опираясь на предложенную иерархию стейкхолдеров на основе источников монетизации бизнес-модели, следует выделить общие теоретические принципы, на основе которых в следующих исследованиях возможна прикладная оценка эффективности оказания медицинских услуг.

1. В стейкхолдерской сети иерархия определяет возможности влияния заинтересованных лиц друг на друга и на организацию.

2. Интересы стейкхолдеров могут быть разнонаправленными. Если за основу брать идеологию стейкхолдерской сети, то выгоды для одних всегда будут издержками для других.

3. Следует признать, что в ряде случаев ресурсный обмен таковым не является, а представляет собой однонаправленный поток в пользу того стейкхолдера, который обладает рыночной властью.

4. Эффективность функционирования стейкхолдерской модели будет вызвана двумя обстоятельствами (которые и подлежат оценке):

— сбалансированностью ресурсного обмена между стейкхолдерами (желание стейкхолдера взаимодействовать с другими в сети, поскольку

выгоды для одних всегда будут издержками для других);

— сбалансированностью личных выгод и издержек стейкхолдера.

5. При операционализации стейкхолдерской иерархии следует понимать, что она должна быть адаптирована к конкретной бизнес-модели. Эффективность организации как пучка контрактов может быть измерена только в динамике, сравнение с другими моделями даже в рамках одного сектора экономики будет некорректно.

Список источников

1. Гадаборшев М. И., Левкевич М. М., Цыганкова С. М. Медицинская организация: достижение сбалансированных результатов посредством удовлетворения потребностей основных групп стейкхолдеров // Медицина и образование в Сибири. 2012. № 6. С. 25.

2. Злыгостев А. А. Разработка методического подхода к учету интересов заинтересованных сторон в корпоративном управлении на основе оценивания стейкхолдерской стоимости и рисков : дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2022. 228 с.

3. Левкевич М. М., Сапрыкина О. А., Брюханова Н. В. Медицинская организация и стейкхолдеры: о необходимости развития механизма взаимодействия // Непрерывное профессиональное образование и новая экономика. 2018. № 1 (2). С. 305–314.

4. Орехова С. В., Баусова Ю. С. К вопросу о феномене бизнес-модели // Современная конкуренция. 2020. Т. 14, № 1 (77). С. 58–75.

5. Орехова С. В., Сафаров М. А. Фиаско рынка и провалы государства: контуры новой модели здравоохранения в условиях пандемии // Journal of Institutional Studies. 2022. № 14 (4). С. 86–99. DOI: 10.17835/2076-6297.2022.14.4.086-099.

6. Скляр Т. М. Деятельность медицинских учреждений в российской системе здравоохранения. // Вестник СПбГУ. 2007. № 4. С. 139–156.

7. Ткаченко И. Н., Злыгостев А. А. Оценка вклада стейкхолдеров в стоимость компании: пример российского банковского сектора // Управленец. 2018. Т. 9, № 4. С. 40–52. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-4-5.

8. Ahmed J., Shaikh B. The Many Faces of Supplier Induced Demand in Health Care // Iranian Journal of Public Health. 2009. Vol. 38, no. 2. P. 139–141.

9. Amit R., Zott C. Crafting business architecture: The antecedents of business model design // Strategic Entrepreneurship Journal. 2015. Vol. 9. Pp. 331–350.

10. Andrade I. L. da S. et al. Perception of Stakeholders on organizational performance in a Unified Health System hospital (100 % SUS) with Level III Hospital Accreditation, Serra Gaúcha // International Journal for Innovation Education and Research. 2022. № 10 (9), article 9. P. 61–68. <https://doi.org/10.31686/ijer.vol10.iss9.3885>

11. Austen A. Stakeholders management in public hospitals in the context of resources // Management. 2012. No. 16 (2). P. 217–230. <https://doi.org/10.2478/v10286-012-0067-8>.

12. Berle A. A. Corporate powers as powers in trust // Harvard Law Review. 1931. No. 4. P. 1049–1074.

13. Blair J. D., Fottler M. D. Challenges in Health Care Management: Strategic Perspectives for Managing Key Stakeholders. San Francisco : Jossey-Bass, 1990. 372 p.

14. Clarkson M. A. Stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance // The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20 (1). P. 92–117.

15. Cyert R., March J. Behavioral Theory of the Firm. Blackwell : Oxford, 1963. 332 p.

16. Daake D., Anthony W. Understanding Stakeholder Power and Influence Gaps in a Health Care Organization: An Empirical Study // Health Care Manage Rev. 2000. No. 25 (3). P. 94–107.

17. Dodd E. M. For whom are corporate managers trustees? // Harvard Law Review. 1932. No. 45. P. 1145–1163.

18. Dranove D., Satterthwaite M. The Industrial Organization of Health Care Markets // Journal of Economic Literature. 2015. No. 53 (2). P. 235–284.

19. Eisenhardt K. M. Agency Theory: An Assessment and Review // *Academy of Management Review*. 1989. Vol. 14. P. 57–74.
20. Emanuel E., Emanuel L. Four Models of the Physician-Patient Relationship // *The Journal of the American Medical Association*. 1992. Apr. 22. P. 2221–2226.
21. Fottler M. D., Blair J. D., Whitehead C. J., Laus M. D., Savage G. T. Assessing Key Stakeholders: Who Matters to Hospitals and Why? // *Journal of Healthcare Management*. 1989. No. 34 (4). P. 525.
22. Freeman R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston, 1984. 276 p.
23. Frooman J. Stakeholder influence strategies // *Academy of management review*. 1999. Vol. 24, no. 2. P. 191.
24. Gilb T. Some Powerful Systems Engineering Heuristics // *INCOSE International Symposium*. 2007. Vol. 17, no. 1. P. 1211–1227.
25. Hirschman A. O. *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Cambridge: Harvard University Press, 1970. 162 p.
26. Huotari P., Havrdová Z. Stakeholders' roles and responsibilities regarding quality of care // *International Journal of Health Care Quality Assurance*. 2016. No. 29 (8). P. 864–876. <https://doi.org/10.1108/IJHC-QA-06-2015-0070>.
27. Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. No. 3. P. 305–360.
28. Jones T. M., Hill C. L. Stakeholder agency theory // *Journal of Management Studies*. 1992. No. 29 (2). P. 131–154.
29. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. No. 47 (2). P. 263–292.
30. Malfait S., Eeckloo K., Hellings J., Bodt G., Hecke A. The impact of stakeholder involvement in hospital policy decision-making: A study of the hospital's business processes // *Acta Clinica Belgica*. 2016. No. 72. P. 1–9. <https://doi.org/10.1080/17843286.2016.1246681>.
31. March J. G., Simon. H. A. *Organizations*. New York : Wiley, 1985. 288 p.
32. Mitchell R., Agle B., Wood D. Toward a theory of stakeholder identification and Silence: defining the principle of who and what really counts // *Academy of Management*. 1997. Vol. 2, no. 4. P. 853–856.
33. Pfeffer J., Salancik G. *The external control of organizations // Resource dependence perspective*. N. Y. : J. Harper & Row Publishers, 1978. P. 39–61.
34. Porter M., Kramer M. The big idea: creating shared value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth // *Harvard business review*. 2011. P. 62–77.
35. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view // *California Management Review*. 2002. No. 45 (1). P. 5–28.
36. Savage G. T., Nix T. W., Whitehead C. J., Blair J. D. Strategies for assessing and managing organizational stakeholders // *Academy of Management Executive*. 1991. No. 5 (2). P. 61–75.
37. Tampio K.-P., Haapasalo H., Ali F. Stakeholder analysis and landscape in a hospital project — elements and implications for value creation // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2022. No. 15 (8). P. 48–76. <https://doi.org/10.1108/IJMPB-07-2021-0179>.
38. Timmers P. Business models for electronic markets // *Electronic Markets*. 1998. Vol. 8, no. 2. P. 3–8.
39. Weill P., Malone T., D'Urso V., Herman G., Woerner S. Do some business models perform better than others? A study of the 1000 largest US firms // *MIT Center for Coordination Science Working Paper*. 2004. No. 226. P. 1–40.

References

1. Gadaborshev MI, Levkevich MM, Tsygankova SM. Medical organization: achieving balanced results by meeting the needs of the main groups of stakeholders. *Medicina i obrazovanie v Sibiri = Medicine and education in Siberia*. 2012;(6):25. (In Russ.).
2. Zlygostev AA. Development of a methodical approach to taking into account the interests of stakeholders in corporate governance based on the assessment of stakeholder value and risks. Thesis. Yekaterinburg, 2022. 228 p. (In Russ.).
3. Levkevich MM, Saprykina OA, Bryukhanov NV. Medical organization and stakeholders: on the need to develop an interaction mechanism. *Nepreryvnoe professional'noe obrazovanie i novaya ekonomika = Continuing professional education and the new economy*. 2018;(1):305-314. (In Russ.).

4. Orekhova SV, Bausova YS. On the Phenomenon of Business Models. *Sovremennaya konkurenciya* = *Journal of Modern Competition*. 2020;14(1):58-75. (In Russ.).
5. Orekhova SV, Safarov MA. Market and state failures in the healthcare model under the COVID-19 pandemic. *Journal of Institutional Studies*. 2022;(14):95-109. (In Russ.). DOI: 10.17835/2076-6297.2022.14.4.095-109.
6. Sklyar TM. Activities of medical institutions in the Russian health care system. *Vestnik SPbGU* = *Bulletin of St. Petersburg State University*. 2007;(4):139-156. (In Russ.).
7. Tkachenko IN, Zlygostev AA. Assessing Stakeholders' Contribution to Enterprise Value: The Case of the Russian Banking Sector. *Upravlenets* = *The Manager*. 2018;9(4):40-52. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-4-5. (In Russ.).
8. Ahmed J, Shaikh B. The Many Faces of Supplier Induced Demand in Health Care. *Iranian Journal of Public Health*. 2009;38(2):139-141.
9. Amit R, Zott C. Crafting business architecture: The antecedents of business model design. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2015;9:331-350.
10. Andrade IL da S, Motta ME V da, Camargo ME, Dullius AI dos S, Larentis F. Perception of Stakeholders on organizational performance in a Unified Health System hospital (100 % SUS) with Level III Hospital Accreditation, Serra Gaúcha. *International Journal for Innovation Education and Research*. 2022;(10), Article 9). <https://doi.org/10.31686/ijer.vol10.iss9.3885>
11. Austen A. Stakeholders management in public hospitals in the context of resources. *Management*. 2012;(16):217-230. <https://doi.org/10.2478/v10286-012-0067-8>.
12. Berle AA. Corporate powers as powers in trust. *Harvard Law Review*. 1931;(4):1049-1074.
13. Blair JD, Fottler MD. Challenges in Health Care Management: Strategic Perspectives for Managing Key Stakeholders. San Francisco, Jossey-Bass; 1990.
14. Clarkson MA. Stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *The Academy of Management Review*. 1995;20(1):92-117.
15. Cyert R, March J. Behavioral Theory of the Firm. Blackwell, Oxford; 1963.
16. Daake D, Anthony W. Understanding Stakeholder Power and Influence Gaps in a Health Care Organization: An Empirical Study. *Health Care Manage Rev*. 2000;(25):94-107.
17. Dodd EM. For whom are corporate managers trustees? *Harvard Law Review*. 1932;(45):1145-1163.
18. Dranove D, Satterthwaite M. The Industrial Organization of Health Care Markets. *Journal of Economic Literature*. 2015;(53):235-284.
19. Eisenhardt KM. Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*. 1989;14:57-74.
20. Emanuel E, Emanuel L. Four Models of the Physician-Patient Relationship. *The Journal of the American Medical Association*. 1992;(Apr 22):2221-2226.
21. Fottler MD, Blair JD, Whitehead CJ, Laus MD, Savage GT. Assessing Key Stakeholders: Who Matters to Hospitals and Why? *Journal of Healthcare Management*. 1989;(34):525.
22. Freeman RE. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston; 1984. 276 p.
23. Frooman J. Stakeholder influence strategies. *Academy of management review*. 1999;24(2):191.
24. Gilb T. Some Powerful Systems Engineering Heuristics. *INCOSE International Symposium*. 2007;17(1):1211-1227.
25. Hirschman AO. Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States. Cambridge, Harvard University Press; 1970. 162 p.
26. Huotari P, Havrdová Z. Stakeholders' roles and responsibilities regarding quality of care. *International Journal of Health Care Quality Assurance*. 2016;(29):864-876. <https://doi.org/10.1108/IJHCQA-06-2015-0070>.
27. Jensen MC. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 1976;(3):305-360.
28. Jones TM, Hill CL. Stakeholder agency theory. *Journal of Management Studies*. 1992;(29):131-154.
29. Kahneman D, Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979;(47):263-292.
30. Malfait S et al. The impact of stakeholder involvement in hospital policy decision-making: A study of the hospital's business processes. *Acta Clinica Belgica*. 2016;(72):1-9. <https://doi.org/10.1080/17843286.2016.1246681>.
31. March JG, Simon HA. Organizations. New York, Wiley; 1985. 288 p.

32. Mitchell R, Agle B, Wood D. Toward of a theory of stakeholder identification and Silence: defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management*. 1997;2(4):853-856.
33. Pfeffer J, Salancik G. The external control of organizations. In: Resource dependence perspective. N. Y., J. Harper & Row Publishers; 1978. P. 39–61.
34. Porter M, Kramer M. The big idea: creating shared value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard business review*. 2011;(January/February):62-77.
35. Post JE, Preston LE., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*. 2002;(45):5-28.
36. Savage GT, Nix TW, Whitehead CJ, Blair JD. Strategies for assessing and managing organizational stakeholders. *Academy of Management Executive*. 1991;(5):61-75.
37. Tampio K-P, Haapasalo H, Ali F. Stakeholder analysis and landscape in a hospital project — elements and implications for value creation. *International Journal of Managing Projects in Business*. 2022;(15):48-76. <https://doi.org/10.1108/IJMPB-07-2021-0179>.
38. Timmers P. Business models for electronic markets. *Electronic Markets*. 1998;8(2):3-8.
39. Weill P, Malone T, D'Urso V, Herman G, Woerner S. Do some business models perform better than others? A study of the 1000 largest US firms. *MIT Center for Coordination Science Working Paper*. 2004;(226):1-40.

Информация об авторах

С. В. Орехова — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информационных технологий и статистики.

М. А. Сафаров — главный врач.

Information about the authors

S. V. Orekhova — Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Information Technologies and Statistics.

M. A. Safarov — Chief Physician.

Статья поступила в редакцию 06.04.2023; одобрена после рецензирования 17.04.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 06.04.2023; approved after reviewing 17.04.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 334.7.01

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-161-171

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сергей Николаевич Конопатов

Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана, Москва, Россия, kosenik@mail.ru, ORCID 0000-0003-3023-1769

Аннотация. Цель статьи — интерпретация теории организации (внутренних факторов ее успешности) Ч. Барнарда с позиций современной науки. В статье последовательно формулируются основные положения теории кооперативной организации Ч. Барнарда, каждое из них интерпретируется и оценивается с позиций современного менеджмента. Сравнительным анализом прослеживается связь теории с трудами последователей. Оценивается полнота факторов успешности организации Ч. Барнарда. Показано, что понятие «морально обязательная коллективная цель» заменено двумя понятиями — «стратегическое видение» и «миссия», понятие «внутренний баланс» заменено понятием «мотивация», где побуждения от организации разделены на внешние и внутренние факторы; а термин «efficiency», означающий по Ч. Барнарду степень удовлетворения потребностей сотрудников, трактуется как рациональность использования ресурсов (продуктивность). «Внешний баланс» трактуется как «внешнее стратегическое соответствие», а синоним «внешнего баланса» по Ч. Барнарду («эффективность») приобрел иной смысл и стал одним из ключевых понятий в менеджменте. Концепция власти руководителя Ч. Барнарда включает два вида власти (официальная и личностная); в современном менеджменте выделяют три вида власти: рационально-правовую, традиционную и личностную. Понятие Ч. Барнарда «зона безразличия» сегодня интерпретируется как легитимность (правомерность) власти. По Ч. Барнарду внутренний баланс обеспечивает внутреннюю кооперацию. По аналогии утверждается, что внешний баланс обеспечивает внешнюю кооперацию. То есть организация: кооперативная система на микроуровне; компонента кооперативной надсистемы на макроуровне, и для этой надсистемы в той или иной мере справедливы положения теории Ч. Барнарда, в том числе об общих целях и вкладах в их достижение (теория расширенной организации — extended enterprise). Теория кооперативной организации Ч. Барнарда актуальна и сегодня, но без современной интерпретации невозможно ее корректное понимание, поскольку развивающиеся теория и практика управления изменили смыслы ее переменных. Ценность статьи заключается в современной интерпретации теории Ч. Барнарда.

Ключевые слова: кооперативная система, баланс, неформальная организация, власть, коммуникация, руководитель

Для цитирования: Конопатов С. Н. Внутренние факторы успешности организаций // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 161–171. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-161-171.

Original article

INTERNAL SUCCESS FACTORS OF ORGANIZATIONS

Sergey N. Konopatov

Moscow State Technical University NE Bauman, Moscow, Russia, kosenik@mail.ru, ORCID 0000-0003-3023-1769

Abstract. The purpose of the article is to interpret the theory of organization (internal factors of its success) by C. Barnard from the standpoint of modern science. The article consistently formulates the main provisions of the theory of the cooperative organization of Ch. Barnard, each of them is interpreted and evaluated from the standpoint of modern management. Comparative analysis traces the connection of the theory with the works of followers. It is shown that the concept of “morally binding collective goal” is replaced by two concepts — “strategic vision” and “mission”, the concept of “internal balance” is replaced by the concept of “motivation”, where the motivations from the organization are divided into external and internal factors; and the term “efficiency”, meaning, according to Ch. Barnard, the degree of satisfaction of the needs of employees, is interpreted as the rational use of resources

(productivity). “External balance” is interpreted as “external strategic compliance”, and the synonym for “external balance” according to C. Barnard (“efficiency”) has acquired a different meaning and has become one of the key concepts in management. Ch. Barnard’s concept of power of the leader includes two types of power (official and personal); in modern management, there are 3 types of power: rational-legal, traditional and personal. The concept of Ch. Barnard “zone of indifference” today is interpreted as the legitimacy (legality) of power. According to Ch. Barnard, internal balance ensures internal cooperation. By analogy, it is argued that the external balance provides external cooperation. Those. organization: cooperative system at the micro level; component of the cooperative supersystem at the macro level, and for this supersystem, to one degree or another, the provisions of the theory of Ch. Barnard are valid, incl. about common goals and contributions to their achievement (the theory of extended organization — extended enterprise). The theory of the cooperative organization by Ch. Barnard is still relevant today, but without a modern interpretation, its correct understanding is impossible, because the evolving theory and practice of management have changed the meanings of its variables. The value of the article lies in the modern interpretation of Ch. Barnard’s theory.

Keywords: cooperative system, balance, informal organization, power, communication, manager

For citation: Konopatov SN. Internal success factors of organizations. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):161-171. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-161-171.

Управлять — значит побуждать других к достижению ясной и мотивирующей цели, а не заставлять делать то, что считаешь правильным.

Введение

Важнейшая задача управления — создание жизнеспособной организации и ее развитие. Один из подходов к ее решению — теория кооперативной организации Ч. Барнарда¹, изложенная в книгах «Функции руководителя» в 1938 г. [1] и «Организация и менеджмент» [7] и развитая в трудах его последователей, прежде всего Т. Парсонса и Д. Истона.

Как известно, теория — взаимосвязь двух или более переменных, объясняющих какое-то явление. В теории кооперативной организации Ч. Барнарда:

— явление — успешность или неуспешность организации;

— переменные — внутренний и внешний балансы, формальная и неформальная организации, коммуникация и власть руководителя.

Теория Ч. Барнарда значительно повлияла на теорию и практику менеджмента, в том числе заложила основы «управленческого государства» в США [14]. Она актуальна и сегодня, но ее переменные приобрели иные смыслы, так что для корректного понимания этой теории необходимо интерпретировать ее в современных понятиях.

Цель статьи — анализ и интерпретация с современных позиций этих переменных и их взаи-

мосвязи, а также развивающих теорию Ч. Барнарда идеи Т. Парсонса и Д. Истона.

Морально обязательная коллективная цель: сущность и роль в организации

Почему возникают организации? Человек:

— обладает многими потребностями — материальными, в безопасности, в уважении — самоуважении, самореализации и др. (см. пирамиду потребностей А. Маслоу);

— и не имеет возможностей удовлетворить их (по крайней мере многие и в достаточной степени) самостоятельно,

— поэтому кооперируется с другими людьми — создает организацию (семью, страну, рабочий коллектив, группу по интересам и пр.) или вступает в существующую². Так создаются и подпитываются людьми организации.

Таким образом, всякая **организация — кооперативная система**, смысл которой для входящих в нее людей — удовлетворение своих потребностей. Одна из таких важнейших потребностей — морально обязательная коллективная цель.

Как известно, цель — идеальный образ требуемого результата. Кем требуемого? Начальством? Нет: важного для организации и для каждого сотрудника. Настоящая цель организации — та, в которую верят и которую стремятся достичь люди³. В современном менеджменте таких цели две:

² Поэтому человек — существо социальное.

³ Такая цель запускает и направляет процесс ее достижения (телеология).

¹ Chester Barnard (1886–1961). Экономист, выпускник Гарвардского университета. Прошел путь от инженера Bell Telephone Company до президента отделения этой компании. Один из основоположников школы человеческих отношений в менеджменте.

1. Миссия организации — смысл ее существования (кто мы, кому служим, что даем, что гарантируем, чем отличаемся от других). **Миссия любой системы — служить надсистеме**, то есть быть эффективной¹. Эффективность системы — степень удовлетворенности надсистемы (напр., рынка) работой системы (напр., продуктом-услугами предприятия).

Миссия должна быть моральной ценностью для сотрудников, давать им понимание, что они делают важное большое общее дело, а не «валяют дурака». Это основа самоуважения, мотивации к работе, вовлеченности, здоровой оргкультуры. Примеры миссий:

- парикмахерской: «Доставлять людям радость лучшими в мире прическами»;
- проектной организации: «Создавать лучшие в мире системы (мосты, программы, ...)»;
- SAS: «Лучшая авиакомпания для бизнесмена»;
- Дисней: «Мы делаем людей счастливыми».

2. Стратегическое видение организации (видение стратегической перспективы) — мотивирующая «картина будущего» организации, определяющая направление ее развития. Это соревновательная (конкурентная) цель: новая роль, престиж, статус фирмы — напр., стать лидером рынка; войти в топ-5 компаний отрасли, производить лучший в категории продукт, ... Стратегическое видение должно:

- быть амбициозным, конкретным, достижимым;
- поддерживаться стейкхолдерами;
- удовлетворять потребности людей в достижениях, в развитии, вдохновлять их [13].

Примеры видений:

- Форд: стать лидером в поставке продуктов и услуг автомобилистам;
- CNN: стать мировым лидером новостей.

В целом морально обязательная коллективная цель (миссия + видение) придает смысл работе, мотивирует, направляет усилия (интегрирует вклады (contributions) сотрудников² в достижение общих целей), сплачивает. Соответственно, **основной системообразующий фактор организации — морально обязательная коллективная цель**.

Если цели организации и её сотрудников значительно расходятся (несовместимость по Ч. Бар-

нарду), кооперация невозможна или неустойчива³. Поэтому организацию (семью, футбольную команду, фирму, подразделение, ...) можно определить, как два или более человека:

- имеющих общую цель;
- сотрудничающих в ее достижении.

Балансы кооперативной системы

Всякая устойчивая живая система (организм, организация) основана на балансах. Напр., по А. А. Богданову: «Всякая организованная система ... сохраняется, пока затраты и потери ее энергии уравниваются притоком энергии извне; расти и развиваться она может, если первые перевешиваются вторыми» [2].

Ч. Барнард определил два баланса, необходимых для успешности организаций: внешний и внутренний⁴.

Организация — живой организм, стремящийся выжить в конкурентной среде. Для этого ей (как всякому организму) необходим приток ресурсов из внешней среды (денег, рабочей силы, технологий, оборудования и пр.). Среда отдает их не просто так, а в обмен на стимулы от организации. По Т. Парсонсу, этот баланс между ресурсами и стимулами обеспечивает подсистема адаптации, которая:

- ориентирует организацию во внешней среде;
- управляет сбытом продукции и поступлением в организацию ресурсов (в том числе прибыли) из внешней среды.

При нарушении внешнего баланса (рис. 1) (баланса входа — выхода) организация теряет жизнеспособность.

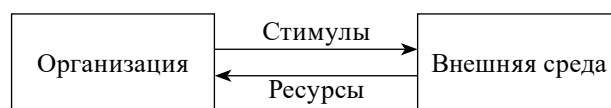


Рис. 1. Внешний баланс
Fig. 1. External balance

Источник: составлено автором самостоятельно.

В современном менеджменте «внешний баланс» Ч. Барнарда трактуется аналогичным по смыслу понятием «внешняя стратегическая согласованность» («external strategic consistency») — насколько конкурентоспособно

¹ Петр I отмечал: иам, где в основе нет идеи служения — там процветает мерзость.

² Время, объем и качество работы, инициатива и пр.

³ Отсюда важность формулирования политической элитой страны общенациональных амбициозных мотивирующих (и вместе с тем достижимых) целей, а также вера самой элиты в эти цели и верность им — иначе это не работает.

⁴ Inducement-contribution.

ценностное предложение фирмы, настолько она удовлетворяет потребности клиентов.

Внутренний баланс (механизм кооперации) представлен на рис. 2 и 3. Энергия организации создается вкладами ее сотрудников в достижение общих целей, а ее выживание и благополучие зависят от величины и непрерывности вкладов. Люди вкладываются в общее дело в обмен на побуждения (inducement) от организации (рис. 2). По Ч. Барнард существует два вида побуждений:

1) стимулы (incentives) — удовлетворение потребностей¹, в том числе в достижении общей цели, деньгах, уважении, общении, самореализации и пр.²;

2) убеждение (persuasion) — изменение мотивации посредством:

- привития людям мотивов — воспитания в них патриотических, профессиональных, религиозных и иных ценностей, чтобы направлять их поведение. По Ч. Барнард воспитание сотрудников и, прежде всего, веры в общую цель — важнейшая функция руководителя, ибо цели ставятся сверху, а готовность их исполнять приходит снизу. Организация действенна только тогда, когда подчиненные принимают организационные цели и мотивированы к их достижению;
- пропаганды (propaganda) важности миссии организации, ее продукта-услуги;
- принуждения (coercion) сотрудничать посредством угроз (увольнения, штрафы и пр.) и наказаний.

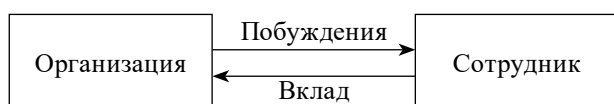


Рис. 2. Внутренний баланс

Fig. 2. Internal balance

Источник: составлено автором самостоятельно.

По Ч. Барнард убеждение — более действенное средство побуждения, чем стимулы.

Человек заинтересован в обмене своего вклада на побуждения от организации, пока побуждения³ превышают вклад, то есть выгоды от кооперации превышают издержки на нее (**баланс побуждений и вкладов** на рис. 3).

В современном менеджменте понятие «внутренний баланс» заменено понятием мотивации (отвечает на вопросы: Зачем? Какой смысл? Стоит ли?). Согласно теории потребностей А. Маслоу людей мотивируют (дают им энергию)

¹ Материальных и нематериальных.

² См. пирамиду потребностей А. Маслоу.

³ Inducement.

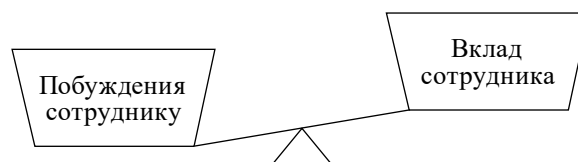


Рис. 3. Внутренний баланс по Ч. Барнард

Fig. 3. Internal balance according to C. Barnard

Источник: составлено автором самостоятельно

неудовлетворенные потребности. **Двигатель жизни — недостаток (дефицит)**; без него нет потребностей, энергии, движения, развития, жизни [4]. Нет нужды — вы будете лежать на диване, даже моргать не будете.

Согласно теории мотивации Ф. Герцберга, отношение к работе определяют два вида факторов:

1) мотивирующие — внутренние (intrinsic). Мотивирует сама работа — самореализацией (эффективностью), творчеством, познанием, приносимой обществу пользой, развитием. Это верхние три уровня пирамиды А. Маслоу (из семи);

2) гигиенические — внешние (extrinsic), от контекста работы (финансовые, карьерные стимулы, соцпакет, отгулы, наказания) — это четыре нижних уровня пирамиды А. Маслоу.

Когда мотивирующих нет — работа не приносит удовлетворения, человек не на своем месте. Но без гигиенических тоже нельзя. Если они воспринимались:

- неадекватными или несправедливыми — будут недовольство, жалобы. Если не решить эти проблемы, мотивировать людей к работе будет сложно, если не невозможно;
- адекватными, то не замечаются.

Поэтому, например, стимулировать повышением зарплаты (гигиенический фактор) нерационально: сначала оно воспринимается как мотиватор, затем как норма, затем человеку начинает казаться, что его опять недооценивают — этот цикл проходит достаточно быстро. Повышать зарплату до бесконечности невозможно, поэтому включившийся в эту игру проиграет⁴. А какой должна быть зарплата? Согласно основным обязанностям администрации в отношении персонала Ф. Тейлора — выше, чем в среднем по профессии.

Таким образом, концепция внутреннего баланса Ч. Барнарда в целом верна, но в современном менеджменте побуждения от организации разделены на внешние и внутренние факторы, которые действуют по-разному.

⁴ Также опасно, например, мотивировать ребенка к учебе деньгами или подарками.

Успешность кооперации определяется двумя показателями:

1) **эффективностью** — достижением целей кооперации (общих (всей организации) и частных (подразделений и людей));

2) **действительностью** — удовлетворением потребностей сотрудников (балансом побуждений и вкладов). Критерий действительности организации — желание людей быть ее частью (участвовать в кооперации), делать максимальные вклады в общее дело. Недействительная организация не имеет энергии (сил) и перспектив, поскольку ее сотрудники:

- делают (если делают) малые вклады в общее дело;

- теряют интерес к организации, к работе, нарушается их координация, они уходят.

Поэтому успешные организации стремятся:

- формулировать мотивирующие людей целевые ориентации (видение, миссию) и эффективно их реализовать;

- удовлетворять потребности людей (пирамида потребностей А. Маслоу) лучше, чем другие организации;

- воспитывать в людях корпоративный дух (фирменный патриотизм) и коллективизм.

В современном менеджменте существует понятие «внутреннее стратегическое соответствие» (internal strategic consistency) — степень согласованности внутренних ресурсов организации между собой. Эта согласованность начинается с согласования целей и интересов.

Цель каждой компоненты определяется структуризацией общей цели фирмы.

Согласование интересов достигается внедрением процессной культуры. Каждая компонента предприятия реализует бизнес-процесс (БП) преобразования своего рабочего входа, получаемого от поставщика (внешнего или внутреннего), в целевой выход для потребителя (внешнего или внутреннего). Выход одного БП является входом другого БП. Задача каждого БП (то есть компоненты организации) — наилучшим образом удовлетворить потребности своего потребителя: в этом смысл его существования, этим оценивается его работа. Это концепция служения делу (альтернатива — прислуживание начальнику).

В соответствии с согласованными целями и интересами все компоненты фирмы работают в одном направлении — к достижению цели фирмы. Это создает синергию (эффект совместного действия): сотрудники и подразделения усиливают возможности и результаты друг друга. Напри-

мер, отдел НИОКР уделяет особое внимание тем компонентам дизайна продукта, которые отдел маркетинга определил драйверами рынка.

В этом плане действенность (efficiency) Ч. Барнарда — одна из компонент внутреннего стратегического соответствия. Но в современном менеджменте она заменена концепциями мотивации и вовлеченности, а термин «efficiency» трактуется, как экономичность (синоним — продуктивность).

Роли формальных и неформальных организаций в кооперации

Согласно принципу дополнительности (много-модельности) Н. Бора, сложную систему невозможно описать одной моделью. Она описывается набором взаимодополняющих моделей, каждая из которых представляет систему в своем аспекте. Ч. Барнард показал недостаточность господствовавшей модели формальной организации и дополнил ее неформальной¹.

Деловые отношения формализовал М. Вебер в теории бюрократии. Базовая единица формальной организации — роль; организация — система ролей. Роли первичны, люди вторичны; их задача — исполнение ролей [3]. Они исполняют роли и стремятся к достижению общих целей в обмен на побуждения от организации (см. выше).

Формальная организация:

- это реализация концепции «машинной» организации классического менеджмента, основа которой — роли;

- целенаправленно создается путем оргпроектирования и продуманно объединяет роли и подразделения в систему для достижения общих целей посредством безличной (ролевой) координации.

Управляет формальной организацией штатный руководитель посредством администрирования (безличностного (формального) управления на основе штатных полномочий).

Внутри формальных организаций существуют неформальные (informal). Почему? Формальные не удовлетворяют всех социальных потребностей персонала и не охватывают все возможные отношения в коллективе. Эти «пустоты» автоматически заполняют неформальные² отношения людей.

¹ Сегодня организации описывают не только формальной и неформальной структурами, но и структурами бизнес-процессов, мотивации, выработки решений, коммуникации и др.

² «Природа не терпит пустоты».

Неформальная организация — спонтанно формирующиеся в процессе совместной работы группы людей¹ и их сетей (organizational grapevine), регулярно общающиеся на работе, в перерывах, после работы на разные темы. Они:

- основаны на самоорганизации на основе общих интересов и симпатий и спонтанно изменяются² [15];
- не имеют общих целей; это коммуникационные сети, узлы которых — люди и неформальные группы [6];
- управляются не должностными лицами (начальниками), а неформальными лидерами;
- в общении формируют общие мнения и оценки всего, что происходит внутри и вне организации, и общее поведение, в том числе в отношении фирмы и ее должностных лиц;
- осуществляют социальный контроль. При отклонении поведения своих членов и каких-то других сотрудников (в том числе начальников) от групповых норм неформальная организация может вводить свои (неформальные) санкции (осуждение, бойкот и пр.) [11].

Выделяют две категории неформальных групп:

- 1) группы по интересам (interest groups) — для обмена информацией, решения общих проблем;
- 2) группы дружбы (friendship groups) — для удовлетворения социальных потребностей (общение, принадлежность к группе, эмоциональная подпитка и пр. — см. по пирамиде потребностей А. Маслоу).

Реальные группы удовлетворяют обе потребности. В зависимости от близости к тому или иному полюсу их называют группами по интересам или группами дружбы (рис. 4).

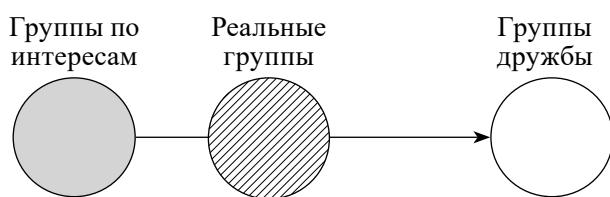


Рис. 4. Неформальные группы
Fig. 4. Informal groups

Источник: составлено автором самостоятельно

Неформальная организация может влиять на фирму:

- 1) позитивно, например:
 - сплочать людей, повышать их моральный дух;

¹ Иногда неформальные группы могут совпадать с формальными (подразделениями).

² Поэтому их структуры динамичнее, чем у формальных организаций.

- улучшать коммуникацию, способствовать взаимному обучению, совместному решению проблем и инновационности;

- давать обратную связь руководству на проводимую им политику и ее результаты;

2) негативно, например:

- формировать субкультуру, противоречащую продвигаемой руководством оргкультуре (дискредитировать общие ценности, убеждения, цели, нормы поведения);
- конкурировать с формальной организацией — саботировать ее инициативы и процессы, защищать людей от нее;
- при ослаблении формальной организации власть могут перехватить неформальные лидеры [12];
- распространять негативные слухи, сплетни и пр. Так, слухи о предстоящих увольнениях или неэтичном поведении руководства могут снизить мотивацию людей, подтолкнуть их к поиску другой работы. Когда появляются слухи и сплетни? При недостатке информации от руководства, отсутствии его оперативной реакции на слухи и сплетни.

Сила неформальной организации определяется количеством, авторитетностью, вовлеченностью входящих в нее людей, близостью их взглядов. Неформальная организация может быть мощнее формальной. Так, в 2005 г. Hewlett-Packard уволил своего CEO Карли Фиорину. Консенсус об ее увольнении сформировался в неформальных дискуссиях.

По Ч. Барнард главной роль играют формальные организации. Неформальные — важные средства коммуникации, мотивации, власти (общественного мнения и неформального лидерства). Руководителю важно контролировать, поддерживать и направлять неформальные организации в соответствии с целями формальных для:

- 1) укрепления формальной. Например, через лидеров неформальных групп можно контролировать волнующие коллектив вопросы, его мнения и реакции на идеи и планы руководства (реорганизации, изменение кадровой политики, соцпакетов и пр.);³

- 2) повышения инновационности и сплоченности коллектива;

- 3) распространения информации по горизонтали. Иногда к ней относятся доверительней, чем к информации по вертикали.

³ Для укрепления неформальных организаций, например, переводят в одно подразделение членов одной неформальной группы.

Власть, задачи и качества руководителя

Барнард (1938) подчеркивал роль руководителя как профессионала и руководителя. Его основная задача — организовать, мотивировать людей и наладить их кооперацию для достижения целей организации.

Смысл всякой деятельности (в том числе управления) — достижение целей. Руководитель направляет организацию к их достижению посредством своей власти. Власть (способность управлять поведением других) — «валюта» управления; она реализуется через указания (распоряжения, приказы, инструкции, политики). Чтобы они выполнялись, у подчиненных должно быть стремление их выполнить.

По Ч. Барнард существует два вида власти:

- официальная (формальная), которой руководитель наделен по должности;
- личностная (лидерская). Лидер внушает людям чувство повиновения своими личностными качествами; они исполняют волю лидера, поскольку он определяет правильные (важные для организации и людей) цели и успешно ведет их к достижению, они уважают его и доверяют ему, стремятся ему подражать.

Власть руководителя ограничена степенью, в которой люди согласны выполнять его указания. Эта степень по Ч. Барнард определяется двумя аспектами указания:

- 1) объективным — смыслом указания;
- 2) субъективным (личностным)¹ — как указание воспринимается людьми.

Когда люди:

- а) понимают смысл приказа (ясность приказа);
 - б) считают приказ
 - соответствующим целям организации;
 - не противоречащим их личным интересам;
 - в) обладают возможностями (умственными, физическими, материальными и пр.), достаточными для выполнения приказа, —
- они исполняют приказ — независимо от его сути.

Диапазон, в котором поддерживается исполнимость приказов, Ч. Барнард назвал «**зоной безразличия**»². Ее размер зависит от степени, в которой побуждения организации работнику превышают его трудности и жертвы для исполнения приказа. Подкрепление официальной власти властью лидерства значительно расширяет зону безразличия.

¹ Его Ч. Барнард связывает с неформальной организацией.

² Zone of indifference.

Руководителю важно учитывать, что:

- приказы могут неверно истолковываться, поэтому нужно контролировать правильность их понимания подчиненными;
- одни и те же по смыслу приказы могут вдохновлять, а могут вызывать протест, поэтому формулировать их следует в мотивирующей форме;
- пределы его власти ограничены, и не отдавать приказов, выходящих за пределы зоны безразличия.

Концепция власти руководителя Ч. Барнарда в целом верна и сегодня, но в современном менеджменте согласно М. Веберу выделяют три вида власти: рационально-правовую, традиционную и личностную.

Понятие Ч. Барнарда «зона безразличия» в целом верно, но сегодня заменено понятием легитимной (правомерной) власти по М. Веберу. Легитимность власти основана на вере в законность:

- существующих порядков;
- права властвующих приказывать.

По М. Веберу, люди позволяют руководить собой только легитимной власти. Управление неэффективное, против интересов подчиненных, против традиций приводит к потере руководителем легитимности, а соответственно, и власти.

И в целом в связи с распространением концепции системной организации приказы и указания в современном управлении непопулярны, поскольку люди и подразделения управляются не приказами и указаниями, а институциональными системами (говернансом — институциональными системами в действии) [5].

Задачи и качества руководителя

Для налаживания успешной кооперации руководитель должен:

- 1) определить:
 - верные организационные цели, соответствующие условиям внешней и внутренней среды, потребностям людей, превратить их в коллективные и личные и цели людей;
 - способы их достижения — цель без методов ее достижения бессмысленна.

Это спланирует, направляет поведение, мотивирует людей, способствует выработке скоординированных решений и формированию позитивной оргкультуры;

- 2) формировать в коллективе систему позитивных ценностей (этические нормы — мораль) — основу оргкультуры;

- 3) развивать коммуникации между людьми и подразделениями по вертикали и горизонтали

для информирования людей о целях и задачах организации, их побуждения, координации, контроля. Каналы связи должны быть максимально короткими, понятными и доступными, чтобы информация быстро и эффективно передавалась;

4) обеспечивать организацию качественными человеческими ресурсами, для чего создать систему побуждений для привлечения и удержания лучших людей, укрепления их приверженности общей цели и эффективной работе;

5) **организовать всеобъемлющее (всех и на всех уровнях) обучение персонала — это необходимое условие достаточного притока подготовленных руководителей на все уровни управления.**

Чтобы успешно выполнять эти задачи, руководителю нужны следующие качества:

1) вера в организацию, в людей, в достижения общих целей;

2) верность общим ценностям и нормам. **Вера и верность** — важнейшие качества руководителя, без которых он не может быть лидером и не сможет сформировать позитивную оргкультуру;

3) лидерство — умение определять верные цели, направлять, воодушевлять людей, добиваться достижения целей;

4) уравновешенность и гибкость.

Стандартного процесса или единого алгоритма успешного руководства нет: это зависит от личности руководителя, характеристик подчиненных, решаемых организацией задач, фазы жизненного цикла организации, других внутренних и внешних условий. Но отмеченные задачи и качества — необходимые компоненты «рецепта» успешного руководства.

Развитие теории Ч. Барнарда

Теория Ч. Барнарда получила развитие в трудах последователей, прежде всего Т. Парсонса и Д. Истона.

В структурном функционализме Т. Парсонса¹ (1902–1979) жизнеспособная социальная система (в том числе организация) должна иметь четыре функции (подсистемы) AGIL.

1. A — адаптации к внешней среде. Она:

- ориентирует организацию во внешней среде;
- управляет поступлением ресурсов из среды в организацию;

¹ Основоположник структурного функционализма. Основные работы — «Структура социального действия», написанная в 1937 г. [10]; «Социальная система», написанная в 1951 г. [9].

— управляет сбытом и получением выручки.

Ухудшение адаптации нарушает баланс «вход — выход» системы, снижает ее жизнеспособность.

2. G (goal) — целевая: постановки и достижения целей. Это политическая (властная) подсистема, обеспечивающая саморегуляцию системы. При выявлении отклонений от нормы (напр., во внешней среде) вырабатывает и реализует цели по устранению отклонений.

3. I — интеграции. Определяет функции (системные роли) компонент организации и координирует их работу (интегрирует). Три вида интеграции:

- идеологическая. Идеология — система политических убеждений (об отношениях власти — например, узаконивают существующую власть);
- социальных ролей;
- культурных норм.

Результат успешной интеграции — сплоченная слаженная система.

4. L — поддержания латентного образца² — социальная преемственность оргкультуры — ценностей, убеждений, норм поведения (в том числе обычаев), морально обязательных коллективных целей, воспринимаемых людьми как естественных (само собой разумеющихся). Правильный латентный образец неявно стабилизирует социальную систему.

Первая функция Т. Парсонса — это система баланса между средой и организацией Ч. Барнарда, и здесь Т. Парсонс не внес чего-то существенно нового относительно Ч. Барнарда.

Вторая функция Т. Парсонса также отражена в теории Ч. Барнарда, который отмечал необходимость общей цели организации и ее успешного достижения.

Третья функция Т. Парсонса также отражена в теории Ч. Барнарда, но только в аспекте стремления людей к кооперации (интеграции) и общих ценностей (у Т. Парсона общие ценности — идеология). Т. Парсонс дополнил эту функцию системными ролями и их интеграцией (позаимствовал в теории бюрократии М. Вебера), а также интеграцией культурных норм.

Четвертая функция Т. Парсонса — существенное дополнение к теории Ч. Барнарда.

Кроме того, Т. Парсонс объединил отмеченные функции в систему.

Д. Истон (1917–2014)³ детализировал процесс интеграции (у Ч. Барнарда это кооперация) ор-

² Воспроизводство системой самой себя. Коррелирует с понятием автопойезиса Варелы и Матураны.

³ Easton D. The Political System. 1953.

ганизации. По Д. Истону, организация интегрируется в три этапа, причем на каждом этапе — на чувственном и рациональном уровнях [8].

1. Конформность — системные компоненты (социальные группы, индивиды) оценивают нормативную базу системы и формируют свое отношение к ней. Успешный результат этапа — они:

- принимают нормативную основу организации (например, способы социального контроля и распределения власти в организации);
- соглашаются с системными требованиями к ним, как законными;
- ведут себя конформно (в соответствии с нормами).

2. Мобилизация:

- идентификация сотрудников с их системными ролями, признание верховенства целей организации над личными;
- связывание ролей в ролевую систему. Для связывания своей роли с другими ролями сотрудник проигрывает роли, с которыми вступает в контакты.

3. Консолидация — интернализация норм (культурных ценностей, ролевых требований, оргкультурных и институциональных системощерения — наказания). Люди на:

- чувственном уровне усваивают общие культурные ценности;
- рациональном уровне усваивают системуощерений/наказаний.

На взгляд автора, выявить в каждом сотруднике такие черты, как конформность, мобилизованность и консолидация в смысле Д. Истона, возможно и полезно, однако затруднительно разграничить отмеченные три этапа: все отмеченные в них характеристики формируются одновременно.

Заключение

Рано или поздно многие организации терпят стратегические неудачи и даже гибнут. Причины этого по Ч. Барнарду — нарушения внутреннего и (или) внешнего баланса.

Внешний баланс — между побуждениями организации внешней среде и потока ресурсов (денег, рабочей силы, технологий, оборудования и пр.) от среды обеспечивает жизнеспособность и адаптацию организации к изменяющимся условиям среды. Основа внешнего баланса — внутренний баланс (между побуждениями людям от организации и вкладами людей в ее работу). Он обеспечивает действенность организации — дает ей энергию. Для поддержания внутреннего

баланса организация и ее сотрудники должны удовлетворять потребности друг друга. Потребности динамичны, поэтому для поддержания баланса люди должны постоянно коммуницировать между собой и с организацией.

По Ч. Барнарду, внутренний баланс обеспечивает внутреннюю кооперацию. По аналогии естественно утверждать, что внешний баланс обеспечивает внешнюю кооперацию. То есть организация:

- кооперативная система на микроуровне;
- компонента кооперативной надсистемы на макроуровне, и для этой надсистемы в той или иной мере справедливы положения теории Ч. Барнарда, в том числе об общих целях и вкладах в их достижение (теория расширенной организации — *extended enterprise*).

«Валюта» управления — власть. Классический взгляд на власть:

- ее имеют начальники;
- их власть определяется должностными полномочиями;
- люди подчиняются приказам, поскольку их отдаст начальник.

По Ч. Барнарду, власть руководителю дается не сверху (как в классическом менеджменте), а снизу — подчиненными, если он ее заслужит. Он ставит задачи, а подчиненные выполняют или не выполняют их в зависимости от задачи, ее понимания и объема власти руководителя. Начальник имеет ту власть, которую дают ему подчиненные приятием/неприятием его приказов. Пределы его власти («зона безразличия») задают не только и не столько его должностные полномочия, сколько его авторитет и управленческое искусство. Поэтому:

- на равных должностях у разных руководителей — разная власть;
- в дополнение к двум балансам Ч. Барнарда можно выделить третий: между распоряжениями и их принятием подчиненными.

Ч. Барнард обнаружил недостаточность представления организации формальной моделью и добавил к ней неформальную. Формальная (главная) организация преднамеренно создается руководством для достижения конкретной цели; неформальная организация — спонтанный продукт формальной (взаимодействий людей в процессе работы).

Один из аспектов неформальной организации — лидерство. Менеджеру важно иметь лидерские качества (коммуникативные, креативность, целеустремленность, воображение,

понимание и пр.): они помогают объединить индивидуальные цели людей с целями организации, расширить зону безразличия, усилить формальную организацию энергией неформальной. При хорошем лидерстве неформальная организация усиливает власть руководства и решает многие другие проблемы формальной, а при плохом лидерстве подрывает власть руководства и создает другие проблемы организации.

Как отметил И. Ньютон о своих достижениях: «Если я видел дальше других, то потому, что стоял на плечах гигантов» (из письма И. Ньютона Роберту Гуку от 5.02.1676 г.). Аналогично и теория Ч. Барнарда возникла не на пустом месте — ее основания заложили работы предшественников.

Так, концепция организации как кооперативной системы восходит к идее Аристотеля об организации как организме.

Ч. Барнард использовал идею школы человеческих отношений о том, что людей мотивируют не только материальные, но и нематериальные интересы.

«Баланс побуждений и вкладов» Ч. Барнарда основан на принципе «Справедливая оплата труда» одного из основоположников классического менеджмента А. Файоля. Этот принцип справед-

лив и сегодня, но недостаточен: полную силу побуждений может обеспечить только система различных стимулов и убеждение, сформулированные в принципе Ч. Барнарда. Вместе с тем баланс «побуждения — вклады» — основа для развития теорий мотивации.

Теорию Ч. Барнарда иногда называют системной теорией организации. Почему? Он выделил два основополагающих фактора успешности организации — внешний и внутренний балансы (соответствия). Это в полной мере соответствует системному подходу, однако Ч. Барнард ограничил внутренний баланс только одним соответствием — побуждений и вкладов, что не соответствует системному подходу и недостаточно для успешности организации.

Таким образом, система факторов успешности организации Ч. Барнарда неполна, но послужила основой для системной теории организации, поскольку определила два ее основополагающих понятия:

- внешний баланс — современное внешнее стратегическое соответствие;
- внутренний баланс — как ясный намек на внешнее стратегическое соответствие и даже его частичное определение.

Список источников

1. Барнард Ч. Функции руководителя. Власть, стимулы и ценности в организации. М. : Социум, 2009. 333 с.
2. Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. М. : Ленанд, 2019. 680 с.
3. Вебер М. Хозяйство и общество. Очерки понимающей социологии. Господство. М., 2019. 544 с.
4. Конопатов С. Н. Парадигмы систем управления в свете «основного начала» Н. Макиавелли // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 3. С. 132–144.
5. Конопатов С. Н. Управление персоналом: факторы успеха // Управление персоналом. 2016. № 31. С. 19–39.
6. Мальцев Ю. Г. Психологические факторы делового успеха организации // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 10 (444). С. 187–191. doi: 10.47475/1994-2796-2020-11022.
7. Barnard Ch. I. Organization and Management. Harvard University Press, 1948. 260 p.
8. Easton D. The Political System. New York : Alfred A. Knopf, 1964. 387 p.
9. Парсонс Т. Социальная система. М. : Академический проект, 2018. 530 с.
10. Парсонс Т. О структуре социального действия. М. : Академический проект, 2002. 880 с.
11. Плетнев Д. А., Наумова К. А. Корпорация «К&Б» — кейс успеха необычной «газели» // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 11(433). С. 111–123. doi: 10.24411/1994-2796-2019-11112.
12. Руденко Д. С. Особенности организационной культуры в условиях развития цифровой экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. № 12(422). С. 153–156. doi: 10.24411/1994-2796-2018-11218.
13. Nikezić S., Dželetović M., Vučinić D. Chester Barnard: Organisational-Management Code for the 21st Century // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2016. № 221. P. 126–134.
14. Walsh A., Brady M. Chester Barnard revisited: Spontaneous orders and the firm // Journal of Institutional Economics. 2019. № 15 (6). P. 951–962.

15. Valentinov V., Roth S. Chester Barnard's systems-theoretic approach to organisation theory: a reconstruction // *European Journal of the History of Economic Thought*. 2021. № 28 (4).

References

1. Barnard Ch. Functions of the Executive. Power, incentives and values in the organization. Moscow, Sot-sium; 2009. 333 p. (In Russ.).
2. Bogdanov AA. Tectology: General organizational science. Moscow; 2019. 680 p. (In Russ.).
3. Weber M. Economy and society. Essays on understanding sociology. dominance. Moscow; 2019. 544 p. (In Russ.).
4. Konopatov SN. Paradigms of control systems in the light of N. Machiavelli's "basic beginning". *Menedzhment v Rossii i za rubezhom = Management in Russia and abroad*. 2011;(3):132-144. (In Russ.).
5. Konopatov SN. Personnel management: success factors. *Upravlenie personalom = Personnel management*. 2016;(31):19-39. (In Russ.).
6. Maltsev YuG. Psychological factors of the organization's business success. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2020;(10(444):187-191. (In Russ.).
7. Barnard ChI. Organization and Management. Harvard University Press; 1948. 260 p.
8. Easton D. The political system. New York, Alfred A. Knopf; 1964. 387 p.
9. Parsons T. Social system. Moscow; 2018. 530 p. (In Russ.).
10. Parsons T. On the structure of social action. Moscow, Academic Project; 2002. 880 p. (In Russ.).
11. Pletnev DA. Corporation "K&B" — a case of success of an unusual "gazelle". *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(11(433):111-123. (In Russ.).
12. Rudenko DS. Features of organizational culture in the context of the development of the digital economy *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2018;(12(422):153-156. (In Russ.).
13. Nikezić S, Dželetović M, Vučinić D. Chester Barnard: Organizational-Management Code for the 21st Century. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. 2016;(221):126-134.
14. Walsh A, Brady M. Chester Barnard revisited: Spontaneous orders and the firm. *Journal of Institutional Economics*. 2019;(15(6):951-962.
15. Valentinov V, Roth S. Chester Barnard's systems-theoretic approach to organization theory: a reconstruction. *European Journal of the History of Economic Thought*. 2021;(28):35-42.

Информация об авторе

С. Н. Конопатов — капитан I ранга запаса, кандидат военных наук, доцент кафедры ИБМ-4.

Information about the author

S. N. Konopatov — Captain of the 1st rank of the reserve, Candidate of Military Sciences, Associate Professor of the IBM-4 department.

Статья поступила в редакцию 17.04.2023; одобрена после рецензирования 19.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 17.04.2023; approved after reviewing 19.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 330

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-172-182

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА КОМПЕТЕНЦИЙ

Ксения Анатольевна Витер¹, Валерий Владимирович Масленников²

¹Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия, oksa_95@mail.ru, ORCID 0000-0002-1888-7469

²Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия, ORCID 0000-0002-8334-1075

Аннотация. Приводится методика организационно-экономического обоснования деятельности центра компетенций, заключающаяся в построении алгоритма деятельности центра, состоящего из таких этапов, как разработка эффективной организационной структуры, расчет численности штатных единиц исходя из сформированной организационной структуры, определение основных финансовых показателей, проработка сценариев развития центра компетенций посредством сравнения значения выручки со значением безубыточности. Данное сравнение позволит определить влияние изменения основных финансовых показателей деятельности центра компетенций на значение безубыточности и разработать мероприятия по увеличению эффективности его работы. Организационно-экономическое обоснование деятельности центра компетенций основывается на построении процессной модели управления центром, сущность которой заключается в определении основных этапов по организации цифровой трансформации заказчика и обучения сотрудников цифровым профессиональным компетенциям. Алгоритм работы центра компетенций основывается на следующих основных этапах: согласование стратегии развития проекта с заказчиками, подготовка технического задания по цифровой трансформации, организация создания экосистемы цифровой трансформации компании заказчика, подготовка технического задания по индивидуальной траектории обучения, разработка программы обучения цифровым компетенциям, обучение сотрудников заказчика цифровым компетенциям, консалтинг программы цифровой трансформации, адаптация сотрудников заказчика к изменениям, мониторинг результативности процессов цифровой трансформации. В статье представлена авторская методика расчета основных финансовых показателей деятельности центра компетенций — выручки, прибыли, безубыточности. Кроме того, приводится методика расчета доходной части центра компетенций от реализации исследовательских, консалтинговых и научных направлений деятельности.

Ключевые слова: центр компетенций, финансовые показатели, безубыточность, прибыль, выручка

Для цитирования: Витер К. А., Масленников В. В. Методика организационно-экономического обоснования деятельности центра компетенций // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 172–182. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-172-182.

Original article

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC JUSTIFICATION OF COMPETENCE CENTER ACTIVITIES

Ksenia A. Viter¹, Valery V. Maslennikov²

¹Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, oksa_95@mail.ru, ORCID 0000-0002-1888-7469

²Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, ORCID 0000-0002-8334-1075

Abstract. The article provides a methodology for the organizational and economic justification of the competence center, which consists in constructing an algorithm for the center's activities, consisting of such stages as the development of an effective organizational structure, the calculation of the number of staff units based on the formed organizational structure, the determination of the main financial indicators, the study scenarios for the development of the center of competence by comparing the value of revenue with the value of break-even. This comparison will

make it possible to determine the impact of changes in the main financial indicators of the competence center on the break-even value and develop measures to increase the efficiency of its work. The organizational and economic justification for the activity of the center of competence is based on the construction of a process model for managing the center, the essence of which is to determine the main stages for organizing the digital transformation of the customer and training employees in digital professional competencies. The algorithm of the competence center is based on the following main stages: coordination of the project development strategy with customers, preparation of terms of reference for digital transformation, organization of the creation of an ecosystem for digital transformation of the customer's company, preparation of terms of reference for an individual learning path, development of a program training in digital competencies, training customer employees in digital competencies, consulting on digital transformation programs, adapting customer employees to changes, monitoring the effectiveness of digital transformation processes. The article provides a methodology for calculating the main financial indicators of the competence center — revenue, profit, break-even. In addition, a methodology for calculating the revenue part of the competence center from the implementation of research, consulting and scientific activities is given.

Keywords: competence center, financial performance, break-even, profit, revenue

For citation: Viter KA, Maslennikov VV. Organizational and economic justification competence center activities. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):172-182. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-172-182.

Введение

Необходимость формирования центров компетенций в различных сферах экономики обусловлена наличием существенных проблем: усложнение логистических цепочек поставок продукции, закрытие множества крупнейших иностранных предприятий, восстановление полных жизненных циклов высокотехнологичной продукции, ориентация на воспроизводство собственных ресурсов.

Важность роли центров компетенций подтверждается во многих работах российских исследователей. Например, М. А. Аксенова в статье «Центр компетенций как образовательный ресурс подготовки высококвалифицированных специалистов» утверждает, что посредством центров компетенций для обучающихся в них специалистов представляется возможным осваивать профессиональные компетенции, согласованные с их работодателями и необходимые для инновационной деятельности организации заказчика. По мнению М. А. Аксеновой, центры компетенций нацелены на определенные виды наукоемких технологий и на оказание поддержки специалистам образовательных организаций и предприятий реального сектора экономики в реализации этих технологий, обеспечивая их эффективность и результативность [1].

Л. А. Амирова в статье «Центр развития компетенций в высшей школе — ресурсная площадка профессионализации личности» позиционирует центр компетенций в качестве основного ресурса самоорганизации и самореализации студента, а также площадки для выявления его личностного потенциала и самосовершенствования [3].

По мнению Г. Ю. Каллаур в статье «Развитие центров компетенций как условие цифро-

вой трансформации экономики», центры компетенций как структуры высокопрофессиональных услуг, нацеленные на поиск новых знаний и их активный трансфер, могут способствовать созданию условий для эффективной цифровой трансформации экономики. В процессе цифровой трансформации экономики центры компетенций принимают активное участие в реализации программы «Цифровая экономика РФ», формируя технологические заделы, цифровые компетенции, а также институциональную среду для развития исследований и разработок [7].

А. И. Боровков в статье «Центр компетенций национальной технологической инициативы» повествует, что центры компетенций играют роль инженерно-образовательных консорциумов, реализующих программы по преодолению технологических барьеров для обеспечения лидерства российских компаний на глобальных рынках. По мнению А. И. Боровкова, центры компетенций обеспечивают партнерство университетов, научных и коммерческих организаций. Задача центров компетенций заключается в передаче результатов фундаментальных исследований в инженерные приложения, в обеспечении технологического трансфера через кооперацию с индустриальными партнерами, а также в подготовке лидеров разработки новых технологий посредством реализации образовательных программ [4].

Анализируя труды исследователей, представляется возможным сделать вывод о том, что центр компетенций — это структурное образование, нацеленное на получение новых знаний, их передачу, а также предоставление высокопрофессиональных услуг в области консалтинга. Их формирование осуществляется в отраслях,

продуцирующих новые знания (атомная промышленность, телекоммуникационный сектор, научная сфера). Эффективность работы центра компетенций во многом зависит от выбора формата его деятельности, определяемого стратегией цифровой трансформации организаций — фактора конкурентоспособности экономики [1].

Таким образом, цель данного исследования заключается в разработке алгоритма работы центра компетенций, построении процессной модели его функционирования, а также в формировании авторской методики расчета основных финансовых показателей деятельности центра компетенций.

Организационное обоснование деятельности центра компетенций

Деятельность центра компетенций основывается прежде всего на создании ценности для компаний-заказчиков. Именно в процессе создания ценности результата работы центра компетенций обеспечивается формирование цифровых профессиональных компетенций, а также организуется цифровая трансформация компаний-заказчиков. Однако организовать процесс создания ценности центром компетенций возможно посредством использования процессного подхода.

Процессная модель организации деятельности центра компетенций приведена на рис. 1. Основой построения организационного механизма деятельности центра компетенций, обеспечивающего эффективность его функционирования, выступают работы, включающие следующие этапы [12]:

1. Согласование стратегии развития проекта с заказчиками.
2. Подготовка технического задания по цифровой трансформации.
3. Организация создания экосистемы цифровой трансформации компании заказчика.
4. Подготовка технического задания по индивидуальной траектории обучения.
5. Разработка программы обучения цифровым компетенциям.
6. Обучение сотрудников заказчика цифровым компетенциям. Консалтинг программы цифровой трансформации.
7. Адаптация сотрудников заказчика к изменениям.
8. Мониторинг результативности процессов цифровой трансформации.

Организационной формой деятельности центра компетенций является проектный офис ком-

петенций цифровой трансформации. Проектный офис опирается на процессы создания ценности для заказчиков по двум предметным направлениям деятельности [15]:

- разработка и реализация мероприятий по организации цифровой трансформации компании-заказчика;
- разработка цифровых компетенций и их формирование у сотрудников компаний на основе обучающих программ [2].

Разработанным проектным офисом конечным продуктом полного жизненного цикла является организация цифровой трансформации компании-заказчика и обучение сотрудников компании-заказчика цифровым компетенциям как один из этапов цифровой трансформации.

При этом для проектного офиса является нецелесообразным с точки зрения организации процесса создания ценности исключительно разработка мероприятий цифровой трансформации без обучения сотрудников цифровым компетенциям. Освоение сотрудниками цифровых компетенций является одним из главных составляющих их адаптации к новому формату работы компании [14].

Рассмотрим каждое из этих направлений деятельности центра компетенций более подробно.

Деятельность центра компетенций по разработке и реализации мероприятий по организации цифровой трансформации компании-заказчика проводится отдельным подразделением проектного офиса компетенций цифровой трансформации. Связано это с тем, что цифровая трансформация выступает для заказчиков самостоятельным продуктом центра компетенций в виде консалтинговой услуги [11].

Задачами деятельности центра компетенций в данном случае являются:

- согласование с компанией-заказчиком основных требований к программе цифровой трансформации;
- подготовка технического задания по цифровой трансформации;
- формирование мероприятий цифровой трансформации;
- консалтинг программы цифровой трансформации;
- оценка готовности команд специалистов к цифровой трансформации компании;
- организация программ цифровой трансформации;
- создание экосистемы цифровой трансформации компании заказчика;

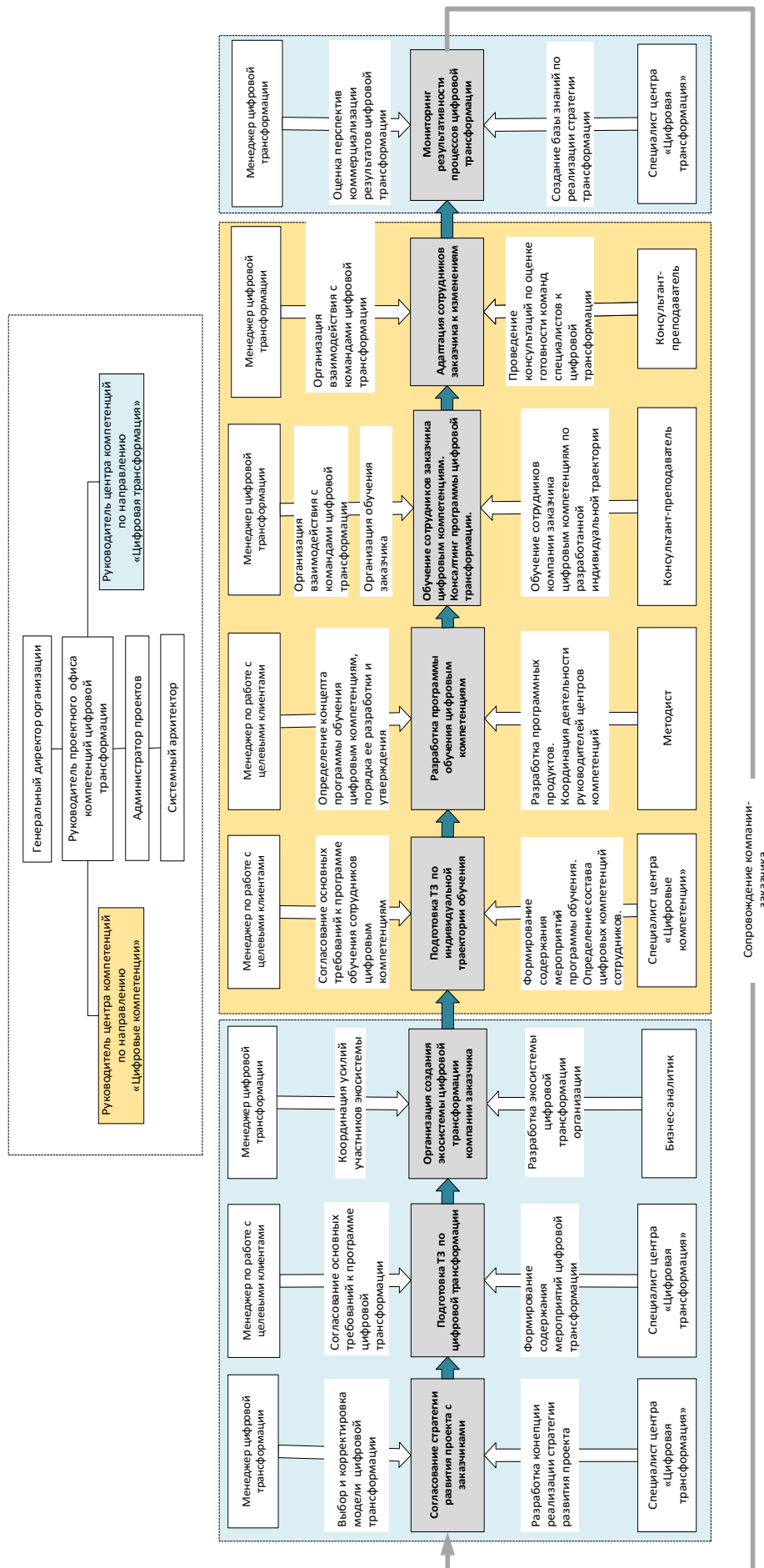


Рис. 1. Процессная модель организации деятельности центра компетенций
Fig. 1. Process model of the organization of the competence center activities
Источник: разработано авторами

— адаптация сотрудников заказчика к изменениям.

Решение данных задач обеспечивается сотрудниками центра компетенций по направлению «Цифровая трансформация» совместно с проектным офисом в следующем составе: менеджер по работе с целевыми клиентами, бизнес-аналитик, специалист цифровой трансформации, консультанты-преподаватели [9].

Специалист цифровой трансформации совместно с руководителем центра компетенций по направлению «Цифровая трансформация» координируют усилия сотрудников центров компетенций «Цифровые компетенции» и «Цифровая трансформация», а также совместно с бизнес-аналитиком разрабатывают экосистему цифровой трансформации компании заказчика. Разработка данной экосистемы осуществляется поэтапно:

- пересмотр бизнес-модели, отказ от неэффективных бизнес-процессов;
- автоматизация рабочего процесса, обучение команд и внедрение новой командной культуры взаимодействия сотрудников;
- сбор и анализ данных клиентского опыта для бизнес-процессов;
- создание цифровой экосистемы внутри организации для совершенствования ее взаимодействия с клиентами.

Менеджер по работе с целевыми клиентами совместно с консультантами-преподавателями обеспечивают адаптацию сотрудников компании-заказчика к изменениям, возникающим при реализации стратегии цифровой трансформации компании [6]. Адаптация заключается в обучении сотрудников цифровым компетенциям и контроле уровня их освоения обучающимися.

Второе направление деятельности проектного офиса также реализует отдельное подразделение, входящее в его состав. Приоритетными задачами данного подразделения являются следующие:

- согласование с компанией-заказчиком основных требований к программе обучения сотрудников цифровым компетенциям;
- подготовка технического задания по формированию индивидуальной траектории обучения;
- формирование содержания мероприятий программы обучения и состава цифровых компетенций сотрудников;
- определение концепта программы обучения цифровым компетенциям, порядка ее разработки и утверждения;
- разработка программы обучения цифровым компетенциям;

— обучение сотрудников заказчика цифровым компетенциям;

— оценка уровня освоения цифровых компетенций обучающимися.

Решение данных задач обеспечивается взаимодействием сотрудников центра компетенций совместно с проектным офисом в следующем составе: менеджер по работе с целевыми клиентами, менеджер-методист образовательных программ, администратор проектов, системный архитектор, специалист цифровой трансформации [7].

Менеджер по работе с целевыми клиентами совместно с руководителем центра компетенций по направлению «Цифровые компетенции» согласовывает с компанией-заказчиком основные требования к программе обучения сотрудников цифровым компетенциям и подготавливает техническое задание по разработке индивидуальной траектории обучения.

Особенностью деятельности центра компетенций является реализация мероприятий по обучению сотрудников цифровым компетенциям в тесной координации с результатами проектов по цифровой трансформации в компаниях-заказчиках обучения. Поэтому менеджер-методист образовательных программ формирует содержание программы обучения и определяет состав входящих в нее цифровых компетенций сотрудников, исходя из практического опыта реализации проектов цифровой трансформации.

Менеджер по работе с целевыми клиентами определяет концепт программы обучения цифровым компетенциям, порядок ее разработки и утверждения, а системный архитектор разрабатывает программный продукт.

Далее специалист цифровой трансформации совместно с консультантами-преподавателями проводят обучение сотрудников компании-заказчика и итоговое тестирование для оценки уровня освоения цифровых компетенций обучающимися.

Руководители центров компетенций по направлениям «Цифровые компетенции» и «Цифровая трансформация» совместно с руководителем проектного офиса компетенций цифровой трансформации проводят мониторинг результативности процессов цифровой трансформации. Данный мониторинг заключается в оценке перспектив коммерциализации результатов цифровой трансформации [4].

Таким образом, уникальный характер деятельности центра компетенций заключается в интеграции двух направлений — цифровой трансформации и цифровых компетенций. Это позволяет

разработать для сотрудников компаний-заказчиков индивидуальные траектории обучения, а для руководителям — оценить уровень готовности компаний к цифровой трансформации [3].

Экономическое обоснование деятельности центра компетенций

Экономическое обоснование деятельности центра компетенций заключается в разработке авторской методики расчета основных финансовых показателей его деятельности, таких как прибыль центра компетенций, минимальная прибыль, выручка, переменные и постоянные расходы, налог на прибыль. Сущность данной методики заключается в расчете безубыточности и ее сравнении с показателем выручки центра компетенций для определения факторов, оказывающих на изменение безубыточности наибольшее влияние, и дальнейшей разработки управленческих решений по оптимизации работы центра компетенций. Далее в статье приводится подробный алгоритм применения данной авторской методики.

На основании предложенной модели работы проектного офиса компетенций цифровой трансформации и его бизнес-процессов возможно создать исполняемую организационную структуру. Она характеризуется тем, что для каждого элемента организационной структуры (подразделение, сотрудник) определена роль в процессе создания ценности. Это позволяет задать функци-

онал элемента, рассчитать трудоемкость и численность сотрудников, а также измерить вклад каждого из них в достижение общего результата. Такой подход позволяет масштабировать организационную структуру проектного офиса на основе расчета трудоемкости каждого бизнес-процесса, определяющих количество штатных единиц сотрудников.

Наличие масштабируемого проектного офиса с исполняемой организационной структурой позволит центру компетенций адаптироваться под различные объемы заказов.

Первым этапом алгоритма масштабирования является определение состава исполняемой организационной структуры, который устанавливается на основе нормы управляемости и расчете трудоемкости процессов создания ценности.

Исходя из предложенной ранее процессной модели создания ценности проектного офиса центра компетенций (рис. 1) определены роли и функционал участников данной модели, что позволяет сформировать исполняемую организационную структуру (рис. 2) [10].

Проведем модельный расчет основных параметров центра компетенций.

Численность штатных сотрудников проектного офиса компетенций цифровой трансформации: — количество ставок руководящего персонала — 3 штатные единицы (руководитель проектного офиса компетенций цифровой трансформации и руководители центра компетенций

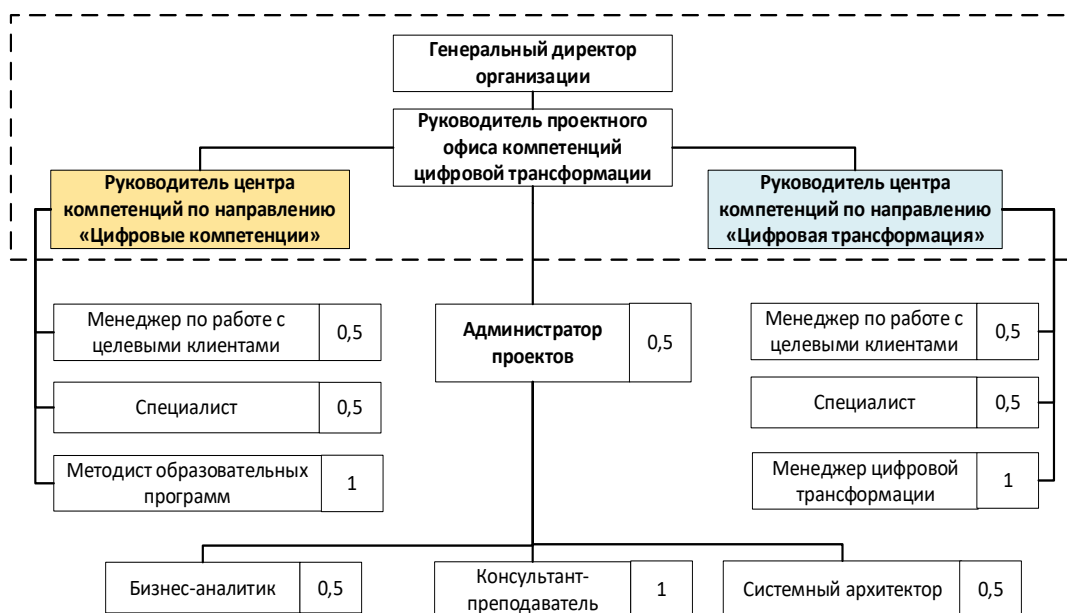


Рис. 2. Исполняемая организационная структура проектного офиса компетенций цифровой трансформации

Fig. 2. Executable organizational structure of the project office of digital transformation competencies

Источник: разработано авторами

по направлениям «Цифровая трансформация» и «Цифровые компетенции»;

- администратор проектов — 0,5 штатной единицы;

- численность сотрудников — 6 человек.

Доходная часть центра компетенций включает следующие направления его деятельности [8]:

- проведение аттестации специалистов по заказам организаций с целью определения соответствия компетенций и навыков специалистов установленным организацией;

- экспертиза проектов в образовательной и научной сферах с целью установления их соответствия цифровым компетенциям, стратегии цифровой трансформации;

- проведение повышения квалификации сотрудников по заказам организаций с целью обучения их цифровым компетенциям, работе в цифровой среде, обеспечению цифровой безопасности;

- проведение исследований совместно с университетами, исследовательскими центрами, Российской академией наук в области применения цифровых компетенций, организации цифровой трансформации.

Исходя из анализа цен на оказание аналогичных услуг, объем поступлений от реализации перечисленных направлений деятельности центра компетенций в год представлен в табл. 1. Таким образом, доходы центра компетенций за год составят 23 370 000 руб.

Для оказания центром компетенций данных услуг необходимо обеспечить его постоянное функционирование посредством набора персонала, соответствующего по количеству и выполняемым операциям произведенному ранее расчету трудоемкости и потребности штатных единиц сотрудников проектного офиса компетенций цифровой трансформации (совокупные затраты цент-

ра компетенций на оплату труда в год составят 18 992 872 руб.).

Помимо набора персонала необходима закупка программного обеспечения для создания программ обучения, а также организации дистанционного обучения. Немаловажной также является аренда компьютерного класса для обеспечения эффективности обучения и комфорта клиентов и закупка сертификатов для их дальнейшей выдачи слушателям программ, успешно завершившим обучение [5].

Исходя из вышеперечисленного затраты центра компетенций составят 885 750 руб. (табл. 2).

Расшифровка финансовых показателей центра компетенций за год приведена в табл. 3.

После расчета основных финансовых показателей деятельности центра компетенций представляется возможным определить безубыточность его деятельности, а также факторы, оказывающие на ее значение наиболее сильное влияние. Расчет безубыточности и определение влияющих на нее факторов позволят в дальнейшем принять определенные управленческие решения по оптимизации финансовых показателей центра компетенций.

Для расчета безубыточности необходимо определить постоянные и переменные расходы центра компетенций в зависимости от направлений его деятельности. В рамках деятельности центра компетенций по направлению «Цифровые компетенции» к постоянным расходам относятся заработная плата руководителя центра компетенций по направлению «Цифровые компетенции», менеджера по работе с целевыми клиентами по направлению «Цифровые компетенции» и специалиста по направлению «Цифровые компетенции».

К переменным расходам по данному направлению относятся заработная плата методиста образовательных программ, консультанта-препода-

Таблица 1
Table 1

Доходная часть центра компетенций за год
The revenue part of the competence center for the year

Наименование	Кол-во в год, ед.	Цена, руб.	Всего, руб.
1. Аттестация специалистов компании-заказчика	6	475 000	2 850 000
2. Экспертиза проектов компании-заказчика	3	2 500 000	7 500 000
3. Программы повышения квалификации сотрудников	6	570 000	3 420 000
4. Исследовательские проекты, проводимые совместно с НИИ, университетами, другими организациями	3	3 200 000	9 600 000
Итого доходы центра компетенций			23 370 000

Источник: разработано авторами.

Таблица 2

Table 2

Расчет годовых затрат на обеспечение функционирования центра компетенций
Calculation of annual costs for ensuring the functioning of the competence center

Направление затрат	Величина затрат в год, руб.
Закупка программного обеспечения для организации дистанционного обучения «eQueo»	500 000
Закупка сертификатов о прохождении обучения, 350 шт.	11 550
Бумага А4 для печати раздаточного материала печати договоров об обучении и т. п., 60 пачек	18 600
Канцтовары	10 000
Аренда компьютерного класса соответствии с продолжительностью обучения по программе (аудиторная нагрузка)	345 600
Итого	885 750

Источник: разработано авторами.

Таблица 3

Table 3

Финансовые показатели
центра компетенций за год
Financial indicators
of the competence center for the year

Финансовый показатель	Величина, руб.
Прибыль центра компетенций	4 377 128
Минимальная прибыль	2 337 000
Выручка	23 370 000
Налог на прибыль	875 426

Источник: разработано авторами.

вателя, расходы на закупку сертификатов о прохождении обучения и аренда компьютерного класса для проведения обучения. Данные расходы зависят от количества разработанных и реализованных программ по цифровым компетенциям.

В рамках деятельности центра компетенций по направлению «Цифровая трансформация» к постоянным расходам относятся заработная плата руководителя центра компетенций по направлению «Цифровая трансформация», менеджера цифровой трансформации, менеджера по работе с целевыми клиентами по направлению «Цифровая трансформация» и специалиста по направлению «Цифровая трансформация». К переменным расходам по данному направлению относятся заработная плата бизнес-аналитика, так как ее величина зависит от количества разработанных и реализованных мероприятий по цифровой трансформации заказчика.

При расчете безубыточности также необходимо учесть постоянные расходы проектного офиса центра компетенций (16 668 674 руб.).

Таким образом, после расчета постоянных и переменных расходов центра компетенций представляется возможным определить показатель безубыточности деятельности центра по формуле

$$\text{Безубы-} = \frac{\text{Постоянные расходы} + \text{Минимальная прибыль}}{\text{Выручка} - \text{Переменные расходы}} \cdot \text{Выручка} =$$

$$= \frac{16\,668\,674 + 2\,337\,000}{23\,370\,000 - 4\,359\,874} \cdot 23\,370\,000 = 23\,364\,527 \text{ руб.}$$

Исходя из величины выручки, постоянных и переменных расходов центра компетенций, безубыточность составит 23 364 527 руб. Это означает, что при объеме выручки 23 370 000 руб. обеспечивается возмещение постоянных расходов (16 668 674 руб.) и получение минимальной прибыли (2 337 000 руб.).

Управление развитием центра компетенций с использованием расчетов безубыточности основано на сравнении значения выручки со значением безубыточности.

Возможны два варианта соотношения: объем выручки больше или меньше выручки безубыточности. Сдерживает развитие центра компетенций именно второй вариант, который требует приведения объема выручки безубыточности к плановому значению. Для этого необходимо использовать четыре фактора, влияющих на безубыточность: стоимость услуг, количество услуг, величина постоянных расходов и переменных расходов.

По результатам проведенных расчетов в таблице наиболее значительное влияние на изменение безубыточности оказывает изменение

Таблица 4

Table 4

Влияние увеличения постоянных расходов проектного офиса на его порог рентабельности
The impact of increasing the fixed costs of the project office on its profitability threshold

Направление деятельности центра компетенций	Выручка, руб.	Переменные расходы, руб.	Постоянные расходы, руб.
Направление «Цифровые компетенции»	6 270 000	3 188 074	4 296 600
Направление «Цифровая трансформация»	17 100 000	1 171 800	5 812 128
Проектный офис	23 370 000	4 359 874	6 559 946
Увеличение постоянных расходов проектного офиса на 1 п. п.			6 625 544,99
Итого	23 370 000	4 359 874	16 668 674
Минимальная прибыль	2 337 000 руб.		
Безубыточность	23 445 171,132 руб.		
Изменение безубыточности	0,35 %		

Источник: разработано авторами.

постоянных расходов проектного офиса центра компетенций, так как при увеличении постоянных расходов на 1 процентный пункт безубыточность увеличивается на 0,35 % (табл. 4).

Следовательно, необходимо уменьшать постоянные расходы проектного офиса посредством аренды более дешевых компьютерных классов для проведения обучения или переводить обучение в дистанционный формат. Также для снижения постоянных расходов необходима закупка более дешевого программного обеспечения. Данные управленческие решения приведут к оптимизации финансовых показателей деятельности центра, не потребуют дополнительных инвестиций, однако снизят качество предоставляемых услуг в части обучения клиентов.

Заключение

Таким образом, в результате исследования сформирована процессная модель организации деятельности центра компетенций, состоящая из этапов реализации цифровой трансформации компании-заказчика и обучения его сотрудников новым цифровым компетенциям. В соответствии со сформированной процессной моделью создана исполняемая организационная структура, способная к масштабированию для адаптации центра компетенций к различным объемам заказов. В статье также представлена авторская методика расчета основных финансовых показателей дея-

тельности центра компетенций. Описаны ее основные этапы и обоснована ее необходимость, заключающаяся в определении показателя безубыточности и факторов, оказывающих на него наибольшее влияние для принятия в дальнейшем оптимальных управленческих решений. Данную методику представляется возможным применять для центров компетенций различных сфер деятельности, оказывающих образовательные услуги по повышению квалификации сотрудников, а также по разработке программ цифровой трансформации компаний-заказчиков.

Таким образом, сущность организационно-экономического обоснования деятельности центра компетенций заключается в разработке эффективной организационной структуры, расчете численности штатных единиц центра исходя из сформированной организационной структуры, а также в расчете основных финансовых показателей деятельности центра компетенций [13]. Однако помимо этого немаловажным в организационно-экономического обоснования является сопоставление значения выручки со значением безубыточности. Данное сравнение позволило определить влияние изменения основных финансовых показателей деятельности центра компетенций на значение безубыточности и разработать мероприятия по увеличению эффективности его работы.

Список источников

1. Аксенова М. А. Центр компетенций как образовательный ресурс подготовки высококвалифицированных специалистов // Профессиональное образование и рынок труда. 2017. № 4. С. 7–11.
2. Аксенова М. А. Центры компетенций как условие непрерывного профессионального образования

// Непрерывное профессиональное образование как фактор устойчивого развития инновационной экономики. Казань, 2017. С. 124–129.

3. Амирова Л. А. Центр развития компетенций в высшей школе — ресурсная площадка профессионализации личности // Высшее образование сегодня. 2018. № 4. С. 122–127.

4. Боровков А. И. Центр компетенций национальной технологической инициативы. «Новые производственные технологии» Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого // Инновации. 2019. № 11. С. 73–88.

5. Гаранин М. А. Модель управления университетом как центром развития компетенций // Креативная экономика. 2019. № 1. С. 183–194.

6. Драг Т. П., Сальжанова З. А. Повышение эффективности взаимодействия бизнес-сообщества и вузов через создание и функционирование центров компетенций // Перспективные направления взаимодействия науки и общества. Уфа, 2019. С. 131–137.

7. Каллаур Г. Ю. Развитие центров компетенций как условие цифровой трансформации экономики // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании. Москва, 2018. С. 293–231.

8. Кулапов М. Н., Масленников В. В., Шкляев А. Е. Образовательно-научный центр «Менеджмент» как управленческая инновация: опыт и проблемы // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2017. № 1. С. 93–104.

9. Мальцева А. А. Основы формирования центров компетенций как структур управления интеллектуальным капиталом на региональном уровне // Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика и управление. 2020. № 1. С. 52–59.

10. Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А. Организация цифрового управления персоналом // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2020. Т. 17, № 1 (109). С. 87–92.

11. Масленников В. В., Ляндау Ю. В., Калинина И. А. Формирование системы цифрового управления организацией // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2019. № 6 (108). С. 116–123.

12. Патахова З. Ш., Абдулаева Х. С., Мухидинов М. Г. Возможности проектного подхода в образовании // Проблемы и тенденции научных преобразований в условиях трансформации общества. Магнитогорск, 2021. С. 48–50.

13. Песчанникова А. Р., Оленева О. С. К вопросу об актуальности создания центров компетенций в университетах, реализующих подготовку кадров для легкой промышленности России // Богатство России. Москва, 2019. С. 181–183.

14. Сорокин А. Н. Компетенции научно-образовательного центра: определение, перечень и структура // Вестник Минского университета. 2021. № 1. С. 4.

15. Серебрякова Г. В. Модели управления развитием организации: монография. Чебоксары : Среда, 2022. 148 с.

References

1. Aksenova MA. Competence center as an educational resource for the training of highly qualified specialists. *Professional'noe obrazovanie i rynek truda = Vocational education and labor market*. 2017;(4):7-11. (In Russ.).

2. Aksenova MA. Competence centers as a condition for continuing professional education. *Nepreryvnoe professional'noe obrazovanie kak faktor ustojchivogo razvitiya innovacionnoj ekonomiki = Continuous professional education as a factor in the sustainable development of an innovative economy*. Kazan; 2017. Pp. 124–129. (In Russ.).

3. Amirova LA. The center for the development of competencies in higher education is a resource platform for the professionalization of the individual. *Vysshee obrazovanie segodnya = Higher education today*. 2018;(4):122-127. (In Russ.).

4. Borovkov AI. Competence Center of the National Technological Initiative. “New production technologies” of Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University. *Innovacii = Innovations*. 2019;(11):73-88. (In Russ.).

5. Garanin MA. Management model of the university as a center for the development of competencies. *Kreativnaya ekonomika = Creative Economy*. 2019;(1):183-194. (In Russ.).

6. Drakh TP, Salzhanova SA. Improving the efficiency of interaction between the business community and universities through the creation and functioning of centers of competence. In: Perspektivnye napravleniya vzaimodejstviya nauki i obshchestva = Perspective directions of interaction between science and society. Ufa; 2019. P. 131-137. (In Russ.).
7. Kallaur GYu. Development of competence centers as a condition for the digital transformation of the economy. In: Sovremennye problemy upravleniya proektami v investicionno-stroitel'noj sfere i prirodopol'zovanii = Modern problems of project management in the investment and construction sector and nature management. Moscow; 2018. Pp. 293-231. (In Russ.).
8. Kulapov MN, Maslennikov VV, Shklyayev AE. Educational and scientific center «Management» as a managerial innovation: experience and problems. *Vestnik Rossijskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova* = *Bulletin of the Russian Economic University. G. V. Plekhanov*. 2017;(1):93-104. (In Russ.).
9. Maltseva AA. Fundamentals of the formation of competence centers as structures for managing intellectual capital at the regional level. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo uni-versiteta. Ser. Ekonomika i upravlenie* = *Bulletin of the Tver State University. Ser. Economics and Management*. 2020;(1):52-59. (In Russ.).
10. Maslennikov VV, Lyandau YuV, Kalinina IA. Organization of digital personnel management. *Vestnik Rossijskogo ekonomicheskogo universiteta im. GV Plekhanova* = *Bulletin of the Russian Economic University. GV Plekhanov*. 2020;(109):87-92. (In Russ.).
11. Maslennikov VV, Lyandau Yu.V, Kalinina IA. Formation of a digital management system for an organization. *Vestnik Rossijskogo ekonomicheskogo universiteta im. GV Plekhanova* = *Bulletin of the Russian Economic University. GV Plekhanov*. 2019;(108):116-123. (In Russ.).
12. Patakhova ZSh, Abdulaeva XS, Mukhidinov MG. Possibilities of the project approach in education. In: Problemy i tendencii nauchnyh preobrazovanij v usloviyah transformacii obshchestva = Problems and trends of scientific transformations in the conditions of society transformation. Magnitogorsk; 2021. Pp. 48–50. (In Russ.).
13. Peschannikova AR, Oleneva OS. On the issue of the relevance of creating competence centers at universities that implement training for the Russian light industry. In: Bogatstvo Rossii = Bogatstvo Rossii. Moscow; 2019. Pp. 181-183. (In Russ.).
14. Sorokin AN. Competences of the scientific and educational center: definition, list and structure. *Vestnik Minskogo universiteta* = *Bulletin of the Minsk University*. 2021;(1):4. (In Russ.).
15. Serebryakova GV. Models of managing the development of an organization: monograph. Cheboksary; 2022. 148 p. (In Russ.).

Сведения об авторах

К. А. Витер — младший научный сотрудник.

В. В. Масленников — профессор.

Information about the authors

K. A. Viter — Junior Research Fellow.

V. V. Maslennikov — Professor.

Статья поступила в редакцию 25.01.2023; одобрена после рецензирования 22.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 25.01.2023; approved after reviewing 22.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 378.048.2

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-183-193

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО И ПОСЛЕВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОНЛАЙН-ФОРМАТА ОБУЧЕНИЯ НА ПРОГРАММАХ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ И ДОКТОРОВ ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ (МБА И ДБА)

Гела Владиславович Каралидзе

Образовательная программа «Доктор делового администрирования в здравоохранении», Алматы, Казахстан, gorgon_xyz@list.ru, ORCID 0000-0002-3307-8010

Аннотация. Приводятся основные результаты исследования по вопросам необходимости и специфики управления рисками при реализации послевузовского бизнес-образования в дистанционном формате. Автор рассматриваются факторы, повышающие неопределенность внешней среды организаций высшего и послевузовского образования, влияние этих факторов на процесс принятия управленческих решений и его эффективность. Кроме этого определяется применимость международных практик и подходов к управлению рисками в системе высшего и послевузовского образования. Устанавливаются общие и специфические группы рисков, возникающие именно при дистанционном формате образования; где это уместно, предлагаются инструменты мониторинга или снижения влияния неопределенности, способной вызвать данные риски. В работе приводится классификация рисков, которая достаточно полно, на взгляд автора, структурирует основные риски, связанные с вузовским образованием в целом, бизнес-образованием и дистанционным форматом в частности. В статье автор приводит свой практический опыт адаптации международного стандарта к программам послевузовского дистанционного бизнес-образования, в том числе при отсутствии формализованной системы управления рисками в организации высшего и послевузовского образования, в которой эти программы реализуются.

Ключевые слова: управление рисками, бизнес-образование, деловое администрирование, послевузовское образование, дистанционные технологии, дистанционный формат, управление рисками в образовании

Для цитирования: Каралидзе Г. В. Управление рисками в организации высшего и послевузовского образования при реализации онлайн-формата обучения на программах подготовки магистров и докторов делового администрирования (МБА и ДБА) // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 183–193. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-183-193.

Original article

RISK MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION OF HIGHER AND POSTGRADUATE EDUCATION IN THE IMPLEMENTATION OF THE ONLINE TRAINING FORMAT ON THE TRAINING PROGRAMS FOR MASTERS AND DOCTORS OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA AND DBA)

Gela V. Karalidze

Educational program “Doctor of business administration (DBA) in healthcare”, Almaty, Kazakhstan, gorgon_xyz@list.ru, ORCID 0000-0002-3307-8010

Abstract. In the presented article, the main results of the study on the necessity and specifics of risk management in the implementation of postgraduate business education in a distance format are presented for consideration. The author considers factors that increase the uncertainty of the external environment of organizations of higher and postgraduate education, the influence of these factors on the process of making managerial decisions and its effectiveness. In addition, the applicability of international practices and approaches to risk management in the system of

higher and postgraduate education is determined. General and specific risk groups are established that arise precisely in the distance education format, where appropriate, tools for monitoring or reducing the impact of uncertainty that can cause these risks are proposed. The paper provides a classification of risks, which, in the author's opinion, quite fully structures the main risks associated with higher education in general, business education and distance learning in particular. In the article, the author gives his practical experience of adapting the international standard to postgraduate distance business education programs, including in the absence of a formalized risk management system in the organization of higher and postgraduate education in which these programs are implemented.

Keywords: management of risks, business education, business administration, postgraduate education, remote technologies, remote format, risk management in education

For citation: Karalidze GV. Risk management in the organization of higher and postgraduate education in the implementation of the online training format on the training programs for masters and doctors of business administration (MBA and DBA). *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):183-193. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-183-193.

Введение

Происходящие в сжатые сроки изменения и потрясения, будь то пандемия Covid-19, непостоянная геополитическая обстановка в мире, подходящее к концу существование однополярной мировой политической системы, выход на арену новых сверхдержав и формирование в связи с этим новых финансовых зон влияния, тревожные новости, связанные со стремительным ростом заболевших обезьяньей оспой (ближайшей родственницей натуральной оспы, побежденной, по заявлению ВОЗ, в 1980 г.), угроза мирового продовольственного кризиса, санкционные войны и прочие факторы, несомненно, повышают неопределенность внешней среды объектов управленческой деятельности, что, в свою очередь, влияет на их внутреннюю среду.

Для системы образования в этом всё есть свои специфические риски: в частности, в связи со спецоперацией на Украине российские вузы и бизнес-школы лишены возможности получать международные аккредитации или пролонгировать действующие, возник риск исключения организаций системы образования и из международных рейтингов. В контексте заявленной темы автор не считает необходимым обсуждать эффективность и достоверность рейтингов и аккредитаций, но понимает, что они являются одним из факторов, влияющих на принятие решения потребителем при выборе организации.

Все описанные выше факторы, естественно, приводят к снижению вероятности принятия адекватных ситуации и своевременных решений и снижают их эффективность, или, иными словами, приводит к росту рисков принятия неверных решений, повышая значимость эффективной системы управления и ее интеграции во все процессы, протекающие в организации, что и подтверждает тезис о новом витке разви-

тия риск-менеджмента и повышенного интереса к нему.

В контексте данного исследования мы будем говорить о системе управления рисками в организациях, оказывающих образовательные услуги в дистанционном формате, но представленные в нем аналитические изыскания, тезисы и выводы могут быть адаптированы под любые объекты и использоваться с целью управления рисками любого субъекта управления.

Понятийный аппарат

Прежде чем перейти непосредственно к исследованию, считаем необходимым определиться с понятиями, для чего уместно использовать определения существующих международных подходов, которые представлены в таблице.

Из представленных определений понятия «риск» наиболее лаконичным и при этом наиболее полным является определение, предложенное международным стандартом ISO 31000:2018, так же, как и формулировка термина «неопределенность», представленная в ISO 9000:2015, в связи с чем именно этими определениями мы и будем пользоваться в данной статье.

Материалы и методы исследования

В процессе проведения исследования использовались общенаучные методы, методы наблюдения и сравнения, а также анализ нормативно-правовой базы Республики Казахстан и Российской Федерации.

Проведен анализ международных подходов и стандартов к процессу риск-менеджмента, по результатам которого приняты решения об использовании одного из них при практическом применении в построении процесса управления рисками при реализации программ бизнес-образования в дистанционном формате.

Определения понятий «риск» и «неопределенность» в международных практиках
Definitions of the concepts of «risk» and «uncertainty» in international practices

Стандарт*	Риск	Неопределенность
COSO ERM (2004 г.)**	События, влияние которых является отрицательным и которые мешают созданию или ведут к снижению стоимости ¹	Неопределенность, с одной стороны, таит в себе риск, а с другой — открывает возможности, поэтому она может привести как к снижению, так и к увеличению стоимости
COSO ERM (2017 г.)	Вероятность возникновения событий, которые могут оказать влияние на достижение стратегических и бизнес-целей ²	
Risk Management Standard (FERMA)	Комбинация вероятности события и его последствий ³	Нет упоминания понятия неопределенности
ISO 31000:2018	Риск — влияние неопределенности на цели ⁴	Состояние, даже частичное, недостаточности информации, связанное с пониманием события или знанием о нем, его последствий или вероятности***

* Здесь и далее с целью упрощения восприятия все подходы и практики будут объединены одним словом — «Стандарт».

** Утратил силу.

*** Примечание 2 к п. 3.7.9⁵.

¹ Концепция COSO «Управление рисками организации. Интегрированная модель» (COSO ERM). 2004.

² Концепция COSO «Управление рисками организации. Интеграция со стратегией и эффективностью деятельности» (COSO ERM). 2017.

³ Стандарты управления рисками (Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA)). URL: ferma.eu/wp-content/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf

⁴ Международный стандарт ISO 31000:2018 «Управление рисками — Руководство».

⁵ Международный стандарт ISO 9000:2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».

Проведен анализ нормативно-правовых основ реализации процесса управления коррупционными рисками, в качестве источников для которого были использованы Федеральный закон «О противодействии коррупции», Закон Республики Казахстан «О противодействии коррупции» и Типовые правила проведения внутреннего анализа коррупционных рисков.

Автором предложена классификация рисков для организации образования, а также представлена специфика этих разделов при дистанционном бизнес-образовании.

Приведен пример адаптации международного стандарта управления рисками к процессу управления программами образования, показан конкретный пример управления рисками в рамках заявленного подхода и с учетом предложенной классификации.

Автором также обобщен накопленный опыт собственных исследований и исследований коллег по проблеме управления рисками при реализации дистанционного формата бизнес-образования.

Основные подходы к управлению рисками в международной практике

В целом наиболее распространенными на современном этапе являются три подхода управления рисками:

Концепция COSO «Управление рисками организации. Интеграция со стратегией и эффективностью деятельности».

Данная концепция нацелена на развитие взаимосвязи между риском, стратегией и стоимостью компании. Она определяет риск с точки зрения роли при принятии стратегических решений, которые в свою очередь оказывают неоспоримое влияние на эффективность организации в целом.

Концепция состоит из трех книг. Первая часть основной книги — обзор существующих и развивающихся концепций риск-менеджмента, областей применения и управления рисками. Вторая часть приводит пять компонентов, которые должны учитывать различные точки зрения и операционные процессы и существуют для того, чтобы способствовать улучшению процесса принятия решений и стратегии в целом. Вторая книга содержит приложения, третья — краткое изложение.

Стандарты управления рисками. Разработчик — Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA).

Стандарты управления рисками — это результат совместной работы нескольких ведущих организаций, занимающихся вопросами риск-менеджмента в Великобритании — Института риск-менеджмента (IRM), Ассоциации риск-менеджмента и страхования (AIRMIC), а также Национального форума риск-менеджмента в общественном секторе.

Данный стандарт рассматривает не только негативные, но и позитивные последствия реализации риска, что концептуально отличает его от предыдущего стандарта и роднит с ISO 31000.

Процесс управления рисками в стандарте состоит из семи этапов, а риски в стандарте классифицируют по источникам возникновения (внешние или внутренние). Риски могут быть дифференцированы по следующим категориям — стратегические, финансовые, операционные опасности и другие¹.

Международный стандарт ISO 31000 «Управление рисками — Руководство». Разработчик — Международная организация по стандартизации (ISO).

Данный стандарт рассматривает процесс управления рисками как неотделимую часть системы управления организацией, являющуюся итеративной и служащей для выработки стратегии, достижения поставленных целей и принятия обоснованных решений.

Менеджмент риска является частью всех действий, связанных с организацией, и включает взаимодействие с заинтересованными сторонами².

Управление рисками здесь осуществляется с учетом внешнего и внутреннего контекста организации.

Критическим отличием автор статьи считает то, что в этом стандарте, в том числе в качестве принципа, введен учет факторов, связанных с поведением людей и культурой. Признание различий в этой области, несомненно, выдвигает данный стандарт далеко вперед по сравнению с остальными, поскольку сразу же отражает тот факт, что две абсолютно идентичные по сфере деятельности, оснащенности и доступу к ресурсам

организации всё же не будут являться двойниками именно благодаря культуре и стилю проведения. То есть стандарт признает, что корпоративная культура в любых организациях различна, а значит, те методы и инструменты, которые работают в одной организации, абсолютно не обязаны работать и в другой.

Этот подход и обеспечивает адаптивность стандарта к любой сфере деятельности, форме собственности и организационно-правовой форме организации, то есть представляет стандарт открытым, способным подстраиваться под организацию, а не требующим от организации перестраиваться под стандарт, то есть реализуется подход, когда риск-менеджмент служит организации, а не организация — риск-менеджменту.

К аналогичному выводу в своей статье «Применимость международных стандартов управления рисками в организациях сферы здравоохранения» пришел и М. В. Шмик, который говорит, что «Наиболее простым в адаптации и применении в сфере здравоохранения, на наш взгляд, оказался международный стандарт ISO 31000:2018, поскольку обладает наиболее гибкой и открытой структурой. Он по сути говорит о том, какие элементы должны быть в системе управления рисками, но не навязывает определенных инструментов. Что в свою очередь позволяет настраивать систему управления рисками под конкретную организацию, интегрировать в себя национальные требования к процессу (при их наличии) и в конечном итоге может привести к большей эффективности системы за счет ее гибкости» [5].

Также хотелось бы отметить, что Д. Д. Мухаметзянова и соавторы в статье «Стандартизация системы управления рисками инновационных предприятий» после анализа ряда международных и национальных подходов и стандартов делают вывод, «...что эффективность использования стандартов управления рисками зависит не столько от работы в конкретный момент времени или анализа прошлых событий, сколько в необходимости предвидеть критические события в будущем» [3], то есть явно дают понять, что управление рисками должно быть не реактивным (реакционным), а проактивным — предугадывающим будущие события.

Авторы утверждают, что в краткосрочном периоде для организаций важна проверка адекватности методик оценки риска и принятия решений, а также мониторинг и контроль их источников и своевременная актуализация. В долгосрочном периоде приобретают значение процессы, связан-

¹ Стандарты управления рисками (Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA)). URL: ferma.eu/wp-content/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf

² Международный стандарт ISO 31000:2018 «Управление рисками — Руководство».

ные со стратегическим управлением и, в идеале, переход к модели операционного риск-ориентированного управления. И это является общим трендом, в той или иной степени, для всех международных стандартов.

Нормативно-правовые акты по вопросам управления рисками

Отдельных кодексов и законов в Республике Казахстан, как и в Российской Федерации, посвященных управлению рисками, нет, но суть законодательства любой страны подразумевает управление рисками, поскольку определяет запрещенные виды деятельности. Помимо этого, для социально значимых сфер деятельности, таких как государственные услуги, здравоохранение, образование и т. д., первостепенную важность, считаем, играют риски, связанные с коррупцией.

Данному типу рисков уделено особое внимание даже на уровне законодательства: в Российской Федерации был принят Федеральный закон № 273-ФЗ от 25.12.2008 «О противодействии коррупции», который в основном посвящен противодействию коррупции в государственных органах, но в ст. 13.3 на организации возлагается обязанность принимать меры по предупреждению коррупции. Поскольку в статье не указано, какие именно организации, то считаем, что данная статья относится ко всем без исключения организациям.

В п. 1 ст. 13.33 определено, что организации обязаны разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции, а в п. 2 предлагаются возможные меры по предупреждению коррупции.

Также существуют некоторые документы по управлению коррупционными рисками в некоторых сферах общественно-производственной деятельности, но их применимость для сферы образования остается под вопросом.

В Республике Казахстан тоже существует закон «О противодействии коррупции», ст. 16 которого также предусматривает меры противодействия коррупции в сфере предпринимательства, в частности п. 1 говорит о том, что субъекты предпринимательства при осуществлении своей деятельности принимают меры по предупреждению коррупции, в том числе по минимизации причин и условий, способствующих совершению коррупционных правонарушений¹.

¹ Закон Республики Казахстан от 18.11.2015 № 410-V «О противодействии коррупции».

Помимо этого закона, в Республике Казахстан утверждены типовые правила проведения внутреннего анализа коррупционных рисков, которые определяют порядок проведения внутреннего анализа коррупционных рисков государственными органами, организациями и субъектами квазигосударственного сектора², которые автор считает уместным использовать и для частных организаций сферы образования, поскольку данный документ достаточно подробно определяет, что нужно анализировать, как и когда предоставлять отчетность.

Помимо нормативно-правовых актов государств, существует и международный стандарт ISO 37001:2016, также посвященный противодействию взяточничеству. Данный документ устанавливает требования и дает рекомендации по разработке, внедрению, поддержке, анализу и улучшению системы менеджмента противодействия коррупции. Эта система может применяться отдельно или может быть интегрирована в общую систему менеджмента³.

К сожалению, только наличие этих нормативных актов неспособно решить проблему, а процесс управления рисками не может ограничиваться только НПА и коррупцией, поэтому далее предлагаем рассмотреть типологию рисков в образовании.

Риски в системе дистанционного бизнес-образования

Автор посчитал уместным выстроить классификацию рисков дистанционного бизнес-образования по следующей структуре:

1. Общие риски, присущие системе образования вне зависимости от формата и направления подготовки.

2. Риски, характерные именно для дистанционного бизнес-образования.

Данный подход позволит обеспечить четкость распределения и применимость предлагаемого подхода не только для дистанционного бизнес-образования, но и адаптировать его под любой другой вид и форму подготовки специалистов.

На взгляд автора, уместно распределить риски по следующим группам:

² Типовые правила проведения внутреннего анализа коррупционных рисков, утвержденные приказом председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции от 19.10.2016 № 12.

³ Международный стандарт ISO 37001:2016 «Системы менеджмента противодействия взяточничеству — Требования и рекомендации по применению».

1. Риски оказания некачественных услуг — в данном разделе считаем необходимым отражать все риски, влияющие на учебный процесс, поскольку от качества образовательного процесса зависит деятельность организации, ее популярность и, разумеется, доходность.

2. Коррупционные риски — один из самых проблемных для системы образования разделов, куда относим не только непосредственно коррупцию среди ППС и администрации в явном виде, но и скрытую, например, подарки, поборы на какие-либо нужды и т. д.

3. Риски, связанные с аккредитациями и рейтингами — система образования на данный момент интегрирована в международную сеть, в которой огромное влияние на популярность и имидж имеет соответствие различным стандартам и требованиям аккредитационных и рейтинговых агентств, которые, конечно, говорят о качестве образования, но зачастую сосредоточиваются на процессах, а не на результатах образования.

4. Риски, связанные с нормативно-правовыми актами, — раздел очень важный, поскольку в НПА, регламентирующие образовательную деятельность, периодически вносятся изменения и дополнения.

5. Риски, связанные с компетенциями, — этот вид рисков также считаем очень актуальным и тесно переплетенным с рисками в области качества, поскольку часто на практике дисциплины ведут преподаватели, не имеющие практических компетенций в дисциплине.

6. Геополитические риски — пандемия Covid-19 сильно ускорила развитие тренда на нивелирование границ в образовательном процессе, но текущая геополитическая ситуация накладывает свой отпечаток на эти процессы, в частности, снижение академической мобильности, отчисление из зарубежных вузов обучающихся на почве их гражданства, проблемы с пересечением границ — всё это повышает неопределенность деятельности организаций образования и, как следствие, несет определенные риски, которыми необходимо управлять.

7. Финансово-экономические и эксплуатационные риски — в разделе отражаются риски, связанные с финансированием образовательной и научно-исследовательской деятельности и ее доходности, а также связанные с эксплуатацией зданий, сооружений и оборудования.

8. Прочие риски — раздел для отражения рисков, не попадающих ни в одну из перечисленных выше категорий.

Далее рассмотрим риски, специфические для дистанционного формата и бизнес-образования, а также комментарии к ним, представленные в соответствии с приведенной выше классификацией.

1. Риски оказания некачественных услуг. Вероятность реализации данных рисков при проведении занятий с использованием дистанционных технологий снижается, поскольку все занятия записываются. То есть дистанционный формат стимулирует преподавателей постоянно повышать качество занятий.

При этом качество сопровождения может, наоборот, снижаться, поскольку для учета учебных достижений и иных услуг возникает необходимость использования программ и систем, которые могут быть настроены, например, на классический процесс и не учитывать специфику бизнес-образования.

2. Коррупционные риски. Также снижается вероятность противоправных действий со стороны преподавателя, поскольку есть возможность проверить результаты. Помимо этого, дополнительную защиту представляет система проверки на плагиат (если это уместно). Но повышается вероятность реализации следующих рисков:

- вмешательство вышестоящих руководителей при выставлении любого вида оценок, намеки на минимальный балл конкретных обучающихся;
- использование служебного положения для получения оценок;
- звонки родственникам, друзей и т. д.

Несмотря на то, что в этих рисках может не быть финансовой составляющей, автор отнес их сюда, поскольку может быть реализован принцип «услуга за услугу» или получение иных нематериальных бонусов.

3. Риски, связанные с аккредитациями и рейтингами. Эта группа рисков не зависит ни от формата, ни от уровня подготовки и остается актуальной постоянно.

4. Риски, связанные с нормативно-правовыми актами. Здесь кроме общих изменений необходимо отслеживать и дополнительные вопросы, обусловленные как дистанционным форматом, так и спецификой бизнес-образования.

С более подробным анализом нормативно-правовой базы, регламентирующей дистанционный формат бизнес-образования, можно ознакомиться в статье Г. В. Каралидзе и соавторов «Current state and prospects of distance format of business education in the healthcare», из которой мы делаем выводы, что существует реальная потребность в совершенствовании нормативно-правовой базы

с целью обеспечения законности дистанционного формата обучения на программах послевузовской подготовки в период после пандемии, а также что для программ высшего образования дистанционный формат обучения в период после пандемии — вопрос спорный, но для программ послевузовского образования, кратко- и среднесрочных программ данный формат наиболее желателен, как для организаций, так и для обучающихся [6].

5. Риски, связанные с компетенциями в преподаваемых дисциплинах. Например, дисциплины по организации бизнеса, вопросам управления и т. д. ведут теоретики, не имеющие практического опыта управления.

Отдельно следует отразить компетенции в вопросах использования инструментов, необходимых для реализации образовательного процесса в дистанционном формате, — создание виртуальных досок в программах Padlet, Google Jamboard, Miro, Google Документы, которые предоставляют возможность для знакомства участников, добавления стикеров, картинок, других разнообразных элементов, рисование маркером, составление списков и развернутых формулировок; проведение тестирования в Pruffme, Kahoot, Quizizz, GoogleФормах; проведение интерактивных занятий в Quizlet, BranchTrack, OnlineTestPad, H5P [2], то есть преподаватели должны быть подготовлены к работе в дистанционном формате, иначе это скажется на качестве образовательного процесса и, в итоге, нанесет урон репутации организации образования.

6. Геополитические риски. Данные риски для бизнес-образования кажутся не столь актуальными, поскольку рассматривать бизнес в отрыве от нормативно-правового поля не представляется верным решением, а изучение подходов можно рассматривать и в виде стажировок.

Реализация рисков, отражаемых в данном разделе, как утверждает директор по корпоративному обучению Московской школы управления «Сколково» Д. Конанчук в своей статье «Учебный разворот», опубликованной в сетевом издании «Harvard Business Review Россия», приведет к тому, что «...скорее всего, в среднесрочной перспективе внешнее давление заставит российское образование переориентироваться на партнеров из СНГ, Ближнего Востока и Азии, с которыми за последние годы сложились хорошие отношения. Развитие новой академической географии — долгая и кропотливая работа по выстраиванию доверия на уровне команд и институтов. Возгла-

вят этот процесс ведущие российские университеты, бизнес-школы и корпоративные университеты, имеющие сильный бренд, значительный кадровый потенциал и опыт реализации образовательных программ мирового уровня»¹.

7. Финансово-экономические и эксплуатационные риски. В данном разделе усиливаются риски, связанные с курсом, если обучающиеся из-за рубежа, а также встают вопросы мониторинга оплаты за обучение и своевременного предоставления информации.

Эксплуатационные расходы снижаются, но при этом усиливаются риски, связанные с качеством Интернета.

А вот вопросы перебоев с электроэнергией как раз снижаются, поскольку при отсутствии электричества есть возможность зайти с телефона и продолжить занятие.

8. Прочие риски — тенденции по данному разделу объективно оценить не представляется возможным, поскольку данный раздел будет специфичен для каждой организации вне зависимости от вида подготовки и формы реализации.

После того, как мы рассмотрели классификацию рисков в сфере образования в целом и бизнес-образовании, реализуемом посредством дистанционных технологий, можно перейти к рассмотрению необходимых элементов управления рисками в данном направлении и их интеграции в полноценную систему.

Выстраивание процесса управления рисками в системе дистанционного бизнес-образования

За основу берем международный стандарт ISO 31000:2018, поскольку из рассмотренных выше стандартов именно его проще адаптировать к деятельности любой организации и соответственно к ее части.

Мы будем описывать систему управления рисками (далее — СУР), которую фактически применяем при реализации образовательных программ послевузовского бизнес-образования в дистанционном формате — DBA, MBA и EMBA в здравоохранении в Казахском национальном университете им. аль-Фараби. Здесь необходимо отметить, что СУР в университете не формализована, соответственно, нет определенных внутриуниверситетских требований к ее реализации.

¹ Конанчук Д. Учебный разворот // Harvard Business Review Россия. 2022. URL: <https://big-i.ru/innovatsii/trendy/uchebnyy-razvorot/>

Реализуемая на программах СУР состоит из шести этапов, последовательно связанных между собой и представляющих полноценный цикл.

1. Идентификация рисков. На данном этапе осуществляется поиск и распознавание, а также описание рисков (включая источники), которые могут оказать влияние на процесс реализации образовательных программ или стратегические цели их развития.

2. Анализ рисков. Здесь определяется природа рисков, связанные с ними неопределенности, последствия, вероятность реализации и события, способные перевести риски из потенциальных в реализовавшиеся; отдельное внимание уделяется средствам управления и мониторинга с учетом результативности.

3. На этапе оценивания рисков происходит обеспечение принятия решений. Тут сравниваются результаты анализа рисков с установленными критериями риска, с целью определения необходимости и содержания дополнительных действий или бездействия в отношении рисков.

4. Целью обработки рисков является выбор и реализация вариантов мер по управлению, которые должны быть эффективны (соотношение результата к затратам должно быть больше единицы).

Есть несколько вариантов мер, которые могут применяться как поодиночке, так и комплексно:

4.1. Избегание риска, когда принимается решение не начинать или прекратить процесс, связанный с риском.

4.2. Принятие риска или его эскалация — решение, принимаемое для максимизации выгод от реализации риска.

4.3. Устранение источника риска.

4.4. Изменение вероятности реализации риска.

4.5. Изменение последствий.

4.6. Разделение риска, например, аутсорсинг.

4.7. Принятие и сохранение уровня риска — данное решение принимается, например, когда риск находится вне зоны влияния: мы не можем внести изменения в НПА, остается только осуществлять мониторинг из обновлений.

Поскольку фактически управление рисками осуществляется одним лицом, то необходимость в формировании отдельных планов по управлению рисками, которые тоже должны формироваться на этом этапе, отсутствует.

5. Мониторинг и анализ, который выполняется для обеспечения и роста качества реализуемых процессов и их эффективности.

6. На заключительном этапе осуществляется регистрация результатов и отчетность, которая ведется с целью роста эффективности управления программами, обеспечения достоверной информацией для принятия управленческих решений и оказания поддержки при выполнении надзорными инстанциями их работы.

Далее хотелось бы привести пример управления конкретным риском с описанием основных действий на каждом из представленных этапов. В качестве примера взят потенциальный риск «Использование служебного положения обучающихся для получения оценок».

1. Идентификация.

Риск «Использование служебного положения обучающихся для получения оценок». Источник — обучающийся и его неосведомленность о принципах реализации программ обучения. Риск отнесен к группам 1 и 2 — «Риски оказания некачественных услуг» и «Коррупционные риски».

Программы послевузовского бизнес-образования разработаны для лиц, имеющих определенный стаж в профессиональной деятельности, в том числе и на руководящих должностях, некоторые обучающиеся занимают достаточно высокие должности в системе здравоохранения и могут попытаться использовать свое служебное положение с целью оказания давления на преподавателя или администрацию для получения оценки без посещения занятий / качественного выполнения заданий и т. д.

2. Анализ риска.

Риск носит потенциальный характер, не является системным и зависит от моральных качеств обучающихся.

Экспертным методом оценили вероятность и последствия по пятибалльной шкале, где вероятность получилась 2 балла (не чаще, чем раз в три года), дополнительное снижение вероятности происходит за счет репутации преподавателей, читающих на программах, и их принципиальной позиции, вплоть до придачи гласности по подобным действиям в случае их реализации.

Последствия оценили в пять баллов (серьезные репутационные последствия как для организации образования, так и для обучающегося), также учтен фактор огласки инцидента и отсутствия реальных инструментов противодействия разглашению.

События, способные вызвать переход риска из потенциального в реальный, — решение обучающегося действовать подобным образом.

3. Оценивание рисков.

По результатам анализа мы видим, что уровень риска (10 из 25) является приемлемым для программ, при этом мы понимаем, что оказание влияния на неопределенность (неосведомленность обучающегося) фактически не требует никаких дополнительных затрат — информирование о принципах программы в процессе консультирования до зачисления в состав обучающихся.

4. Обработка рисков.

Принято решение о необходимости снижения вероятности и устранения источника риска, в частности:

4.1. Озвучивание позиции по данному вопросу в период профориентации, на подготовительных и вступительном экзамену и профориентационных встречах, аудио- и видеофиксация встреч (с учетом требований действующего законодательства).

4.2. Подбор ППС, способных и не боящихся игнорировать подобные действия.

4.3. Своевременное реагирование на подобные попытки жестким образом, вплоть до отчисления.

4.4. Сохранение документированных свидетельств осуществления попыток оказания давления и предоставление их соответствующим подразделениям.

5. Мониторинг и анализ.

Осуществление видео- и аудиофиксации занятий, экзаменов и прочих активностей, мониторинг их проведения обеспечивают возможность выявления и сопоставления ответов и оценок, делая невозможным завышение оценок.

Обратная связь с обучающимися также может быть использована как инструмент выявления реализации данного риска.

Анализ проводится каждые полгода в процессе обучения и включает выборочное ознакомление с записями занятий и анализ удовлетворенности.

6. Регистрация результатов и отчетность.

Каждые полгода формируется отчет по результатам удовлетворенности, ежегодно формируется отчет о проделанной работе в рамках программ, где отражаются результаты мониторинга. Видео-записи занятий хранятся в течение всего периода обучения.

Аналогичным образом управляются все риски, вся информация из пунктов 1–5 заносится в реестр рисков, обновляемый по мере необходимости.

Выводы и заключение

По результатам проведенного исследования сделаны следующие выводы:

1. Наиболее применимым и удобным из рассмотренных международных подходов и стандартов управления рисками автор считает Международный стандарт ISO 31000:2018 «Управление рисками — Руководство», поскольку он не ограничивает свободу деятельности и не вынуждает организацию перестраиваться под требования стандарта, а наоборот, способствует развитию риск-менеджмента в организации благодаря тому, что учитывает специфику внешних и внутренних факторов и влияние культуры и менталитета на деятельность организации, в том числе связанную с управлением рисками, то есть стандарт подстраивается под организацию, а не наоборот.

2. Всю общность нормативно-правовой базы можно рассматривать как элемент управления рисками — требования и запреты прописаны в кодексах, законах и подзаконных актах, в них же приведены возможные последствия нарушений.

3. В рамках исследования определены и оформлены в соответствующую классификацию основные группы рисков для системы образования в целом, а также определены специфические нюансы и их влияние на управление рисками, связанные с дистанционным форматом образовательной деятельности и бизнес-образованием.

4. Данное исследование имеет практическую значимость и приводит конкретные способы адаптации требований международного стандарта ISO 31000:2018 к деятельности вузов, в том числе и для дистанционного бизнес-образования. По каждому этапу даны пояснения и комментарии, приведен реальный пример того, как осуществляется управление конкретным риском согласно заявленным этапам и как при этом учитывается предложенная классификация рисков.

Управление рисками реально снижает неопределенность внешней и внутренней среды, повышая управляемость процессами и организацией в целом, что, несомненно, положительно сказывается и на морально-психологическом климате в коллективе и на результатах деятельности.

Список источников

1. Бернштейн П. Л. Против богов: укрощение риска / пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2000. 400 с.
2. Залучёнова О. М. Онлайн-образование: проблемы и перспективы развития // Вестник Университета «Туран». 2020. № 3 (87). С. 276–280.

3. Мухаметзянова Д. Д., Сиразетдинов Р. М., Устинова Л. Н., Сиразетдинова Э. Р. Стандартизация системы управления рисками инновационных предприятий // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11, № 12. С. 2871–2886. doi: 10.18334/epp.11.12.113906.
4. Павлова О. С. Исторический обзор становления риск-менеджмента как науки // Известия СПбГЭУ. 2010. № 3. С. 128–131.
5. Шмик М. В. Применимость международных стандартов управления рисками в организациях сферы здравоохранения // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 10 (456). С. 185–190.
6. Karalidze G. V., Zaluchyonova O. M., Mamyrbekova S. A., Babkova A. S. Current state and prospects of distance format of business education in the healthcare // Вестник Челябинского государственного университета. 2022. № 6 (464). С. 206–213. doi:10.47475/1994-2796-2022-10621.
7. Turvey S. T., Cheke A. S. Dead as a dodo: The fortuitous rise to fame of an extinction icon // Historical Biology Taylor & Francis. 2008. Vol. 20 (2). С. 149–163. doi: 10.1080/08912960802376199.
8. Юрлова Н. С., Скачок И. В. Управление рисками // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 95–98.
9. Ан А. Риск-менеджмент в образовании // Вестник КазНУ. 2013. № 5 (99).
10. Манахова И. В. Риски информатизации образования // Информационная безопасность регионов. 2012. № 2. С. 47–51.
11. Матухно Е. В. Проблемы индивидуального риска в образовании // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 6–3 (13). С. 39.
12. Котляров И. Д., Брумштейн Ю. М. Студенческий плагиат: влияние на интеллектуальную и информационную безопасность региона // Информационная безопасность регионов. 2012. № 1 (10). С. 30–36.
13. Миралибеков Р. А. Управление рисками дополнительного образования // Вестник науки. 2022. № 6 (51). С. 64–68.
14. Ганин Д. В., Доможурова Н. В. Особенности механизма повышения эффективности и качества образовательных услуг // Вестник НГИЭИ. 2018. № 4 (5). С. 147–160.
15. Yarullin I. F., Prichinin A. E., Sharipova D. Y. Risk Management of an Education Project // Mathematics Education. 2016. № 11 (1). P. 45–56.

References

1. Bernstajn PL. Against the gods: The taming of risk. Moscow; 2000. 400 p. (In Russ.).
2. Zaluchyonova OM. Online education: problems and development prospects. *Vestnik Universiteta "Turan". Nauchnyy zhurnal KKSON MONRK = Bulletin of the University "Turan". Scientific journal KKSON MONRK*. 2020;(3):276-280. (In Russ.).
3. Mukhametzyanova DD, Sirazetdinov RM, Ustinova LN, Sirazetdinova ER. Standardization of the risk management system for innovative enterprises. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i parvo = Economics, Entrepreneurship and Law*. 2021;11(12):2871-2886. doi: 10.18334/epp.11.12.113906. (In Russ.).
4. Pavlova OS. Historical review of the formation of risk management as a science. *Izvestiya SPbGEU = Izvestia of St. Petersburg State University of Economics*. 2010;(3):128-131 (In Russ.).
5. Shmik MV. Applicability of international risk management standards in healthcare organizations. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2021;(10 (456)):185-190. (In Russ.).
6. Karalidze GV, Zaluchyonova OM, Mamyrbekova SA, Babkova AS. Current state and prospects of distance format of business education in the healthcare. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2022;(6(464)):206-213. doi: 10.47475/1994-2796-2022-10621.
7. Turvey ST; Cheke AS. Dead as a dodo: The fortuitous rise to fame of an extinction icon. *Historical Biology Taylor & Francis*. 2008;20(2):149-163. doi: 10.1080/08912960802376199.
8. Yurlova NS, Skachok IV. Risk management. *Vestnik NGIEI = NGIEI Bulletin*. 2014;(3):95-98. (In Russ.).
9. An A. Risk-management in the education. *Vestnik KazNU = KazNU Bulletin*. Economics series.2013;(5). (In Russ.).
10. Manakhova IV. Risks of informatization of education. *Informatsionnaya bezopasnost' regionov = Information security of regions*. 2012;(2):47-51. (In Russ.).
11. Matukhno EV. Problems of individual risk during the education. *International Research Journal*. 2013; (6-3):39. (In Russ.).

12. Kotljarov ID, Brumshtejn JuM. Student plagiarism: impact on the intellectual and information security of the region. *Informatsionnaya bezopasnost' regionov: nauchno-prakticheskiy zhurnal = Information security of regions: scientific and practical journal*. 2012;(1):30-36. (In Russ.).

13. Miralibekov RA. Risk management of additional education. *Vestnik nauki = Bulletin of Science*. 2022;(6):64-68. (In Russ.).

14. Ganin DV, Domozhurova NV. Features of the mechanism for improving the efficiency and quality of educational services. *Vestnik NGIEL*. 2018;(4):147-160. (In Russ.).

15. Yarullin IF, Prichinin AE, Sharipova DY. Risk Management of an Education Project. *Mathematics Education*. 2016;(11):45-56.

Информация об авторе

Г. В. Каралидзе — доктор делового администрирования (DBA), руководитель проекта «Образовательная программа “Доктор делового администрирования в здравоохранении”»; независимый член наблюдательного совета Национального центра экспертизы комитета санитарно-эпидемиологического контроля министерства здравоохранения Республики Казахстан, член Новой экономической ассоциации (Российская Федерация).

Information about the author

G. V. Karalidze — Doctor of Business Administration, Head of the Project Educational Program “Doctor of business administration (DBA) in healthcare”; Independent Member of the Supervisory Board of the National Center of Expertise of the Committee for Sanitary and Epidemiological Control of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan, Member of the New Economic Association (Russia).

Статья поступила в редакцию 27.03.2023; одобрена после рецензирования 18.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 27.03.2023; approved after reviewing 18.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 33; 338; 004

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-194-204

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Рэм Олегович Киселёв

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Россия, kiselev.mger@gmail.com

Аннотация. Объектом исследования в статье выступает процесс цифровой трансформации. Предмет исследования — инновационный потенциал в условиях цифровых трансформаций. Цель данного исследования — определение составляющих инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности в условиях цифровой трансформации. В результате исследования обосновано, что развитие инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации возможно путем применения стратегии развития инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации. Основные этапы стратегии развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности в условиях цифровой трансформации включают определение цели, необходимый выбор цифровых инструментов для достижения базовых принципов и, конечно, получение самого результата с учетом взаимодействия составляющих инновационного потенциала хозяйствующих субъектов. Выявлена важность определения целей осуществления цифровой трансформации для развития инновационного потенциала, достижению которых будут способствовать цифровые инструменты, которые приведут к формированию базовых принципов цифровой трансформации и обеспечат получение результата посредством реализации инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности, а также взаимодействия составляющих инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации с учетом инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности. Среди основных цифровых составляющих инновационного развития выделены: цифровизация общества, цифровизация бизнес-процессов и системы управления. Полученные результаты и выводы данного исследования могут быть использованы в управлении цифровой трансформацией экономической деятельности.

Ключевые слова: цифровая трансформация, инновационный потенциал, инновационная активность, цифровые инструменты, субъекты хозяйственной деятельности

Для цитирования: Киселёв Р. О. Инновационный потенциал субъектов хозяйственной деятельности в условиях цифровой трансформации // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 194–204. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-194-204.

Original article

INNOVATIVE POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION

Rem O. Kiselev

V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia, kiselev.mger@gmail.com

Abstract. The object of research in the article is the process of digital transformation. The subject of the research is the innovative potential in the context of digital transformations. The purpose of this study is to determine the components of the innovative potential of business entities in the context of digital transformation. As a result of the study, it was substantiated that the development of innovative potential in the context of digital transformation is possible by applying a strategy for developing innovative potential in the context of digital transformation. The main stages of the strategy for developing the innovative potential of economic entities in the context of digital transformation include defining the goal, the necessary choice of digital tools to achieve the basic principles, and, of course, obtaining the result itself, taking into account the interaction of the components of the innovative potential of economic entities. The importance of determining the goals of digital transformation for the development of

© Киселёв Р. О., 2023.

innovative potential, the achievement of which will be facilitated by digital tools that will lead to the formation of the basic principles of digital transformation and ensure the achievement of results through the implementation of the innovative potential of business entities, as well as the interaction of the components of innovative potential in the context of digital transformation with taking into account the innovative activity of business entities. Among the main digital components of innovative development, the following are highlighted: the digitalization of society, the digitalization of business processes and management systems. The results and conclusions of this study can be used in managing the digital transformation of economic activity.

Keywords: digital transformation, innovation potential, innovation activity, digital tools, business entities

For citation: Kiselev RO. Innovative potential of business entities in the conditions of digital transformation. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):194-204. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-194-204.

Введение

Исследованиями в области цифровой трансформации, инструментов, инфраструктуры занимались разные эксперты и ученые [1–28]. Авторы отмечают, что, учитывая общественное значение и происхождение цифровой трансформации, важно понимать, что она влияет на бизнес-организацию не только изнутри, за счет тех трансформационных изменений, которые проводит руководство, но и извне — со стороны общества, государства, цифровых трендов, которые предъявляют новые требования и стандарты к рабочему процессу, процессам общения, коммуникации, координации и т. д. Этот феномен и определяет особенность влияния цифровой трансформации на управленческие и инновационные процессы в бизнес-организации. Управление как процесс, включающий в себя все аспекты деятельности бизнес-организации, куда более уязвим к раздражителям внешнего и внутреннего характера, а значит, должен быть куда более гибким в своих действиях для удержания контроля над организацией и сохранения соответствия условиям конкурентной среды, в которой она находится.

Цифровые технологии давно и прочно вошли в повседневную жизнь каждого человека и затрагивают все сферы хозяйственной деятельности. Однако процессы цифровых трансформаций — это не только применение цифровых технологий в уже устоявшихся хозяйственных системах, это переосмысление существующих бизнес-моделей для наиболее полной реализации потенциала цифровых технологий.

В современном мире для получения конкурентных преимуществ и сохранения деятельности хозяйствующим субъектам всех отраслей хозяйства недостаточно просто добавлять цифровые технологии в устоявшиеся бизнес-процессы, модернизируя их, необходимо использование всей мощи цифровых технологий путем перестройки бизнес-модели на ее основе. Именно при таких условиях возможно развитие как отдельно-

го бизнеса, так и целых отраслей, регионов, единственный источник развития инновационного потенциала путем его активизации, генерирования и реализации.

По данным Международного инновационного рейтинга 2022 г., Российская Федерация находится на 47-м месте среди 132 стран, вернувшись на позицию 2020 г. после роста в 2021 г., при этом затраты на инновации за последние три года сократились, а результаты от инноваций превысили аналогичные показатели прошлых лет. Следует отметить, что показателями, способствующими инновационному развитию, выступают доля людей, получающих высшее образование, в том числе выпускников в области науки и техники, рейтинг высших учебных заведений, масштаб внутреннего рынка, занятость в наукоемких отраслях, отчисления за интеллектуальную собственность, стоимость оригинальных патентов, товарных знаков и полезных моделей. Сдерживают инновационное развитие Российской Федерации несовершенство правового регулирования, энергозависимость, экологические сертификаты, финансы для стартапов и масштабирования, кредиты микрофинансовых организаций, получатели венчурного капитала, компании, предлагающие формальное обучение, чистый приток прямых иностранных инвестиций, а также доля печатных и медиапроизводств. Как мы видим, для дальнейшего инновационного развития у Российской Федерации есть самое главное — возможности и предпосылки, однако ее реализацию сдерживает отсутствие ресурсов и инструментов¹.

Цель данного исследования — определение составляющих инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации.

Задачи:

— представить обзор литературы в области исследований цифровой трансформации;

¹ Global Innovation Index 2022. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_2000_2022/ru.pdf

— предложить основные положения стратегии развития инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации;

— построить структуру взаимодействия составляющих развития инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации, выделить группы внедрения цифровых инструментов.

Материалы и методы исследования

При написании работы были применены классические методы исследования, а именно, метод деконструкции, аксиоматический метод при анализе научной литературы, метод теоретического анализа и синтеза литературы.

Литературный обзор

М. Фицджеральд, Н. Крушвиц, Д. Боннет и М. Уэлч в своей работе определяют цифровую трансформацию как «использование новых цифровых технологий (социальных сетей, мобильных устройств, аналитики или встроенных устройств) для обеспечения развития бизнеса (улучшение качества обслуживания клиентов, оптимизации операций или создания новых бизнес-моделей)» [2]. То есть под цифровой трансформацией авторы понимают целенаправленное действие для улучшения отдельных секторов бизнеса посредством использования цифровых технологий. С. Бергхаус и А. Бэк подчеркивают роль цифровой трансформации в повышении эффективности и продуктивности корпоративной деятельности и отмечают, что цифровая трансформация охватывает как цифровизацию процессов с упором на повышение их эффективности, так и цифровые инновации с акцентом на улучшение существующих продуктов с помощью цифровых возможностей [3].

Тем временем Х. Демиркан, Дж. К. Шпорер и Дж. Дж. Велзер расширяют горизонты роли и масштабов «цифровой трансформации, описывая цифровую трансформацию как глубокое и ускоряющееся преобразование бизнес-деятельности, процессов, компетенций и моделей, а также использование в полной мере изменений и возможностей, связанных с цифровыми технологиями, и их влияние на общество стратегическим и приоритетным образом» [4].

И. Хаффке, Б. Дж. Калгос и А. Бенлиан сужают понимание цифровой трансформации отождествляя ее с цифровизацией каналов продаж и коммуникаций, которые обеспечивают новые способы взаимодействия с клиентами, а также цифровизацией предложений фирмы (продуктов

и услуг), которые заменяют или дополняют существующие физические предложения. Цифровая трансформация также включает инициирование тактических или стратегических направлений развития бизнеса за счет анализа данных и запуска цифровых бизнес-моделей, которые позволяют использовать новые способы получения ценности [5]. Более того, Дж. К. Нванкпа и Ю. Румани предполагают, что в рамках предприятия цифровая трансформация определяется как организационный переход к большим данным, аналитике, облачным, мобильным платформам и платформам социальных сетей [6]. В то время как организации постоянно трансформируются и развиваются в ответ на изменение бизнес-ландшафта, цифровая трансформация — это изменения, основанные на цифровых технологиях, которые приводят к уникальным изменениям в бизнес-операциях, бизнес-процессах и создании ценности. Г. Виал, проанализировав 23 различных определения цифровой трансформации, предлагает следующее определение цифровой трансформации: «Процесс, в котором цифровые технологии создают сбои, запускающие стратегические ответные меры со стороны организаций, которые стремятся изменить свои пути создания ценностей, одновременно управляя структурными изменениями и организационными барьерами, влияющими на положительные и отрицательные результаты этого процесса» [7].

Повсеместное внедрение цифровых технологий и внедрение цифровых инфраструктур коренным образом изменили характер продуктов и услуг в большинстве, если не во всех отраслях. Последние достижения в области цифровых технологий (например, искусственный интеллект, блокчейн, виртуальная и дополненная реальности, робототехника, Интернет вещей и 3D-печать) способствуют радикальным изменениям в экономике и организациях. Существенной движущей силой этих изменений являются цифровые инновации. Рассмотрим более подробно сущность данного определения.

С. Намбисан под цифровыми инновациями понимает создание (и последующие изменения) рыночных предложений, бизнес-процессов или моделей в результате использования цифровых технологий [8].

Цифровые инновации меняют способы разработки, производства и использования продуктов и услуг. Например, инновации с использованием цифровых технологий позволяют «делиться» входными данными или ресурсами, такими как

автомобили, инструменты и жилье. Такие инновации подрывают традиционные рынки, в том числе средства массовой информации и развлечения, аренду и продажу автомобилей, отели и гостиничный бизнес и даже рынки временного труда. По мере распространения цифровых инноваций увеличивается количество цифровых артефактов, которые сами по себе открывают больше возможностей для оцифровки и цифровизации. В основе этого распространения лежит тот факт, что цифровые продукты и услуги продолжают развиваться, приобретая новые функции за счет обновлений или создания новых связей с дополнительными продуктами и услугами [9]. Другими словами, они «не завершены по замыслу», то есть настроены на дальнейшие изменения и развитие [10].

Планируя цифровые инновации, зачастую забывают, что разработка новых цифровых продуктов и услуг сопряжена со значительными проблемами управления [8]. Например, сочетание аппаратного и программного обеспечения, составляющих цифровые технологии, порождает такие специфические черты, как «конвергенция» [11; 12] и «генеративность» [13; 14], которые выходят за рамки возможностей традиционных технологий [9]. В то время как конвергенция создает проблемы для понимания возникающих взаимозависимостей в ранее обособленных отраслях, генеративность приводит к проблемам контроля, поскольку инновации, обеспечиваемые цифровыми технологиями, практически не ограничены.

Цифровые технологии не только позволяют создавать новые продукты и услуги, но также открывают новые способы организации деятельности и потенциал для новых инноваций в бизнес-моделях [15], некоторые из которых могут нести разрушительный характер. Например, предлагая участникам новые способы связи через платформы, цифровые технологии способствовали появлению одноранговых торговых площадок (например, Airbnb) и позволили субъектам аренды B2B продвигаться на рынки B2C. Более того, из-за своих характеристик цифровые инновации несут в себе угрозы для действующих фирм, чьи реакции на такие угрозы могут формировать структуру отрасли.

К. Лютинен в своей работе рассматривает разницу между традиционными и цифровыми инновациями [16], утверждая, что разница более значительна, чем просто замена аналоговой информации цифровой в определенных контекстах и условиях, поскольку новые возможности, свя-

занные с цифровыми инновациями, позволяют создавать новые связи, которые рекомбинируют новые и старые компоненты принципиально разными способами. В частности, он объясняет, что цифровые инновации продвигаются по трем направлениям: операционному внедрению, виртуальному внедрению и контекстуальному внедрению, включая программное и аппаратное обеспечение, а также многоуровневые и модульные архитектуры, в рамках которых они работают [17]. А. Урбинетти, Л. Манелли, Ф. Фраттини и М. Богерс доказывают важность рассмотрения цифровых инноваций как процесса и, таким образом, уделения особого внимания его этапам, лежащим в его основе механизмам, препятствиям и факторам развития [18].

Важно отметить, что цифровизация инноваций и предпринимательства также имеет последствия на более широком региональном/национальном и общественном уровнях и может сигнализировать органам, принимающим решения, о дополнительных возможностях развития. Например, исследования показали, как цифровизация может привести к повышению производительности инноваций, повышению региональной предпринимательской активности и более широким экономическим и социальным выгодам [19].

О роли технологической трансформации в инновационном развитии бизнеса еще в XX в. в своих трудах отмечал П. Друкер [20]. В начале XXI в. особое внимание в исследованиях проблематики инновационного развития бизнеса уделялось изучению сущности, роли и влияния цифровой трансформации на деятельность организации. В частности, П. СENG [21], исследуя особенности функционирования и развития организаций, подчеркивал важность определения процессов технологической и цифровой трансформации в контексте инновационного развития организации.

А. Айета [22] отмечает, что в XXI столетии главным вызовом в сфере управления организацией является промышленная (технологическая) революция, трансформирующая традиционное представление об управлении самой организацией, ее персоналом и ресурсами.

Изменения в технологиях не только повышают качество информации о тех или иных процессах в организации, но и будут иметь большее воздействие на его эффективность. Поэтому использование современных информационно-коммуникационных технологий в условиях цифровой трансформации, а также адаптация организации к существованию и развитию в цифровой среде

являются одним из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности. Проблематика инновационного развития бизнес-организаций в условиях цифровой трансформации является предметом исследования преимущественно зарубежных ученых и специалистов, среди которых следует отметить Д. Баудена [18], М. Прэнски [24], Д. Тепскотта [25], Ш. Штромайера [26] и др. Широкомасштабное внедрение цифровых технологий в деятельность бизнес-организации в целом и управления ею в частности является необходимым требованием настоящего времени. В то же время, несмотря на высокую актуальность этого вопроса, в литературе и научной среде она раскрыта не в полной мере, а большинство исследований основываются на устаревших источниках.

Результаты и обсуждение

Под цифровой трансформацией следует понимать процесс использования цифровых технологий для создания новых или модификации существующих бизнес-процессов, культуры, потребительского опыта для эффективной деятельности в условиях переменных рыночных и бизнес-требований [26]. «Это культурное, организационное и операционное изменение организации, отрасли или экосистемы путем разумной интеграции цифровых технологий, процессов и компетенций на всех уровнях и функциях поэтапно. Цифровая трансформация предусматривает использование технологий создания ценности для разных заинтересованных сторон (стейкхолдеров), благодаря процессу внедрения инноваций и обретению возможностей для быстрой адаптации к изменяющимся условиям среды» [26].

Учитывая общественное значение и происхождение цифровой трансформации, важно понимать тот факт, что она влияет на бизнес-организацию не только изнутри, за счет тех трансформационных изменений, которые проводит руководство, но и извне — со стороны общества, государства, цифровых трендов, которые предъявляют новые требования и стандарты к рабочему процессу, процессам общения, коммуникации, координации и т. д. Этот феномен и определяет особенность влияния цифровой трансформации на управленческие и инновационные процессы в бизнес-организации. Управление как процесс, включающий в себя все аспекты деятельности бизнес-организации, куда более уязвим к раздражителям внешнего и внутреннего характера, а значит, должен быть куда более гибким в своих действиях для удержания контроля над организа-

цией и сохранения соответствия условиям конкурентной среды, в которой она находится.

Основные этапы стратегии развития инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности в условиях цифровой трансформации можно рассмотреть на рис. 1, которые включают определение цели, необходимый выбор цифровых инструментов для достижения базовых принципов и, конечно, получение самого результата с учетом взаимодействия составляющих инновационного потенциала хозяйствующих субъектов.

Четко определенная стратегия цифровой трансформации имеет решающее значение для общего успеха внедрения цифровых технологий на производстве. Стратегия должна охватывать все аспекты деловой активности — от разработки и производства до передового контроля качества, доставки и анализа. Состояние унаследованных систем компании должно быть принято во внимание для выявления потенциальных проблем [27].

Цифровая трансформация является всеобъемлющим и широкомасштабным явлением, затрагивающим все аспекты жизнедеятельности (рис. 2). Среди основных цифровых составляющих развития инновационного потенциала субъектов хозяйствующей деятельности можно выделить:

- цифровизацию общества,
- цифровизацию бизнес-процессов,
- цифровизацию системы управления.

При этом инновационная активность организации порождает устойчивое развитие инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации. И, в свою очередь, без инновационного потенциала с классическими составляющими (человеческий, финансовый, инфраструктурный) невозможно поддержание устойчивой инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности на разных уровнях ведения хозяйства. Все они тесно взаимосвязаны между собой и формируют основу инновационного развития в условиях цифровой трансформации.

Цифровое общество интенсивно и продуктивно использует цифровые технологии для собственных нужд (самореализация, работа, отдых, обучение, досуг и т. д.), а также для достижения и реализации общих экономических и общественных целей. В то же время практически всю информацию в современном мире можно охарактеризовать как цифровую или способную стать такой. По сути, использование цифровых технологий во многих областях уже давно перестало быть частью работы, а стало самой работой, ведь касается непосредственно каждого ее элемента.

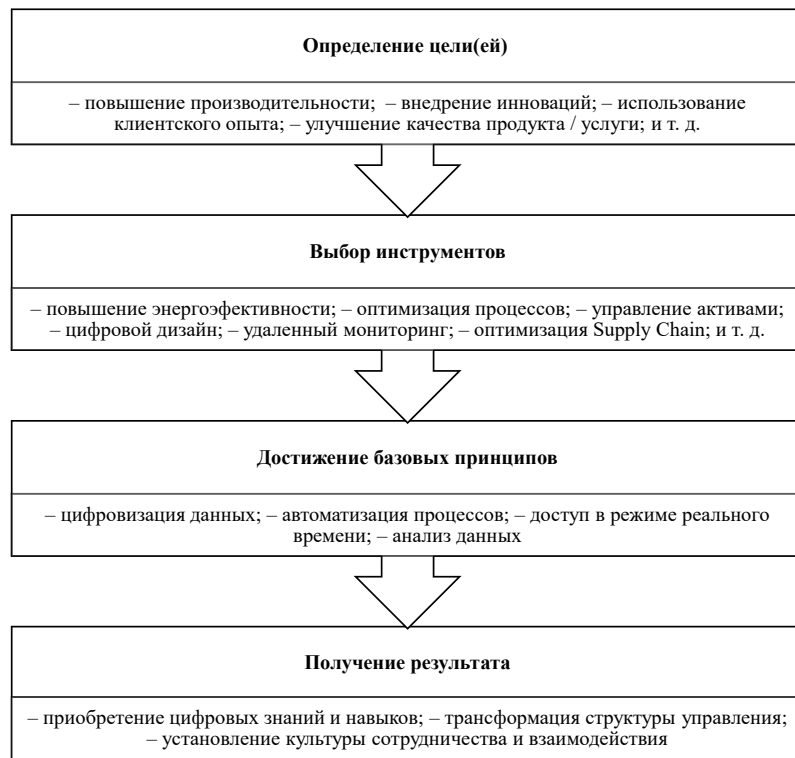


Рис. 1. Стратегия развития инновационного потенциала в условиях цифровых трансформаций
Fig. 1. Strategy for the development of innovative potential in the context of digital transformations

Источник: составлено и разработано автором

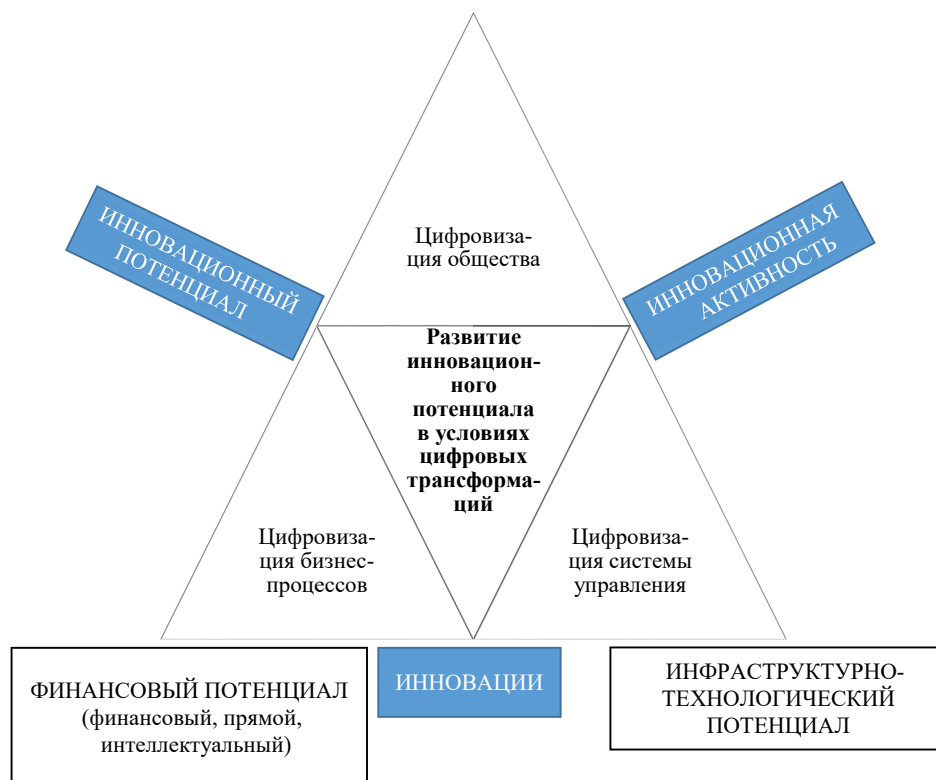


Рис. 2. Структура взаимодействия составляющих инновационного потенциала в условиях цифровых трансформаций

Fig. 2. The structure of interaction between the components of innovative potential in the context of digital transformations

Источник: составлено и разработано автором

Цифровизация общества, скорость данного процесса, а также генерирование новых цифровых решений напрямую зависят от человеческого потенциала, при этом сама по себе цифровизация также обогащает человеческий потенциал, генерируя новые импульсы развития.

Понятие «цифровизация системы управления» характеризует степень использования цифровых технологий напрямую в управлении бизнес-организацией, в процессах планирования, организации, мотивации, контроля, а также для реализации организационных коммуникации на уровнях «руководство—руководство», «руководство—персонал» и «персонал—персонал» на всех стадиях цикла управления. Инфраструктурно-технологический потенциал создает основу для цифровизации системы управления, которая впоследствии создает новые технологии организации процессов, находящие свое применение в других отраслях.

В сущности цифровая трансформация дала руководству бизнес-организаций беспрецедентные механизмы коммуникации и контроля, которые обеспечили ему возможность в режиме реального времени отслеживать деятельность практически всей организации, в том числе определять узкие места и эффективно их ликвидировать, наращивать финансовую устойчивость и определять финансовый потенциал организации. Одним из важных вызовов «цифровизации управления» является упорядочение коммуникационных связей в бизнес-организации, которые могут быть несколько хаотичными из-за их доступности, а также устранение «цифровой пропасти» — явления, которое возникает вследствие разни-

цы в цифровой компетенции как между разными конкретными работниками организации, так и между целыми ее подразделениями и могут значительно замедлять деятельность организации.

Первая проблема может быть эффективно устранена путем использования классических методов менеджмента в современных условиях, тогда как вторая проблема требует более комплексных мероприятий — создание возможности для работников учиться деятельности в условиях цифровой трансформации или изменения политики бизнес-организации по подбору персонала с акцентом на их цифровую грамотность.

«Цифровизация может служить практической основой для трансформации инновационного потенциала из отдельного бизнес-процесса в системообразующий фактор развития компании. Несмотря на то, что цифровая трансформация инновационного потенциала кардинально изменит экономический и инновационный ландшафт, ряд вопросов остается нерешенным. Например, участие потребителей и сотрудников в совместном создании инновационных продуктов и услуг не урегулировано правовыми аспектами их взаимодействия» [28]. Растущий разрыв между уровнем инновационного развития разных стран, который зависит не только от уровня экономического благополучия, но и от возможности активно участвовать в процессе цифровизации и использования интеллектуальной собственности, повышает риск попадания в «ловушку нарастания инноваций и технологического отставания», что создает новые глобальные риски [28].

На рис. 3 представлены две группы цифровых инструментов.



Рис. 3. Группы цифровых инструментов для повышения инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности

Fig. 3. Groups of digital tools to increase the innovative potential of business entities

Источник: составлено автором

Внедрение цифровых инструментов (рис. 3) является средством повышения инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности на разных уровнях ведения хозяйства и залогом их инновационного развития.

Заключение

Цифровая трансформация проходила путь поэтапно от ручного управления, автоматизации к цифровизации и цифровой трансформации. Цифровизация общества, скорость данного процесса, а также генерирование новых цифровых решений напрямую зависят от человеческого, инфраструктурно-технологического и финансового потенциала, при этом сама по себе цифровизация также обогащает человеческий потенциал, генерируя новые импульсы развития.

Среди основных цифровых составляющих инновационного развития можно выделить цифровизацию общества, цифровизацию бизнес-процессов и системы управления. При этом инновационная активность субъектов хозяйственной деятельности порождает устойчивое развитие инновационного потенциала в условиях цифровой трансформации. И, в свою очередь, без инновационного потенциала невозможно поддержание

устойчивой инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности на разных уровнях ведения хозяйства. Все они тесно взаимосвязаны между собой и формируют основу инновационного развития в условиях цифровой трансформации.

Внедрение цифровых инструментов является средством повышения инновационного потенциала субъектов хозяйственной деятельности на разных уровнях ведения хозяйства и залогом их инновационного развития, которые, в свою очередь, представлены двумя группами, а именно: внедренные в повседневную жизнь (скоростной интернет, смартфоны, носимые устройства (смарт-браслеты, смарт-часы), персональные компьютеры, облачные хранилища и социальные сети, VR, AR, умные дома, дроны, анализ больших данных, датчики/сенсоры); внедренные в отдельные отрасли хозяйствования, но не в повседневную жизнь (умные импланты, искусственный интеллект, робототехника, блокчейн, криптовалюта, распределенный реестр, автопилот, экономика общественного пользования). Дальнейшие исследования необходимо направить на разработку методики оценки инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности.

Список источников

1. Бурцев Д. С. и др. Инфраструктура и ресурсное обеспечение цифровой экономики. СПб. : Университет ИТМО, 2021. 190 с.
2. Fitzgerald M., Kruschwitz N., Bonnet D., Welch M. Embracing digital technology: A new strategic imperative // MIT Sloan Management Review. 2014. Vol. 55, no. 2. P. 1–12.
3. Berghaus S., Back A. Stages in digital business transformation: Results of an empirical maturity study // Tenth Mediterranean Conference on Information Systems (MCIS). Paphos, Cyprus. 2016. 17 p.
4. Demirkan H., Spohrer J. C., Welser J. J. Digital innovation and strategic transformation // IT Professional. 2016. Vol. 18, no. 6. P. 14–18.
5. Haffke I., Kalgovas B. J., Benlian A. The role of the CIO and the CDO in an organization's digital transformation // Thirty Seventh International Conference on Information Systems, Dublin. 2016. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/301370191.pdf>
6. Nwankpa J. K., Roumani Y. IT capability and digital transformation: A firm performance perspective // International Conference of Information Systems. Dublin, Ireland. 2016. 1–16 pp.
7. Vial G. Understanding digital transformation: A review and a research agenda // The Journal of Strategic Information Systems. 2019. Vol. 28, no. 2. P. 118–144.
8. Nambisan S., Lyytinen K., Majchrzak A., Song, M. Digital innovation management: Reinventing innovation management research in a digital world // MIS Quarterly. 2017. № 41 (1). P. 223–238. <https://doi.org/10.25300/MISQ/2017/41:1.03>
9. Yoo Y., Boland R. J., Lyytinen K., Majchrzak A. Organizing for innovation in the digitized world // Organization Science. 2012. № 23 (5). P. 1398–1408. <https://doi.org/10.1287/orsc.1120.0771>
10. Garud R., Jain S., Tuertscher P. Incomplete by design and designing for incompleteness // Organization Studies. 2008. № 29 (3). P. 351–371. <https://doi.org/10.1177/0170840607088018>
11. Lee S. M., Olson D. L., Trimi S. The impact of convergence on organizational innovation // Organizational Dynamics. 2010. № 39 (3). P. 218–225. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2010.03.004>

12. Sick N., Preschitschek N., Leker J., Bröring S. A new framework to assess industry convergence in high technology environments // *Technovation*. June–July 2019. № 84–85. P. 48–58. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.08.001>
13. Thomas L. D. W., Tee R. Generativity: A systematic review and conceptual framework // *International Journal of Management Reviews*. 2022. Vol. 24, iss. 2. P. 169–305. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12277>
14. Zittrain J. L. The generative internet // *Harvard Law Review*. 2006. № 119 (7). P. 1974–2040.
15. Sund K. J., Bogers M. L. A. M., Sahramaa M. Managing business model exploration in incumbent firms: A case study of innovation labs in european banks // *Journal of Business Research*. 2021. № 128 (May). P. 11–19. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.01.059>
16. Lyytinen K. Innovation logics in the digital era: A systemic review of the emerging digitalinnovation regime // *Innovation-Organization & Management*. 2021. November. P. 1–22. <https://doi.org/10.1080/14479338.2021.1938579>
17. Yoo Y., Henfridsson O., Lyytinen K. The new organizing logic of digital innovation: Anagenda for information systems research // *Information Systems Research*. 2010. № 21 (4). P. 724–735. <https://doi.org/10.1287/isre.1100.0322>
18. Urbinati A., Manelli L., Frattini F., Bogers M. L. A. M. The digital transformation of the innovation process: Orchestration mechanisms and future research directions // *Innovation Technology Entrepreneurship & Marketing*. 2022. № 1 (24). P. 65–85. <https://doi.org/10.1080/14479338.2021.1963736>
19. Burtch G., Carnahan S., Greenwood B., Can you gig it? An Empirical Examination of the Gig Economy and Entrepreneurial Activity // *Management Science*. 2018. Vol. 64, iss. 12. P. 5497–5520.
20. Drucker P. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York : Harper & Row, 1985. 277 p.
21. Senge P., Carstedt G., Porter P. *Innovating Our Way to the Next Industrial Revolution* // *MIT Sloan Management Review*. 2001. Vol. 42. P. 24–38.
22. Ayeta A. Impact of ICT on human resource management // *ACADEMIA*. 2019. URL: https://www.academia.edu/12682490/impact_of_ict_on_human_resource_management
23. Bawden D. Origins and concepts of digital literacy // *Digital Literacies: Concepts, Policies and Practices*. 2008. P. 17–32.
24. Prensky M. Digital natives, digital immigrants // *On the Horizon*. 2001. Vol. 9, no. 5. P. 1–6.
25. Tapscott D. *Grown up Digital: How the Net Generation is Changing Your World*. HC, McGraw-Hill, 2009. 368 p.
26. Strohmeier S. HRM in the digital age — digital changes and challenges of the HR profession // *Employee Relations*. 2014. Vol. 36, no. 4. <https://doi.org/10.1108/ER-03-2014-0032>
27. Verkhovubov S. A. Development of the innovative sector of the economy in the context of digital transformation // *Organizer of production*. 2022. No. 1. P. 104–112.
28. Davydenko I., Kolesnikova E., Kolomytseva O., Grigorieva V., Reznikova E. Innovative Potential: The Main Drivers of Digital Transformation // *Advances in Economics, Business and Management Research*. 2020. № 131. P. 594–597. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200324.111>

References

1. Burtsev DS et al. *Infrastructure and resource ensuring the digital economy*. St. Petersburg; 2021. 190 p. (In Russ.).
2. Fitzgerald M, Kruschwitz N, Bonnet D, Welch M. Embracing digital technology: A new strategic imperative. *MIT Sloan Management Review*. 2014;55(2):1-12.
3. Berghaus S, Back A. Stages in digital business transformation: Results of an empirical maturity study. In: Tenth Mediterranean Conference on Information Systems (MCIS). Paphos, Cyprus; 2016. Pp. 1–17.
4. Demirkan H, Spohrer JC, Welser JJ. Digital innovation and strategic transformation. *IT Professional*. 2016;18(6):14-18.
5. Haffke I, Kalgovas BJ, Benlian A. The role of the CIO and the CDO in an organization's digital transformation. In: Thirty Seventh International Conference on Information Systems, Dublin. 2016. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/301370191.pdf>
6. Nwankpa JK, Roumani Y. IT capability and digital transformation: A firm performance perspective. In: International Conference of Information Systems. Dublin, Ireland; 2016. Pp. 1–16.

7. Vial G. Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *The Journal of Strategic Information Systems*. 2019;28(2):118-144.
8. Nambisan S, Lyytinen K, Majchrzak A, Song M. Digital innovation management: Reinventing innovation management research in a digital world. *MIS Quarterly*. 2017;41(1):223-238. <https://doi.org/10.25300/MISQ/2017/41:1.03>
9. Yoo Y, Boland RJ, Lyytinen K, Majchrzak A. Organizing for innovation in the digitized world. *Organization Science*. 2012;23(5):1398-1408. <https://doi.org/10.1287/orsc.1120.0771>
10. Garud R, Jain S, Tuertscher P. Incomplete by design and designing for incompleteness. *Organization Studies*. 2008;29(3):351-371. <https://doi.org/10.1177/0170840607088018>
11. Lee SM, Olson DL, Trimi S. The impact of convergence on organizational innovation. *Organizational Dynamics*. 2010;39(3):218-225. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2010.03.004>
12. Sick N, Preschitschek N, Leker J, Bröring S. A new framework to assess industry convergence in high technology environments. *Technovation*. June–July 2019;84–85:48-58. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.08.001>
13. Thomas LDW, Tee R. Generativity: A systematic review and conceptual framework. *International Journal of Management Reviews*. 2022;24(2):169-305. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12277>
14. Zittrain JL. The generative internet. *Harvard Law Review*. 2006;119(7):1974-2040.
15. Sund KJ, Bogers MLAM, Sahramaa M. Managing business model exploration in incumbent firms: A case study of innovation labs in european banks. *Journal of Business Research*. 2021;128:11-19. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.01.059>
16. Lyytinen K. Innovation logics in the digital era: A systemic review of the emerging digitalinnovation regime. *Innovation-Organization & Management*. 2021; november:1-22. <https://doi.org/10.1080/14479338.2021.1938579>
17. Yoo Y, Henfridsson O, Lyytinen K. The new organizing logic of digital innovation: Anagenda for information systems research. *Information Systems Research*. 2010;21(4):724-735. <https://doi.org/10.1287/isre.1100.0322>
18. Urbinati A, Manelli L, Frattini F, Bogers MLAM. The digital transformation of the innovation process: Orchestration mechanisms and future research directions. *Innovation Technology Entrepreneurship & Marketing*. 2022;1(24):65-85. <https://doi.org/10.1080/14479338.2021.1963736>
19. Burtch G, Carnahan S, Greenwood B. Can you gig it? An Empirical Examination of the Gig Economy and Entrepreneurial Activity. *Management Science*. 2018;64(12):5497–5520.
20. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York, Harper & Row; 1985. 277 p.
21. Senge P, Carstedt G, Porter P. Innovating Our Way to the Next Industrial Revolution. *MIT Sloan Management Review*. 2001;42:24-38.
22. Ayeta A. Impact of ICT on human resource management. *Academia*. 2019. URL: https://www.academia.edu/12682490/impact_of_ict_on_human_resource_management
23. Bawden D. Origins and concepts of digital literacy. Digital Literacies, Concepts, Policies and Practices; 2008. Pp. 17–32.
24. Prensky M. Digital natives, digital immigrants. *On the Horizon*. 2001;9(5):1-6.
25. Tapscott D. Grown up Digital: How the Net Generation is Changing Your World. HC, McGraw-Hill, 2009. 368 p.
26. Strohmeier S. HRM in the digital age — digital changes and challenges of the HR profession. *Employee Relations*. 2014;36(4). <https://doi.org/10.1108/ER-03-2014-0032>
27. Verkhorubov SA. Development of the innovative sector of the economy in the context of digital transformation. *Organizer of production*. 2022;1:104-112.
28. Davydenko I, Kolesnikova E, Kolomytseva O, Grigorieva V, Reznikova E. Innovative Potential: The Main Drivers of Digital Transformation. *Advances in Economics, Business and Management Research*. 2020;131:594-597. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200324.111>

Информация об авторе

Р. О. Киселев — заместитель председателя комитета Государственного Совета Республики Крым, младший научный сотрудник Инжинирингового центра Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского.

Information about the author

R. O. Kiselev — Deputy Chairman of the Committee of the State Council of the Republic of Crimea Junior Research Fellow, Engineering Center V. I. Vernadsky Crimean Federal University.

Статья поступила в редакцию 20.06.2023; одобрена после рецензирования 29.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 20.06.2023; approved after reviewing 29.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 336.71

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-205-218

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОЦЕСС ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Юнер Шамильевич Капкаев¹, Эльдар Марсельевич Зайнашев²,
Павел Робертович Кадыров³

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, zam@csu.ru, ORCID 0000-0003-2816-1992

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, aeoloth@yandex.ru

³Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, Pavel@csu.ru

Аннотация. Уточняются термины «цифровизация» и «цифровая трансформация» на основе опыта преобразования процессов кредитных организаций в России и исследований зарубежных компаний, ведущих разработки в области информационных технологий. Путем исследования статистических данных о развитии информационных технологий и предоставляемых банковских услуг определены предпосылки цифровой трансформации и текущее состояние банковского сектора Российской Федерации. Также было определено, что внедрение финансовых технологий представляет собой финансовые услуги и сервисы, нацеленные на внедрение в банковские бизнес-процессы актуальных инструментов цифровизации финансового сектора, таких как инновационные технологии, большие данные, нейросетевые алгоритмы, машинное обучение и искусственный интеллект, облачные решения и многие другие. Выявлено, что развитие финансовых технологий закладывается в основу инновационно-ориентированного развития финансового сектора, преследующего цели внедрения единых финансовых экосистем, перехода к новейшим форматам оказания финансовых услуг, интеграции перспективных стартап-проектов, обладающих инновационным значением и уникальностью. По результатам исследования формируются перспективы развития финансовых технологий в условиях санкционных ограничений, в частности, продолжение развития трендов популяризации новейших финансовых технологий и внедрение экосистем, импортозамещение технологий и преодоление вызовов цифровой трансформации банковского сектора, совершенствование вопросов безопасности, в том числе за счет эффективного нормативно-правового регулирования со стороны регулятора.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация, банковский сектор

Для цитирования: Капкаев Ю. Ш., Зайнашев Э. М., Кадыров П. Р. Предпосылки и процесс цифровой трансформации банковского сектора Российской Федерации // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 205–218. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-205-218.

Original article

BACKGROUND AND PROCESS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

Yuner Sh. Kapkaev¹, Eldar M. Zainashev², Pavel R. Kadyrov³

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, Zam.csu.ru, ORCID 0000-0003-2816-1992

²Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, aeoloth@yandex.ru

³Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, Pavel@csu.ru

Abstract. The article clarifies the terms digitalization and digital transformation based on the experience of transforming the processes of credit institutions in Russia and research from foreign companies leading developments in the field of information technology. By studying statistical data on the development of information technologies and the banking services provided, the prerequisites for digital transformation and the current state of the banking sector of the Russian Federation were determined. It was also determined that the introduction of financial technologies represents financial services and services aimed at introducing current tools for digitalization of the financial sec-

tor into banking business processes, such as innovative technologies, big data, neural network algorithms, machine learning and artificial intelligence, cloud solutions and many other. It has been revealed that the development of financial technologies forms the basis for innovation-oriented development of the financial sector, pursuing the goals of introducing unified financial ecosystems, transition to the latest formats for the provision of financial services, and integration of promising start-up projects with innovative significance and uniqueness. Based on the results of the study, prospects for the development of financial technologies in the context of sanctions restrictions are formed, in particular, the continued development of trends in the popularization of the latest financial technologies and the introduction of ecosystems, import substitution of technologies and overcoming the challenges of digital transformation of the banking sector, improvement of security issues, including through effective legal regulation from the regulator.

Keywords: digitalization, digital transformation, banking sector

For citation: Kapkaev YuSh, Zainashev EM., Kadyrov PR. Background and process of digital transformation of the banking sector of the Russian Federation. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):205-218. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-205-218.

Введение

Интеграция информационных технологий во все сферы жизни общества началась благодаря двум событиям: создание персонального компьютера и реализация сети Интернет. С тех пор, открыв обществу возможность высокоскоростных и точных вычислений, предоставив инструменты для обработки, обмена и хранения больших массивов данных, моделирования систем и автоматизации протекающих в них процессов, информационные технологии развивались как прикладные в экономике, здравоохранении и образовании, производстве и строительстве, государственном и коммуникационном секторах и т. д. Тем самым эволюция информационных технологий подталкивалась требованиями, формируемыми сферами применения этих технологий, к точности расчетов, скорости обработки операций и обмена данными, надежности и безопасности информации, отказоустойчивости. Соответствие новым требованиям реализовывалось путем функционирования исследовательских центров в сфере информационных технологий, что, в конечном счете, привело к созданию цифровой инфраструктуры на базе сети Интернет. При этом на современном этапе развития технологические возможности порой гораздо шире, чем того требуют сферы их применения. Новые разработки в одной сфере, например, цифровых развлечений, меняют формат мышления пользователей, их ожидания в отношении других видов услуг, в связи с чем во многих случаях на 180 градусов меняется парадигма интеграции информационных технологий и сферы их применения. То есть преимущественное развитие информационных технологий через ожидания потребителей заставляет видоизменяться, перестраиваться другие сферы жизни общества. Это явление получило название цифровая трансформация.

Обзор литературы

В отечественной и зарубежной научной литературе в последнее время большое внимание уделяется вопросам процесса цифровизации экономики в целом и в частности ее отдельных отраслей. Банковский сектор здесь отнюдь не исключение, а именно одно из более исследуемых направлений как в России, так и за рубежом. Банки выстраивают свою траекторию развития в соответствии с мировыми трендами цифрового мира. Трансформируют традиционные бизнес-модели в инновационные за счет разработки и внедрения платформенных решений с развитой и современной экосистемой.

По мнению одного из авторов, процесс реализации цифровой трансформации основывается на использовании методов проектного управления, что подразумевает не только целевые ориентиры как конкретный краткосрочный результат, но и миссию — долгосрочную стратегическую цель, достигаемую по итогам реализации проекта [3].

И. А. Зарипов считает, что ключевым элементом процесса цифровизации банковского сектора, обеспечения стабильности и надежности его функционирования является разработка и внедрение многоуровневой системы информационной безопасности [8].

И. В. Ковалевич видит развитие финансовых технологий в основе инновационно-ориентированного развития финансового сектора, преследующего цели формирования единых финансовых экосистем, перехода к новейшим форматам оказания финансовых услуг, интеграции перспективных стартап-проектов, обладающих инновационным значением и уникальностью [5].

Д. А. Артеменко и С. В. Зенченко в своем исследовании отметили, что развитие финансовых технологий является следствием комплексной

цифровизации отечественной экономики, проникновения цифровых сервисов в структуру хозяйствования как компаний, так и домохозяйств, что устанавливает особые цели продвижения финансовых технологий [2].

Е. Н. Пастушенко считает, что развитие финансовых технологий требует учреждения специализированных государственных программ и нормативно-правовых актов под началом главного регулятора. Здесь важно отметить, что специальный нормотворческий подход Банка России влияет на положительную динамику на рынке финтеха и создает условия для оперативного реагирования на угрозы [6].

А. А. Цыпин, Ю. С. Капитонова и М. А. Кузин замечают, что финансовый сектор приобретает особые выгоды включения в свою деятельность технологий искусственного интеллекта, значительно оптимизирующих многие операции банка. Здесь важно заметить, что сегодня искусственный интеллект активно внедряется в деятельность банковских организаций, наиболее передовыми среди них являются «Тинькофф Банк», «Газпромбанк», «МТС Банк» и др. [7].

М. Ю. Маковецкий и соавторы считают, что в ближайшее время банки будут уделять повышенное внимание вопросам кибербезопасности, мобильному банкингу, цифровым платежам, идентификации пользователей. Кроме того, они всё больше будут совершенствовать своих робосоветников. Важно отметить, что в отличие от других стран в Российской Федерации именно банки, а не венчурные компании являются драйверами внедрения цифровых технологий [1].

Материалы и методы исследования

Термин «цифровая трансформация» часто воспринимается как синоним цифровизации, а иногда и оцифровки данных¹. Однако между ними есть существенная разница. И если с определением термина «оцифровка» (перевод материальных и аналоговых данных в цифровые форматы) сложностей не возникает, то для разграничения «цифровизации» и «цифровой трансформации» стоит обратиться к российской и мировой практике.

Чтобы оценить количественные и качественные характеристики цифровизации и цифровой трансформации банковского сектора экономики

РФ во взаимосвязи с развитием и распространением в обществе цифровых технологий, необходимо проанализировать собранные статистические данные за период с 1995 по начало 2023 г.

Результаты исследования

Специалисты «СберПро. Цифровое развитие» дают определение цифровизации как внедрения цифровых технологий в бизнес-процесс для его оптимизации и повышения эффективности за счет использования алгоритмов сбора и анализа данных, при этом не создается новая бизнес-модель, продукты или каналы взаимодействия с клиентами². Они также выделяют автоматизацию как подготовительный этап цифровизации. Цифровая трансформация же направлена на комплексное преобразование предприятия, включая его продукты, создание новых каналов взаимодействия, операционной и бизнес-моделей.

Сходной точки зрения в отношении цифровой трансформации придерживаются и представители компании IBM: цифровая трансформация предполагает ориентированный на потребности клиента подход ко всем аспектам бизнеса, от его бизнес-моделей до клиентского опыта, процессов и операций, с использованием искусственного интеллекта, автоматизации, облачных решений и других цифровых технологий для анализа данных и управления бизнес-процессами, более взвешенного и быстрого принятия решений, а также реагирования на вызовы рынка в режиме реального времени³. При этом подчеркивается, что цифровую трансформацию стоит рассматривать как постоянно длящийся процесс адаптации к изменяющейся среде. Но IBM не разграничивает автоматизацию и цифровизацию, полагая, что в обоих случаях речь идет о минимизации участия человека в рутинных процессах за счет использования цифровых технологий³.

Специалисты компании Oracle понимают цифровую трансформацию как переход от ручных процессов к цифровым во всех аспектах бизнеса, а цифровизацию — как основу такого перехода¹.

² Цифровизация и цифровая трансформация: задачи и результаты // Информационный портал СберПро. 2022. URL: <https://sber.pro/digital/publication/czifrovizacziya-i-czifrovaya-transformacziya-zadachi-i-rezultaty> (дата обращения 07.03.2023)

³ What is digital transformation? : сайт IBM. URL: <https://www.ibm.com/topics/digital-transformation> (дата обращения 07.03.2023)

¹ Как отличить цифровую трансформацию от цифровизации / Индустрия 4.0 // РБК Тренды. 2021. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmrm/60bae4c49a794754627d6161> (дата обращения 07.03.2023)

Определения терминов, связанных с цифровой трансформацией
Definitions of terms related to digital transformation

№	Термин	Объект	Определение
1	Оцифровка	Данные	Конверсия материальных и аналоговых данных в цифровой формат
2	Автоматизация	Процесс	Внедрение технических средств, математических методов и систем управления в исполняемые процессы, направленное на минимизацию участия человека в функционировании процесса. При этом модель исполняемого процесса не меняется
3	Цифровизация	Процесс	Внедрение цифровых технологий в исполняемые процессы, направленное на оптимизацию и повышение эффективности процесса и минимизацию участия человека в его функционировании. При этом модель исполняемого процесса не меняется
4	Цифровая трансформация	Процесс Система Бизнес	Комплексное преобразование объекта для обеспечения его выживаемости и эффективного функционирования в условиях цифровой среды

Примечание: составлено авторами.

Компания Adobe придерживается итерационного подхода к цифровой трансформации, которая означает переориентацию организации на эффективную деятельность в условиях цифровой экономики и интеграцию новых технологий во все сферы бизнеса¹. С появлением новых технологий вызывается следующий этап трансформации, который завершается после адаптации к изменившимся условиям, после чего можно говорить о трансформации как о свершившемся факте.

По материалам пресс-службы «ВТБ» для «РИА Новости» цифровая трансформация банка достигается за счет разработки новой информационной архитектуры, в основе которой лежат потребности и желания клиентов, а не предоставляемые банком продукты, а также возможность быстро адаптироваться к изменению цифровой среды².

Всё вышесказанное позволяет уточнить термины, связанные с цифровой трансформацией (табл. 1).

Иными словами, цифровизация фактически является частью автоматизации. Их деление обусловлено тем, что автоматизация многих процессов началась до развития и внедрения цифровых технологий, в связи с чем сейчас мы имеем как процессы, автоматизированные без использования цифровых технологий, так и цифровизированные

¹ Digital transformation // Adobe experience cloud blog. 2019. URL: <https://business.adobe.com/blog/basics/digital-transformation> (дата обращения 07.03.2023)

² Глава IT-архитектуры ВТБ рассказал о цифровой трансформации банка // РИА Новости. 2020. URL: <https://ria.ru/20200710/1574115198.html> (дата обращения 07.03.2023)

ные процессы (автоматизированные с применением в том числе цифровых технологий). При этом первые можно также подвергнуть цифровизации.

Цифровая трансформация — это длительный процесс адаптации бизнеса для функционирования в цифровой среде через создание новых операционных и бизнес-моделей, каналов взаимодействия с потребителем, изменение существующих или создание новых продуктов и бизнес-процессов. Цифровую трансформацию как свершившийся факт можно рассматривать в случае полного изменения формата ведения бизнеса с классического на цифровой. В этом случае одним из этапов трансформации является цифровизация процессов, однако в случае изначального запуска бизнеса в цифровом формате этап цифровизации можно миновать. При этом если классическая модель предполагает ориентацию на предоставляемые продукты и/или услуги, то для цифровой модели типична клиентоцентричность, то есть ориентация на потребности потребителя. Учитывая постоянное развитие цифровой среды, равно как и меняющиеся потребности потребителей, можно предположить, что процесс трансформации также будет перманентным и затронет как классический, так и полностью цифровой бизнес.

В настоящее время мы наблюдаем только начало цифровой трансформации всех сфер жизни общества. Не стал исключением и банковский сектор. Чтобы спрогнозировать ход грядущих преобразований, предлагаем проследить уже свершившиеся изменения на примере банковского сектора Российской Федерации.

С учетом опыта зарубежных коллег в направлении развития безналичных расчетов в России

с 1993 г. стали создаваться свои платежные системы, такие как STB-Card (банк «Столичный») и Union Card («Автобанк»). Платежные системы заключали с банками договоры на выпуск своих карт, в результате чего к 1998 г. участниками STB-Card стали более 100, а Union Card около 180 российских банков. Указанные системы выпускали карты с магнитной полосой. Особенностью этих карт является хранение информации о состоянии лицевого счета непосредственно на карте.

С середины 1990-х гг. ряд компаний-разработчиков начали предлагать банкам решения для построения своих платежных систем на базе карт, оснащенных микрочипом. Российские банки стали реализовывать на основе их решений локальные платежные системы, в том числе на базе крупных промышленных предприятий, выпуская десятки тысяч карт (как правило, в рамках зарплатных проектов). Основной проблемой использования пластиковых карт оставалось отсутствие единой стандартизации, в результате чего карты функционировали только

в рамках своей платежной системы. Наиболее преуспели в своем развитии платежные системы «Сберкарт» и «Золотая корона», выпускающие и обслуживающие карты с микрочипами на общероссийском уровне.

Одновременно с выпуском карт осуществлялось оснащение рынка банкоматами (или АТМ — Automatic Teller Mashine) для выдачи, а позднее и приема наличных денежных средств и POS-терминалами (POS — Point-Of-Service, или Point-Of-Sale) для приема безналичной оплаты в торгово-сервисных предприятиях. Однако на этом этапе клиенты банков рассматривали пластиковые карты больше в качестве «кошелька»: после получения на карту заработной платы обналичивали денежные средства полностью или частично в банкоматах или отделениях банка, а товары и услуги оплачивали преимущественно наличными, даже если точка продаж была оснащена POS-терминалом. Это было также связано с наличием множества неинтегрированных между собой платежных систем, а так-

Таблица 2

Table 2

Динамика развития платежной системы Union Card в 1996–1999 гг.
Dynamics of development of the Union Card payment system 1996-1999

Год	Оборот, млрд руб.	Кол-во эмитированных карт, млн	Кол-во банкоматов	Кол-во подключенных торгово-сервисных предприятий	Кол-во POS-терминалов
1996	18,7	0,30	520	5 600	2 200
1997	40,1	0,70	750	8 150	3 800
1998	50,2	1,50	1 100	10 500	5 310
1999	93,5	2,73	1 500	14 400	7 450

Источник: [1, с. 41, табл. 1].

Таблица 3

Table 3

Динамика развития платежной системы STB-Card в 1995–2003 гг.
Dynamics of development of the STB-Card payment system 1995-2003

Год	Оборот, млн долл.	Кол-во эмитированных карт, млн	Кол-во банкоматов	Кол-во подключенных торгово-сервисных предприятий
1995	—	0,5	300	1 500
1996	—	0,9	401	2 000
1997	—	1,5	700	2 400
1998	—	2,5	980	4 000
1999	314,9	0,8	700	3 800
2000	382,4	1,4	850	4 500
2001	500	1,8	1 000	3 000
2002	936	2,4	1 280	4 500
2003	1 500	2,8	2 300	5 000

Источник: [1, с. 42, табл. 2; с. 44, табл. 3].

же с низким распространением устройств приема оплаты.

Отдельно хотелось бы отметить создание банком «Платина» в 1998 г. платежной системы CyberPlatR, а также появление в 2000 г. компании CyberPlatCOM, предлагающей продукты для ведения электронной коммерции, включая процессинг платежей и защищенный документооборот по совершению сделок в режиме онлайн

(CyberCheckR) и эквайринг платежных карт в сети Интернет (CyberPOSR) [4].

Учитывая вышеперечисленное, становится видно, что в конце XX — начале XXI в. созданы предпосылки для массового внедрения расчетов с использованием банковских карт, развития интернет-эквайринга и электронного документооборота. При этом хотелось бы упомянуть, что в 2002–2004 гг. российские банки начинают за-

Таблица 4

Table 4

Динамика развития платежной системы «Сберкарт» в 1999–2003 гг.
Dynamics of development of the “Sberkart” payment system 1999–2003

Год	Кол-во эмитированных карт, млн	Кол-во банкоматов	Кол-во подключенных торговых-сервисных предприятий	Кол-во POS-терминалов
1999	0,49	335	1 450	5 000
2000	0,87	795	2 100	7 000
2001	1,36	1 115	4 000	10 500
2002	2,00	—	7 000	15 300
2003	2,75	2 099	7 400	—

Источник: [1, с. 45, табл. 4].

Таблица 5

Table 5

Динамика развития платежной системы «Золотая корона» в 1997–2003 гг.
Dynamics of development of the “Golden Crown” payment system 1997–2003

Год	Оборот, млрд руб.	Кол-во эмитированных карт, млн	Кол-во банкоматов	Кол-во подключенных торговых-сервисных предприятий
1997	3,23	0,31	—	—
1998	5,43	0,47	—	—
1999	10,7	0,67	—	—
2000	15,5	0,82	—	—
2001	25,52	1,2	430	7 000
2002	43,1	1,513	500	8 000
2003	61,4	1,804	637	10 000

Источник: [4, с. 48, табл. 6; с. 48, табл. 7].

Таблица 6

Table 6

Динамика развития платежной системы CyberPlatR в 1999–2003 гг.
Dynamics of development of the CyberPlatR payment system 1999–2003

Год	Оборот, млн долл.	Кол-во клиентов, обслуживаемых системой, млн	Кол-во точек интернет-эквайринга	Кол-во обслуживаемых интернет-магазинов	Кол-во банков участников и партнеров
1999	0,3	0,04	30	—	—
2000	7,8	0,25	71	—	7
2001	57,4	0,60	177	197	13
2002	90,0	0,75	600	220	20
2003	162,0	1,00	1 000	260	27

Источник: [4, с. 47, табл. 5].

ключать партнерские соглашения с международными платежными системами Visa и Mastercard, что влечет за собой требования к соответствию российских банков мировым стандартам.

Предлагая клиентам карты международных платежных систем, банки также внедряют и связанные с ними услуги и сервисы. Между банками начинается жесткая конкуренция, в которой побеждает тот, у кого хватит ресурсов на более быстрое и качественное внедрение новых технологий. Это приводит к уменьшению числа кредитных организаций путем присоединения или прекращения деятельности. По данным банка России, число кредитных организаций уменьшилось с 1 344 в 2000 г. до 361 на 1 января 2023 г.¹

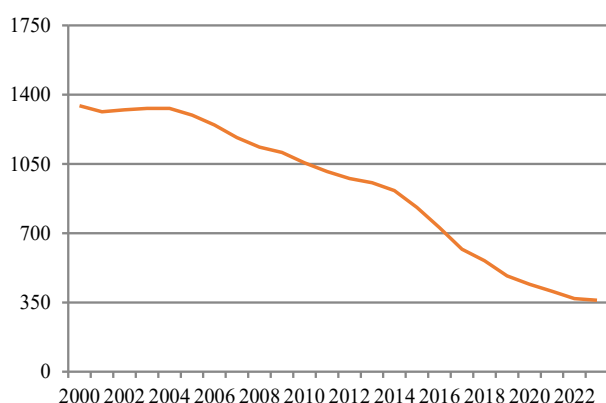


Рис. 1. Динамика количества действующих кредитных организаций РФ

Fig. 1. Dynamics of the number of operating credit institutions of the Russian Federation

Источник: Официальный сайт Банка России

Возникает закономерный вопрос: каким образом при более чем трехкратном сокращении кредитных организаций за последние 20 лет в полной мере осуществлялось удовлетворение спроса потребителей на банковские услуги? Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-І «О банках и банковской деятельности» к основным банковским операциям относятся:

- привлечение и размещение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей,

¹ Официальный сайт Банка России. URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 12.03.2023)

платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

— купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

— привлечение и размещение драгоценных металлов физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок), за исключением монет из драгоценных металлов;

— открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц в драгоценных металлах, за исключением монет из драгоценных металлов;

— осуществление переводов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам в драгоценных металлах;

— осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов) [9].

Рост эмиссии банковских карт (рис. 2) потребовал расширения сети банкоматов (рис. 3) и оснащения предприятий торговли и услуг современными POS-терминалами (рис. 4), способными принимать к оплате банковские карты различных платежных систем¹. В ином случае нагрузка на кассовые узлы могла бы быть катастрофической.

Таким образом, за счет развития инфраструктуры, банковские карты стали рассматриваться клиентами банков РФ именно как средства платежа, количество операций по снятию с карт наличных денежных средств стало снижаться (рис. 5), количество и объем операций по оплате товаров (работ, услуг) — неуклонно расти (рис. 5, 6). Снизить нагрузку на кассы банков также помогло внедрение нового вида цифровых услуг — оплата

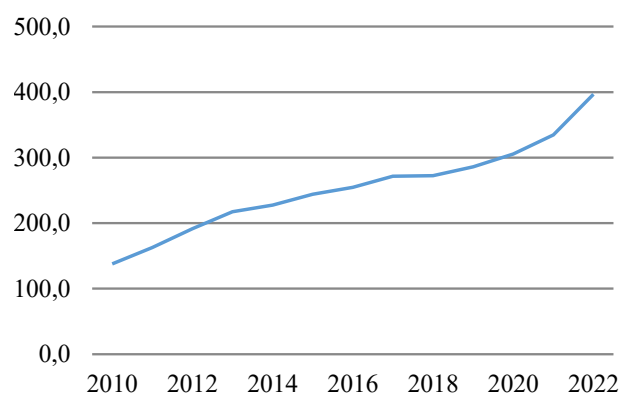


Рис. 2. Динамика эмиссии платежных карт, млн ед. (на конец периода)

Fig. 2. Dynamics of the issue of payment cards million units (at the end of the period)

Источник: Официальный сайт Банка России

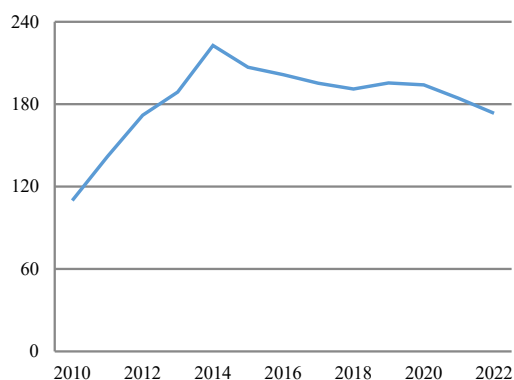


Рис. 3. Динамика расширения сети банкоматов, тыс. ед.

Fig. 3. Dynamics of ATM network expansion, thousand units

Источник: Официальный сайт Банка России

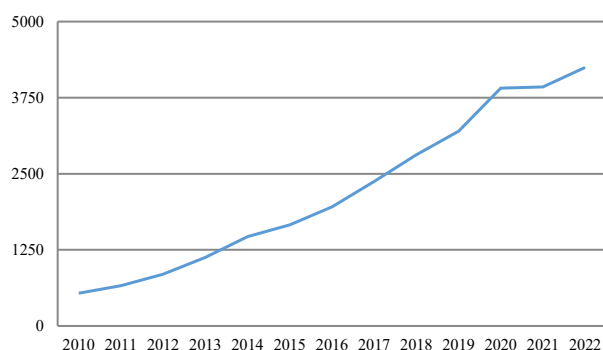


Рис. 4. Динамика расширения сети POS-терминалов, тыс. ед.

Fig. 4. Dynamics of the expansion of the POS terminal network, thousand units

Источник: Официальный сайт Банка России

мобильной связи, услуг ЖКХ, перечисление денежных средств на гашение кредитов с банковской карты через банкоматы и терминалы оплаты услуг (также именуемые платежными терминалами, киосками).

Приблизительно с 2010 г., в зависимости от территориального распределения, по данным Росстата¹, в России начинается активное подключение и использование частными потребителями сети Интернет. Это связано с развитием технологий и последующим снижением тарифов на услуги интернет-операторов (рис. 7). С этого же периода доля обследованных организаций, использующих сеть Интернет, превышает 80 %, при этом с 2020 г. показатель разделен на два типа — фиксированный и мобильный Интернет (рис. 8).

Также с 2010 г. становятся доступны широкой аудитории потребителей мобильные устрой-

¹ Портал Федеральной службы государственной статистики / Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 29.03.2023)

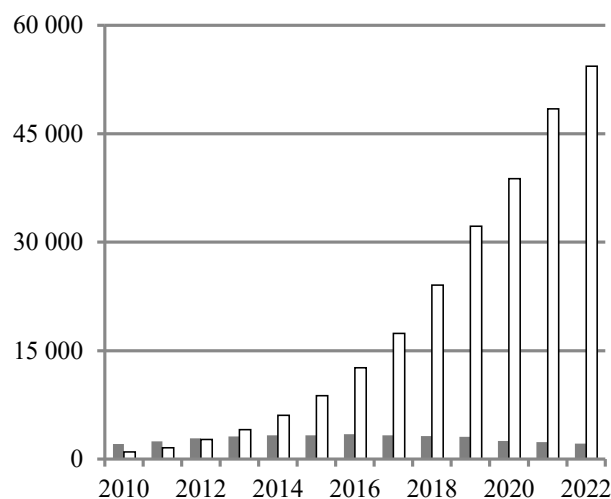


Рис. 5. Количество операций по банковским картам

Fig. 5. Number of bank card transactions

Источник: Официальный сайт Банка России



Рис. 6. Объем операций по банковским картам

Fig. 6. Volume of bank card transactions

Источник: Официальный сайт Банка России

ства, обладающие собственной операционной системой: смартфоны и планшетные компьютеры (рис. 9).

Массовый доступ в сеть Интернет, в том числе с мобильных устройств, сделал возможным активное внедрение в общественную среду таких технологий дистанционного обслуживания, как интернет-банки, а несколько позднее — банковские приложения для мобильных устройств.

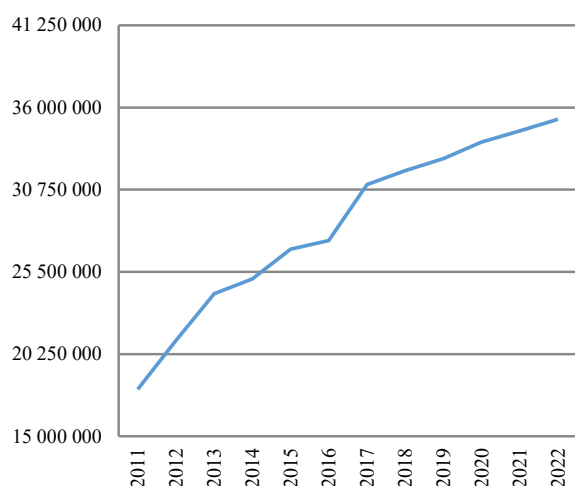


Рис. 7. Число активных абонентов фиксированного доступа в Интернет на конец отчетного периода, человек

Fig. 7. The number of active subscribers of fixed Internet access at the end of the reporting period, people

Источник: Портал Федеральной службы государственной статистики

Интернет-банк представляет собой личный кабинет клиента, доступ в который осуществляется через браузер без необходимости установки банковского ПО. Интернет-банк является прямым наследником технологии «банк-клиент» — специального ПО, устанавливаемого на компьютер клиента для дистанционного доступа к своим счетам и предоставляемым банком услугам. В основном в функционал интернет-банков по-

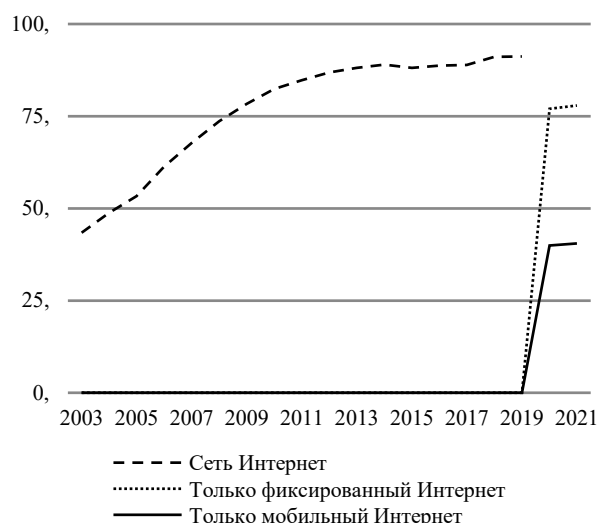


Рис. 8. Удельный вес организаций, использовавших сеть Интернет, по России (% от общего числа обследованных организаций)

Fig. 8. The proportion of organizations using the Internet in the Russian Federation (% of the total number of surveyed organizations)

Источник: Портал Федеральной службы государственной статистики

степенно внедрялись следующие услуги:

- открытие и закрытие счетов (в том числе вкладов) с размещением на них денежных средств;
- перевод денежных средств между своими счетами, а также на счета других клиентов банка, на счета, открытые в других банках;

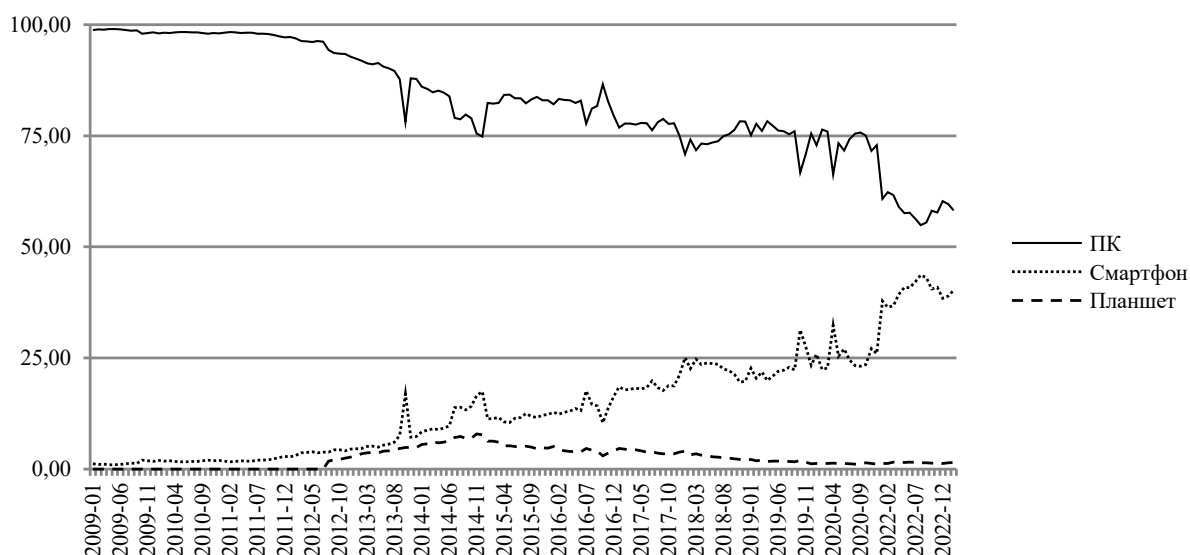


Рис. 9. Динамика изменения доли продаж ПК, смартфонов и планшетных компьютеров на рынке РФ, %

Fig. 9. Dynamics of changes in the share of sales of PCs, smartphones and tablet computers in the Russian market, %

Источник: Информационный портал статистических данных StatCounter.
URL: <https://gs.statcounter.com/> (дата обращения 29.03.2023)

— оплата услуг связи, сети Интернет, ЖКХ, образования и медицины, государственных услуг и штрафов;

— заказ банковских карт, в том числе заказ и получение виртуальных банковских карт (без пластикового носителя) для расчетов в сети Интернет;

— создание шаблонов переводов и платежей, регулярных автоматических переводов денежных средств и прочее.

Банковские приложения для мобильных устройств отличаются большим разнообразием: от информационных — для просмотра информации по предоставляемым услугам, адресам и режимам работы банкоматов и отделений банка, и узкоспециализированных приложений (для переводов денежных средств, брокерского обслуживания, оплаты товаров и др.) до приложений, полностью повторяющих функционал интернет-банков. Банковские приложения для мобильных устройств разрабатываются для основных операционных систем: iOS и Android.

Фактически, реализация интернет-банков и стала цифровизацией банковских услуг, поскольку постепенно все услуги, которые предоставлялись клиентам в отделении банка, стало возможно получить в цифровой среде, «не выходя из дома», с использованием интернет-банка, а развитие мобильных банковских приложений и вовсе отвязало получение банковских услуг от определенного местонахождения.

По данным статистики Банка России (рис. 10), количество счетов с дистанционным доступом, по которым с начала года проводились безналичные платежи, в том числе с использованием расчетных и кредитных карт, с начала 2008 по начало 2022 г. увеличилось более чем в 10 раз¹.

По мере развития и распространения интернет-банкинга перед банками остро встали проблемы электронного документооборота в разрезе согласия с условиями и правилами обслуживания и фиксации волеизъявления клиента при приобретении нового продукта (открытие счета или подключение услуги), а также идентификации новых клиентов.

Решения первой проблемы удалось достичь благодаря введению договоров комплексного обслуживания — клиент при заключении договора с банком получает возможность доступа ко всему перечню услуг и выражает свое согласие с условиями банковского обслуживания. При этом

¹ Официальный сайт Банка России. URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 12.03.2023)

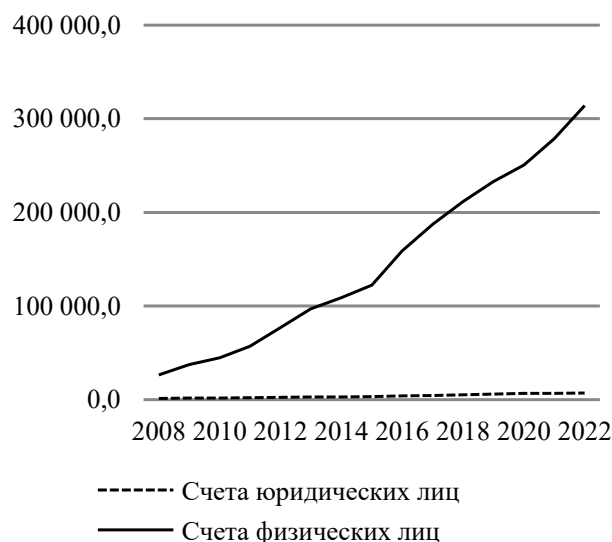


Рис. 10. Динамика роста количества активно используемых счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях РФ на начало 2008–2022 гг., тыс. ед.

Fig. 10. Dynamics of growth in the number of actively used remote access accounts opened in credit institutions of the Russian Federation at the beginning of 2008–2022, thousand units

Источник: Официальный сайт Банка России

подтверждением распоряжения на приобретение/подключение продукта/услуги вместо ручной подписи может использоваться любой оговоренный в правилах обслуживания аналог, например, авторизация по данным банковской карты, сообщение, отправленное с доверенного номера мобильного телефона, полученный по доверенному каналу связи код, цифровая подпись и др. Иными словами, будучи клиентом банка, пользователь может подключить любую услугу, в том числе интернет-банк или мобильное приложение банка удаленно без необходимости заключения отдельного договора при личном посещении отделения кредитной организации, а остальной перечень услуг, включая управление счетами, денежные переводы, оформление кредита, обмен валюты, размещение вкладов, формирование заявок на выпуск банковских карт (в том числе начиная примерно с 2013–2014 гг. получение виртуальных банковских карт, не имеющих пластикового носителя, для расчетов в сети Интернет), получить уже непосредственно в банковском приложении.

Вторая проблема состояла в том, что при принятии на обслуживание физических лиц кредитные организации обязаны провести идентификацию лица в соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и фи-

нансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. То есть отсутствовала возможность стать клиентом банка без хотя бы однократного личного посещения отделения банка.

В 2017 г. было обеспечено законодательное закрепление возможности проведения удаленной идентификации¹. 30 июня 2018 г. запущена в эксплуатацию Единая биометрическая система, после чего российские банки приступили к ее внедрению. К началу 2021 г. зарегистрировать свои биометрические параметры (оцифровка лица и запись образца голоса) стало возможно более чем в 13 тысячах структурных подразделений кредитных организаций на территории России. Однократная регистрация биометрии позволяет проходить идентификацию и становиться клиентами банков и других организаций, имеющих доступ к Единой биометрической системе, удаленно.

В 2016 г. «Сбербанк» запустил проект «Открытые технологии», который на тот момент анализировал данные по 135 млн частных и более 1,5 млн корпоративных клиентов. На момент запуска проект предоставлял информацию о средних суммах и количестве заявок на потребительские и ипотечные кредиты, среднем размере и количестве новых депозитов, динамике зарплат и пенсий, а позднее данные по тратам населения на различные группы товаров и услуг¹.

Также в 2016 г. заговорили об использовании Big data представители «Альфа-банка»: «в 2013 году мы уже пилотировали новые технологии, предлагаемые различными вендорами»². О совместной проекте с ПАО «Ростелеком» в области Big data сообщали и представители группы «ВТБ»: «Платформа больших данных — первый уникальный пример того, как два больших институциональных игрока договорились использовать деперсонализированные данные для создания продуктов на внешнем рынке, и это без учета близких партнеров и их обезличенных данных. Такие заявления были, но по факту это ни у кого эффективно не работает»³.

¹ Удаленная идентификация // Официальный сайт Банка России. URL: https://cbr.ru/fintech/digital_biometric_id/ (дата обращения 20.05.2023)

² Big Data на службе Альфа-Банка // Банковская сфера, финансовое обозрение. 2016. URL: <https://bosfera.ru/bo/big-data-na-sluzhbe-alfa-banka> (дата обращения 20.05.2023)

³ Смирнов Н. «Платформа больших данных»: tandem ВТБ и «Ростелекома» на рынке big data // Информационная служба «Директор». 2020. URL: <https://cio.osp.ru/articles/061120-Platforma-bolshih>

Технологии искусственного интеллекта и Big data применяются банками как для повышения эффективности взаимодействия с клиентами, так и для совершенствования внутренних процессов:

- принятие решений по выдаче клиентам кредитных продуктов;

- цифровые помощники и чат-боты (как в приложениях банка, так и в мессенджерах и социальных сетях). По данным «Тинькофф Банка», чат-бот обрабатывает свыше 40 % обращений клиентов, что значительно снижает нагрузку на call-центр банка, а срок получения клиентами консультации уменьшился в среднем на 40 секунд;

- искусственный интеллект также применяется для отслеживания нетипичного поведения клиентов с целью предотвращения финансовых преступлений;

- обработка документов, например, «Росбанк» использует нейросети для распознавания реквизитов документов с фото и сканированных изображений и внесения персональных данных в базу данных банка;

- анализ поведения и транзакций клиента с целью индивидуального подхода к предложению продуктов и услуг, интерфейса взаимодействия с банком, формирования финансовых рекомендаций;

- определение места открытия отделений на основе обработки информации о ближайшей инфраструктуре, трафике, численности населения и прочего. В частности, такие технологии используют «Альфа-банк» и «Росбанк». Сюда же можно отнести планирование размещения и загрузки банкоматов;

- определение лучшего времени работы сотрудников для повышения эффективности персонала;

- сбор отчетных данных и формирование отчетов;

- проектирование новых продуктов и услуг и т. д.⁴

Кроме того, развитие кредитными организациями сервисов на основе Big data и цифровое взаимодействие с государственными и муниципальными органами, а также с коммерческими партнерами банков привело к созданию целых цифровых экосистем. Цифровая экосистема — dannyh-tandem-VTB-i-Rostelekoma-na-rynke-big-data (дата обращения 20.05.2023)

⁴ Чернышева Е. Искусственный интеллект в финансах: как банки используют нейросети // РБК тренды. 2023. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/61e924349a7947761b46f2d8> (дата обращения 20.05.2023)

это система, предлагающая клиентам вместо одного продукта некий набор продуктов и услуг, предоставляемых в рамках единой платформы взаимодействия. Самые масштабные экосистемы, как правило, формируются вокруг повседневных потребностей клиента и включают в себя сервисы для покупок и доставки товаров, поездок, платежей и развлечений. Такие проекты развивают, в частности, «Сбер», «Яндекс», «Тинькофф», Mail.ru Group и МТС¹.

Создание своих экосистем привело к предоставлению банковским сектором таких небанковских услуг, как:

- поиск и продажа жилья («Домклик» от «Сбербанка», «Метр квадратный» от группы «ВТБ»);
- электронная, в том числе государственная регистрация сделок («Сбербанк», «ВТБ», «Альфа-банк»);
- продажа и доставка товаров («Сбермаркет»);
- и другие.

Увеличение нагрузки на программное обеспечение и информационные системы банков, а также непрерывный запуск новых услуг и продуктов потребовали от банков обеспечить гибкость настройки всех узлов системы и повысить ее отказоустойчивость. В связи с этим многие банки переходят (а некоторые уже перешли) на микросервисную архитектуру, где каждый сервис служит для выполнения определенной цели, при этом отказ одного из сервисов не блокирует работу других, как это было реализовано в монолитной архитектуре информационной системы, а также позволяет запускать новые сервисы, не останавливая работу все системы. Однако для поддержания микросервисной архитектуры необходимо значительное увеличение персонала, занятого в сфере информационных технологий, в связи с чем меняется кадровая структура: вместо одного отдела программистов — множество команд, разрабатывающих и поддерживающих определенный перечень сервисов, а также возникает потребность в подключении сторонних специалистов — вендоров.

¹ Макарова Ю. Что такое бизнес-экосистемы и зачем они нужны // РБК тренды. 2023. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/6087e5899a7947ed35fdbbf3> (дата обращения 20.05.2023)

Выводы

На основе проведенных теоретических исследований видно, что требования клиентов к банковскому сервису растут с развитием информационных технологий. При этом если раньше наблюдалась некоторая инертность населения России по отношению к новым банковским продуктам, то в настоящее время банки стремятся предложить клиентам услуги, используя индивидуальный подход. Всеобщий курс на цифровизацию запустил процессы, в которых выживают только кредитные организации, обладающие достаточными ресурсами, чтобы обеспечивать непрерывное развитие и использование современных цифровых технологий. Цифровизация банковских услуг вызвала необходимость цифровой трансформации всей кредитной организации, то есть трансформации внутренних и внешних процессов, состава персонала, предлагаемых продуктов, ресурсного и программного обеспечения. Происходит переосмысление позиции банков в структуре экономики. Банки, обладающие достаточным объемом ресурсов, реализуют целые экосистемы, тесно интегрируясь с системами из государственного, производственного и других секторов экономики.

Сегодня развитие финансовых технологий в банковском секторе обуславливает перспективные точки роста всего финансового сектора. Актуальность на современном этапе приобретают тренды цифровизации банков и в большей степени создания цифровых платформенных экосистем, интегрированных в финтех. Многие российские банки в этом вопросе достигли особых успехов и используют информационные технологии и инновации в целях совершенствования сервисов, предоставления персонализированных продуктов и услуг. Отечественный финтех во многом можно рассматривать как достаточно развитый; однако в период санкционного давления на отечественную экономику актуальность приобретают вопросы импортозамещения технологий и преодоления барьеров в цифровой трансформации банковских организаций, что требует покрытия дефицита импортных технологий, с которым столкнулась национальная экономика.

Список источников

1. Агаджанян С. А., Маковецкая Е. Н., Маковецкий М. Ю. Цифровизация банковской сферы: современные тенденции, проблемы, перспективы // Бюллетень транспортной информации. 2021. № 9 (315). С. 10–20.

2. Артеменко Д. А., Зенченко С. В. Цифровые технологии в финансовой сфере: эволюция и основные тренды развития в России и за рубежом // *Финансы: теория и практика*. 2021. № 3. С. 90–101.
3. Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш. Комфортные сервисы для «умного города» // *Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона : материалы IV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Ялта, 24–26 марта 2021 г. / отв. редактор А. В. Олифинов. Симферополь : Ариал, 2021. С. 285–289.*
4. Быстров Л. В. и др. Пластиковые карты. 5-е изд., перераб. и доп. М. : БДЦ-пресс, 2005.
5. Ковалевич И. В. Развитие финансовых технологий в России // *Стратегии бизнеса*. 2021. № 4. С. 114–116.
6. Пастушенко Е. Н. Основные направления развития финансовых технологий как документ правотворческой политики Центрального банка Российской Федерации // *Вестник Университета имени О. Е. Кутафина*. 2018. № 9 (49). С. 153–158.
7. Цыпин А. П., Капитонова Ю. С., Кузин М. А. Инновации российского финансового сектора экономики // *Известия Саратовского университета. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2022. № 3. С. 268–276.
8. Зарипов И. А. Цифровой банкинг (digital banking): смена парадигмы современных финансов // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2022. Т. 11, № 1. С. 13–22. DOI 10.12737/2306-627X-2022-11-1-13-22.

References

1. Agadzhanian SA, Makovetskaya EN, Makovetsky MYu. Digitalization of the banking sector: current trends, problems, prospects. *Byulleten' transportnoy informatsii = Bulletin of Transport Information*. 2021;(9(315)):10-20. (In Russ.).
2. Artemenko DA, Zenchenko SV. Digital technologies in the financial sector: evolution and main development trends in Russia and abroad. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: theory and practice*. 2021;(3):90-101. (In Russ.).
3. Barkhatov VI, Kapkaev YuSh. Comfortable services for a “smart city”. In: *Finansovo-ekonomicheskoye i informatsionnoye obespecheniye innovatsionnogo razvitiya regiona: Materialy IV Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiyem = Financial, economic and information support for innovative development of the region: Materials of the IV All-Russian scientific and practical conference with international participation. Simferopol; 2021. Pp. 285–289. (In Russ.).*
4. Bystrov LV et al. Plastic cards. 5th ed. Moscow; 2005. (In Russ.).
5. Kovalevich IV. Development of financial technologies in Russia. *Strategii biznesa = Business strategies*. 2021;(4):114-116. (In Russ.).
6. Pastushenko EN. Main directions of development of financial technologies as a document of the law-making policy of the Central Bank of the Russian Federation. *Vestnik Universiteta imeni OYe Kutafina = Bulletin of the University named after OE Kutafin*. 2018;(9):153-158. (In Russ.).
7. Tsypin AP, Kapitonova YuS, Kuzin MA. Innovations of the Russian financial sector of the economy. *Izv. Sarat. un-ta Nov. ser. = Izv. Sarat. University of Nov. ser.* 2022;(3):268-276. (In Russ.).
8. Zaripov IA. Digital banking: a paradigm shift in modern finance. *Nauchnyye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy = Scientific research and development. Economics of the company*. 2022;11(1):13-22. DOI 10.12737/2306-627X-2022-11-1-13-22. (In Russ.).

Сведения об авторах

Ю. Ш. Капкаев — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков.

Э. М. Зайнашев — аспирант.

П. Р. Кадыров — старший преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков.

Information about authors

Yu. Sh. Kapkaev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economics of Industries and Markets.

E. M. Zainashev — Graduate Student.

P. R. Kadyrov — Senior Lecturer at the Department of Economics of Industries and Markets.

Статья поступила в редакцию 29.06.2023; одобрена после рецензирования 23.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 29.06.2023; approved after reviewing 23.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 338.43.02

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-219-229

СОЦИАЛЬНЫЕ МОТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Екатерина Викторовна Абилова¹, Светлана Георгиевна Головина²

¹Челябинский государственный университет, Челябинск; Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург, Россия, ekaterina.abilova@mail.ru, ORCID 0000-0003-0186-1921

²Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург, Россия, kkrav84@mail.ru, ORCID 0000-0002-1157-8487

Аннотация. Появление новых моделей социально ориентированных кооперативов в аграрном секторе экономики — необходимое условие для реализации успешной экономической политики государства в ситуации институциональной напряженности. Кооперативное движение в России имеет уникальный многогранный и одновременно сложный характер функционирования. В условиях мощного развития агрохолдингов, которые выступают главными драйверами производства и экспорта сельскохозяйственной продукции, мелкие фермеры сталкиваются с существенными проблемами в построении успешной кооперативной системы. Цель исследования, результаты которого изложены в данной статье, заключается в разработке комплексного подхода к изучению социальных мотивов развития сельскохозяйственной кооперации в современной рыночной среде в контексте ее особой роли в развитии аграрной отрасли, сельских сообществ и сельских территорий. В рамках данного исследования были выявлены факторы, сдерживающие развитие кооперативных объединений, предложена модель ценностей кооперативов нового типа, включающая ключевую роль лидерства как основной движущей силы мощного развития сельскохозяйственной кооперации. Определены факторы формирования доверия кооперации в целях повышения мотивации и стимулирования вступления в данные объединения. В выводах формулируются наиболее значимые параметры новой модели управления кооперативными знаниями, способствующей устойчивому развитию российской кооперации в современных условиях, приемлемой для ее реализации с целью стабилизации и улучшения ситуации в кооперативной деятельности.

Ключевые слова: лидерство в кооперативе, кооперативные ценности, управление знаниями

Благодарности. Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ и Правительства Свердловской области в рамках научного проекта № 22-28-20048.

Для цитирования: Абилова Е. В., Головина С. Г. Социальные мотивы развития сельскохозяйственной кооперации // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 219–229. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-219-229.

Original article

SOCIAL MOTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATION

Ekaterina V. Abilova¹, Svetlana G. Golovina²

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk; Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, Russia, ekaterina.abilova@mail.ru, ORCID 0000-0003-0186-1921

²Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, Russia, kkrav84@mail.ru, ORCID 0000-0002-1157-8487

Abstract. The emergence of new models of socially oriented cooperatives in the agrarian sector of the economy is a necessary condition for the realization of successful economic policy of the state, implemented in conditions of institutional tension. The cooperative movement in Russia has a unique multifaceted and at the same time complex character of functioning. With the powerful development of agricultural holdings, which act as the main drivers of

© Абилова Е. В., Головина С. Г., 2023.

agricultural production and export, small farmers face significant problems in building a successful cooperative system. The purpose of the research, the results of which are presented in this article, is to develop a comprehensive approach to the study of social motives for the development of agricultural cooperation in the modern market environment in the context of its special role in the development of the agricultural industry, rural communities and rural areas. In the framework of this study, the factors constraining the development of cooperative associations were identified, the model of values of new-type cooperatives was proposed, including the key role of leadership as the main driving force for the powerful development of agricultural cooperation. The factors of cooperative trust formation are identified in order to increase motivation and encouragement to join these associations. The conclusions formulate the most significant parameters of the new model of cooperative knowledge management, contributing to the sustainable development of the Russian cooperation in modern conditions, acceptable for its realization with the following parameters.

Keywords: leadership in a cooperative, cooperative values, knowledge management

Acknowledgments. The study was financially supported by the Russian Science Foundation and the Government of the Sverdlovsk Region within the framework of scientific project No. 22-28-20048.

For citation: Abilova EV, Golovina SG. Social motives for the development of agricultural cooperation. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478)):219-229. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-219-229.

Введение

Экономические задачи кооперации проявляются в более выгодных условиях продажи сельскохозяйственной продукции, ее совместной переработке, ведении кредитной политики. Однако высока роль кооперативов и в решении социально значимых проблем, присущих сельскому сообществу. Уникальный исторический путь развития нашей страны определил специфику развития кооперативного движения в России: отсутствие рыночной экономики привело к потере опыта и традиции сельских производителей вести хозяйственную деятельность в коммерческих объединениях. Очевидно, что в современных реалиях сельскохозяйственные кооперативы не ограничиваются выполнением лишь экономического функционала, направленного на решение задач многоукладной экономики. Сегодня кооперативные объединения представляют мощный потенциал в построении принципиально новой социально ориентированной модели, интегрированной в аграрное сообщество, реализующей значимые социальные и общественные интересы. На протяжении долгой мировой истории кооперативного движения возникли два основных противоречащих друг другу взгляда на цели, стратегии и задачи кооперативов. С одной стороны, их можно рассматривать как объединения взаимной помощи, которые должны в первую очередь заботиться об интересах своих членов и тем самым способствовать общему социальному и экономическому благополучию сельских сообществ, в которых они действуют [9]. Второй подход рассматривает кооперативы как радикально альтернативный экономический инструмент с явными социальными и общественными целями и резуль-

татами, то есть некий элемент экономического механизма, который пытается изменить сложившийся капиталоцентричный дискурс.

Материалы и методы исследования

Авторы на основе исследования факторов, сдерживающих развитие сельскохозяйственной кооперации в России, проанализируют значение социальных мотивов для определения направлений развития и распространения кооперативного движения. С использованием опросного инструментария будут выявлены предпосылки создания новых моделей, способствующих распространению знаний о значимости и роли кооперации, кооперативных ценностей, норм и культуры; выявлены ключевые ценности сельхозкооперации. Проведен обзор различных научных точек зрения на роль человеческого капитала в сельскохозяйственных кооперативах с учетом специфики отрасли.

Результаты исследования и их обсуждение

Вопросы устойчивого развития местных аграрных культур, практик социальной жизни и традиционных стратегий жизнеобеспечения в сельской местности детально изучаются научным сообществом. Так, Гибсон-Грэм ввел термин «экономика сообщества» для обозначения тех экономических практик, которые основаны на этических принципах, касающихся семьи, сообщества, самобытной культуры и окружающей среды (часто нечетко определяемых, но строго соблюдаемых), которые признают относительную взаимозависимость всех видов деятельности, составляющих основу общества [2]. Автор формулирует важную мысль, что в целом история кооперативного дви-

жения представляет собой практическую демонстрацию искусства коллективного объединения, являющегося ключом ко всем общим практикам, децентрализованного контроля над общими ресурсами. В то же время размах и разнообразие видов общественной активности указывает на более широкие течения социальных изменений, с которыми должно быть переплетено кооперативное движение. Гибсон-Грэм определяет наиболее важную форму социального взаимодействия — коммуникацию, взаимодействие на основе диалога членов внутри объединения, а также кооператива и общества в целом [2].

Аспекты социальной напряженности в сельской местности могут усиливаться и приобретать новые масштабы, когда кооперативы отклоняются от традиционного отраслевого подхода в целях более разнородного сотрудничества с участием многих заинтересованных сторон в рамках своих стратегий диверсификации или для достижения более широких территориальных, социальных или экологических целей. Особую проблему представляет отсутствие общих фундаментальных ценностей и достаточно перегруженный организационный механизм, связанный с многосторонним сотрудничеством, а также различным видением своей ключевой роли в рамках объединения [10]. В данном аспекте мы подчеркиваем необходимость функционирования моделей кооперации с четкой взаимосвязью традиционного уклада, ценностей и современных практик организации и ведения хозяйства на основе общей стратегии.

Более конкретна точка зрения Михельсена, который утверждает, что кооперативы должны действовать и удовлетворять потребности двух секторов общества: рынка и гражданского общества. Первый фокусируется на «стратегической составляющей», а второй — на «коммуникативном элементе» [4]. В подтверждение мысли о многофункциональности кооперативов процитируем Джорджа Фоке следующим образом: «Кооператив состоит из двух основных элементов: демократического объединения лиц и экономического предприятия. При разделении этих элементов в процессе анализа теряется существенное. Именно то, как они координируются, составляет основную проблему кооперативов» [4]. Чтобы существовали элементы взаимного сотрудничества, член и кооператив должны работать над достижением общей цели, которая выходит за рамки индивидуальных потребностей и интересов как отдельного участника, так и кооператива, что

может способствовать такому свободному взаимовыгодному типу партнерства [11].

Кооператив как объединение, более гибкое к рыночным изменениям и требованиям, делает рабочую среду более благоприятной для появления дифференцированных продуктов. Для достижения таких организационных целей важно, чтобы социальная структура кооператива была готова противостоять различным препятствиям и вызовам, которые рынок ставит перед каждым поколением новых технологий [6]. Ключевыми элементами для преодоления этих проблем являются укрепление доверия и особой культуры внутри объединения. Кооператив мы позиционируем как единую модель (рис. 1) взаимосвязанных сфер деятельности, влияющих на функционирование как внутри, так и извне: социальная (С), формируемая людьми и их взаимодействиями; организационная (О), образованная процессами и методами управления; экономическая (Е), связанная с финансовой жизнеспособностью, затратами; институциональная (И), образованная органами, устанавливающими и регулируемыми правилами и нормы; экологическая (Есо), решающая значимые задачи сохранения климата и улучшение экологии.

Логично, что объединение фермеров не может выжить без прибыли и тем более без людей, представляющих наибольшую ценность. Законы регулируют и определяют ограничения сельскохозяйственных производителей, рынков и налоговой политики, поэтому объединения стремятся приспособиться к этому контексту. Таким образом, подтверждается мысль, что процесс создания сельскохозяйственных кооперативов взаимосвязан и динамичен [7]. Чтобы прийти к целостному представлению о кооперативах нового типа, включающих экономические, технологические, социальные, экологические аспекты, необходимо понимать, что все эти элементы взаимосвязаны, в пространстве и времени влияют на выбор концепции дальнейшего развития (рис. 2). Кооперативы успешны, если происходит вовлечение и обмен опытом, ценностями и взглядами, присутствует прозрачность и доверие в действиях, функционирование на основе справедливости и ответственности, то есть коммуникация и координация становятся важными элементами создания и развития особой социальной роли кооперативного движения.

Многофункциональность сельскохозяйственных кооперативов проявляется в том, что управление эффективной деятельностью в первую очередь должно быть сосредоточено на людях,

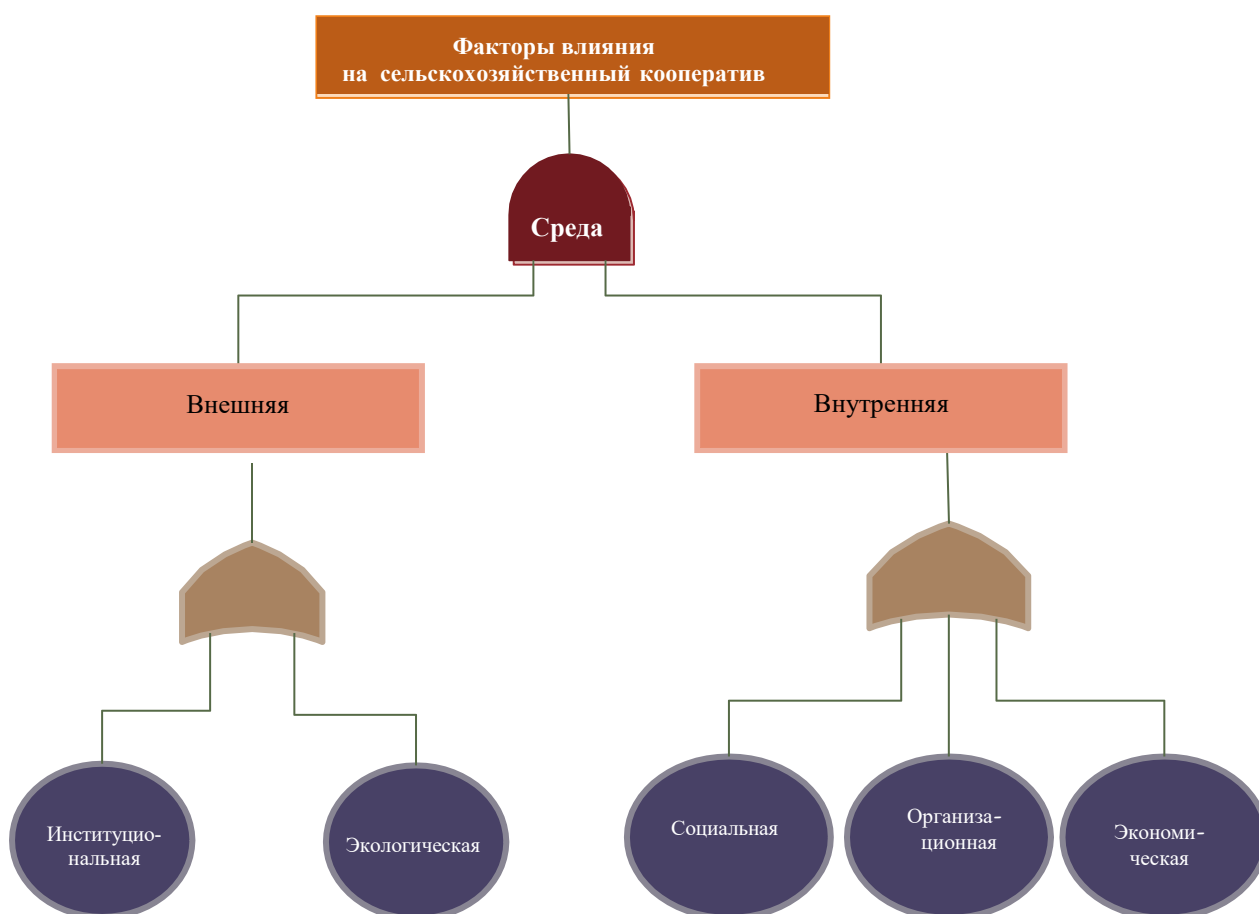


Рис. 1. Факторы, влияющие на функционирование сельскохозяйственных кооперативов
Источник: [Unnevehr, 2021]

Fig. 1. Factors affecting the functioning of agricultural cooperatives. Source: [Unnevehr, 2021]

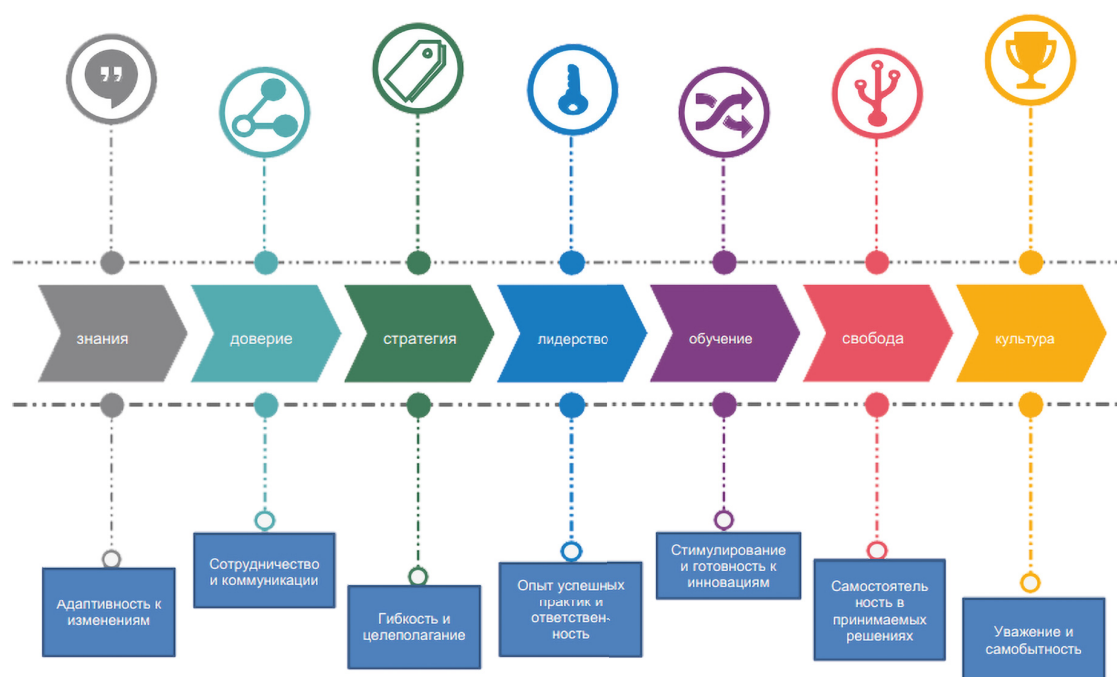


Рис. 2. Модель ценностей кооперативов нового типа. Источник: [Авторская разработка]

Fig. 2. The value model of new type cooperatives. Source: [Author's development]

а не на процессах и показателях. Именно человеческий капитал, благодаря своим ценностям, опыту, культуре и знаниям, а также их взаимодействиям в организационной среде действует, создает и внедряет инновации, необходимые для возрождения мощного кооперативного движения в России.

Значимость представленной модели заключается в демонстрации взаимосвязей и взаимозависимостей семи основных ценностей кооперативных объединений: знаний, доверия, стратегии, обучения, лидерства, свободы и культуры. Отметим, что динамика социальных отношений характеризуется несогласованностью взаимодействий, следовательно, эволюция зависит от индивидуумов (и трансформируется ими) через их идеи, опыт и действия [9]. Социализация естественна для человеческой природы, то есть взаимодействие с целью достижения общих и индивидуальных целей. Таким образом, исторические особенности, убеждения и опыт, сформированные ее культурой, знаниями непосредственно влияют на выбор стратегии и социально-гуманитарных параметров коммерческого объединения. Понимание взаимосвязи экономической и социальной среды имеет основополагающее значение для сотрудничества между членами кооператива [5]. Фундаментальная идея заключается в том, что ни одна цель не достигается совершенно обособленным или индивидуальным путем. Внешние силы, будь то в форме человеческого фактора или общественных ценностей, всегда присутствуют в стимулировании индивидуальных действий и идей. Подчеркнем, что «общество доверия» — это основа для укрепления связей в кооперативе. Роли доверия отведено отдельное внимание авторов данной публикации.

Исследуя причины, сдерживающие развитие кооперативного движения в России, мы выявили группу социально-психологических факторов, каждый из которых оказывает ключевое влияние на достижение успеха кооперативным движением. Во-первых, лидерство является неотъемлемым элементом выявления траекторий развития современного кооператива. В стране наблюдается отсутствие инициативных успешных людей, обладающих мощным потенциалом и необходимыми знаниями, чтобы организовать кооперативное предприятие, взять на себя ответственность. Значима и многогранна роль фермерских объединений в оптимальном использовании природных ресурсов, обеспечении продовольственной безопасности, развитии биоразнообразия, а также

решении важных экологических вопросов. Только жизнеспособные предприятия, управляемые лидерами отрасли, ориентированные на технологические и социальные инновации, на достижение высоких финансовых и натуральных показателей [13], смогут удовлетворить требованиям и целям устойчивого развития сельскохозяйственного производства. Агроменеджеры должны научиться принимать решения относительно новых вызовов рынка труда, связанных с демографическими процессами в обществе, изменениями в образе жизни, а также с соответствующими намерениями многих людей жить в сельской местности в комфортных условиях труда. Особую роль играют интеллектуальные стимулы в создании кооперативных форм, адаптация инструментов построения привлекательности кооперации для потенциальных и действующих фермеров, а также оптимальное использование кадрового потенциала аграрных регионов, поскольку кооперативное движение определяет направления политики занятости в сельской местности. Инициативные лидеры кооперативного движения должны расширять границы своего функционала в области инноваций и организационного обучения, обмена знаниями, автономии и ответственности членов кооперативов. В условиях информатизации происходит усложнение профессиональной деятельности, требуя высокой степени независимости и инновационного подхода в решении проблем сельского хозяйства. Специфика аграрного производства определяет степень удовлетворенности трудом, уровень мотивации и степень принадлежности к коллективу. Характер работы в сельском хозяйстве требует более универсальной направленности работников, но в то же время существуют относительно высокие требования к опыту и специализации в связи с Индустрией 4.0 [14; 10]. Более сложные профессиональные задачи могут выполняться только сотрудниками, которых ценят в коллективе, признают их результаты труда, ответственность и профессионализм. В сельском хозяйстве имеется большой объем сезонных, временных работ и необходимых сверхурочных работ, наблюдается значительная неравномерность в течение рабочего дня. Это специфическая черта трудовой деятельности проявляется в самостоятельности планирования деятельности. В животноводстве работа физически более тяжела, а производительность труда ниже, так как в некоторых отраслях сельского хозяйства возможности замены живого труда механическим значительно ограничены, а также огромно

неблагоприятное воздействие климатических условий на работающих. Существуют большие различия между трудовыми ресурсами и возможностями трудоустройства в разных регионах в связи с природно-климатическими и социально-экономическими условиями. В связи с этим велика роль лидерства в управлении эффективностью аграрного бизнеса, работающего в крайне непредсказуемой, неопределенной, но стратегически важной отрасли, для которой характерны живое производство, высокая непредсказуемость внешней среды и нерыночные факторы бизнеса. Именно высокая неопределенность внешней среды обуславливает необходимость концентрации внимания на потенциале внутренней бизнес-среды. В рамках исследования влияния роли лидерства на сельскохозяйственную кооперацию мы использовали опросный инструментарий, предложив фермерам, не включенным в кооперативы, выразить свое мнение относительно роли данного фактора (217 фермеров Свердловской и Челябинской областей). Данные социологического исследования показали необходимость привлечения инициативных лидеров, которые не просто объединили бы вокруг себя малых фермеров, диктуя ценовую политику и условия функционирования, а именно согласовывали действия и оказывали поддержку, объединяя единой целью и стилем управления, вдохновляя и мотивируя на мощный толчок развития в форме кооператива, а не в одиночку. Также на основе данных результатов опроса был сформирован перечень личностных качеств лидера, наиболее важных для реализации задач сельскохозяйственной кооперации: уверенность, активность, способность вовлекать в производственный процесс и мотивировать к развитию, ставить цели, оказывать поддержку и реализовывать принципы сотрудничества и нацеливать на результат фермеров, традиционно осуществляющих производственную деятельность в привычных условиях индивидуального самобытного подхода.

Ко второму фактору социально-психологических причин, сдерживающих рост кооперативов в нашей стране, отнесем ментальное недоверие. Мы исследовали влияние доверия на готовность отдельных фермеров вкладывать средства в совместную работу и вступать в кооперативное объединение. Межличностное доверие является одним из основных механизмов, с помощью которого имущественное неравенство влияет на успех усилий в кооперативном сотрудничестве. Укрепление доверия сельских сообществ всё чаще опре-

деляется как жизнеспособная стратегия улучшения благосостояния его членов. Данный фактор однозначно способствует общему пониманию, направленности, открытости и уверенности, что, в свою очередь, способствует созданию и поддержанию более глубокого и широкого доверия. Причем очевидны концептуальные взаимосвязи между риском и доверием у сельхозтоваропроизводителей.

С философской точки зрения, риск — это один из видов неопределенности. Восприятие риска — это ментальное представление, выраженное в эмоциях, таких как страх, и в определенных когнитивных состояниях. Доверие — это понятие, которое совершенно по-разному интерпретируется в исследованиях в области психологии, социологии, менеджмента, философии, экономики и политологии. В контексте ведения совместной хозяйственной деятельности фермерами мы рассматриваем доверие как склонность охотно полагаться на другое физическое или юридическое лицо в совершении действий, которые приносят пользу или защищают его интересы в данной области. Доверие проявляется через показатель общей уверенности, но когда склонность человека полагаться на другого возникает только из-за принуждения или отсутствия альтернатив, это не дает видимого эффекта. Доверие основано на социальной информации, такой как членство в кооперативе, взаимоотношения, репутация и власть. В данном аспекте мы отмечаем неотъемлемую связь доверия и риска. Доверие часто сосуществует с риском и становится более заметным, потому что потребность в доверии возрастает по мере увеличения рисков, связанных с аспектами сотрудничества. С другой стороны, доверяя, человек хочет максимально минимизировать риск, находя наиболее компетентных, готовых к сотрудничеству людей и наиболее благоприятные, исходные условия функционирования. Склонность человека к доверию основана на ожидаемой пользе, которую принимают во внимание как вероятность достижения высоких результатов. Также отметим, что стратегическое доверие основано на рациональной оценке и проверке, а при моральном доверии человек полагается на других без детальной оценки риска и не ожидая ничего другого взамен. В конкретной плоскости сельской кооперации низкий уровень доверия связан с установками, укоренившимися в сознании сельского сообщества на протяжении десятилетий. В настоящее время кооператив представляется фермеру как источник дополни-

тельных рисков, трудностей и неопределенности. Важно развивать механизмы повышения доверия к кооперации именно через местные сообщества (рис. 3).

В представленной модели выявлены факторы, формирующие ценность доверия, которые, трансформируясь в культуру доверия, формируют благополучие кооператива, повышение производительности и внедрения инноваций, а также способствуют вовлеченности отдельных производителей сельскохозяйственной продукции в процессы достижения общих целей, восприимчивости к новой информации.

Третий фактор, определяющий сложности развития кооперации в современных условиях, — отсутствие кооперативных знаний в контексте цифровой трансформации отрасли. Знания и информация играют ключевую роль в современном обществе и в аграрном бизнесе в частности. Информация позволяет оперативно принимать решения как на индивидуальном, так и на корпоративном уровне. В эпоху развитых коммуникаций и компьютерных технологий общее использование информации в бизнесе стало стандартом [3]. Обычно конкурентные преимущества зависят от рационального принятия решений, которое, в свою очередь, основано на доступности соответствующей информации. Однако на практике организация предоставления информации может выявить ряд различных препятствий, которые затрудняют или ограничивают доступ к необходимой производственной информации [1]. Другими словами, эффективная организация информационных потоков или управление знаниями

является важным стратегическим активом для прибыльной деятельности современного аграрного объединения. Процессы управления знаниями в сельскохозяйственном производстве определяются спецификой отрасли, которая определяет занятость для сельских жителей, обеспечение продовольственной безопасности. Современные нормы безопасности пищевых продуктов, например, высоки, и их соблюдение требует дополнительных затрат производителя и соответствующей информационной поддержки. Имеющийся опыт и знания фермеров требуют постоянной адаптации к изменяющимся экологическим, социальным, рыночным и политическим условиям в целях достижения долгосрочной устойчивости. Одним из наиболее важных факторов, способствующих управлению знаниями, является лидерство, ключевые аспекты которого были описаны выше. Лидерство в кооперативе определяется целеустремленностью, способностью влиять на других членов объединения, интерпретировать сложные ситуации. Лидерство в области знаний определяется как процесс, посредством которого индивид поддерживает других членов группы в процессах обучения, необходимых для достижения групповых или организационных целей. Отметим немаловажную роль информационных технологий как важного инструмента, а также средства создания и распространения знаний в кооперативе. В современных условиях мы предлагаем следовать целостному подходу, исключающему различия между управлением знаниями, ориентированным на человека, и технологически ориентированным



Рис. 3. Модель формирования доверия фермеров в кооперативном объединении.

Источник: [Авторская разработка]

Fig. 3. The model of the formation of farmers' trust in a cooperative association. Source: [Author's development]

управлением знаниями в целях достижения баланса между технологическим и социальным аспектами сельскохозяйственных кооперативов. Однако практическое распространение информации и знаний в сельском хозяйстве сталкивается с определенными проблемами: разнообразие пользователей информации, взаимосвязь теоретических знаний и практического опыта. Концепция «системы кооперативных знаний» охватывает целый ряд учреждений, консультантов, результаты научных исследований, направленных на построение устойчивого сельского хозяйства в контексте приобретения знаний в рамках партнерства. Используя опросный инструментарий, мы разработали онлайн-анкету, включающую вопросы по «кооперативным знаниям». Причем респондентами выступили студенты аграрных вузов — ЮУрГАУ и УрГАУ (60 человек), фермеры Свердловской и Челябинской областей (268 человек), а также предприниматели сельских территорий Свердловской и Челябинской областей (152 человека). Респондентам необходимо было ответить на общие вопросы, связанные со знанием истории кооперации в России, преимуществ кооперативного движения, а также необходимо было определить ключевые факторы распространения знаний о кооперации. В результате обработки анкет мы получили рейтинг факторов, влияющих на распространение знаний о кооперации (рис. 4).

Таким образом, обобщая третью группу факторов, делаем вывод, что для успешной реализации и развития кооперации необходимы модели управления «кооперативными знаниями» (рис. 5), предусматривающие распространение знаний о кооперативной культуре, разъясняющие принципы и нормы кооперации и в целом способствующие устойчивому развитию, повышению производительности и конкурентоспособности различных форм аграрного бизнеса. Наиболее важными для функционирования модели управления знаниями являются: имеющийся опыт, навыки; процесс обучения; передача знаний через межпоколенческие связи, совместное использование знаний; а основными препятствиями применения модели в сельскохозяйственном контексте являются ограниченное время и нехватка квалифицированного персонала. Результаты опросов показали, что с практической точки зрения наиболее ожидаемым результатом применения модели управления знаниями в сельском хозяйстве является положительное влияние желания фермеров объединяться в кооперативы, повышая производительность труда. Несомненно, удовлетворенность пользователя знаниями и наличие необходимой информации будут способствовать принятию верных решений и снижению рисков [12]. Разработанная модель управления кооперативными знаниями позволит сформировать теоретические основы кооперативной теории,

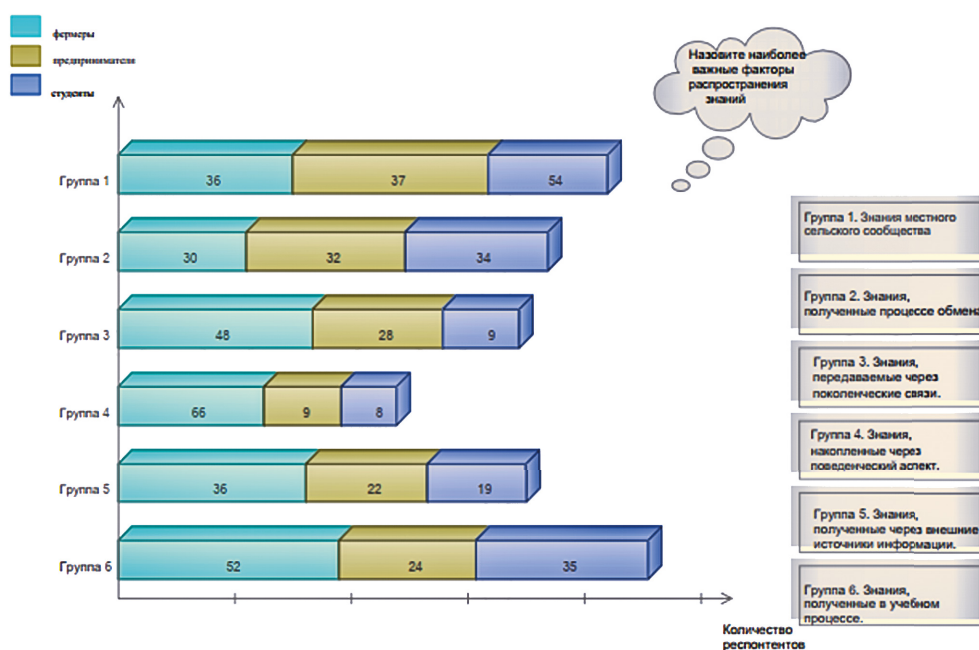


Рис. 4. Итоги опроса «Факторы распространения знаний о кооперации».

Источник: [Авторская разработка, созданная с помощью сервиса <https://viewer.edrawsoft.com>]

Fig. 4. Results of the survey "Factors of dissemination of knowledge about cooperation".

Source: [Author's development created with the help of the service <https://viewer.edrawsoft.com>]

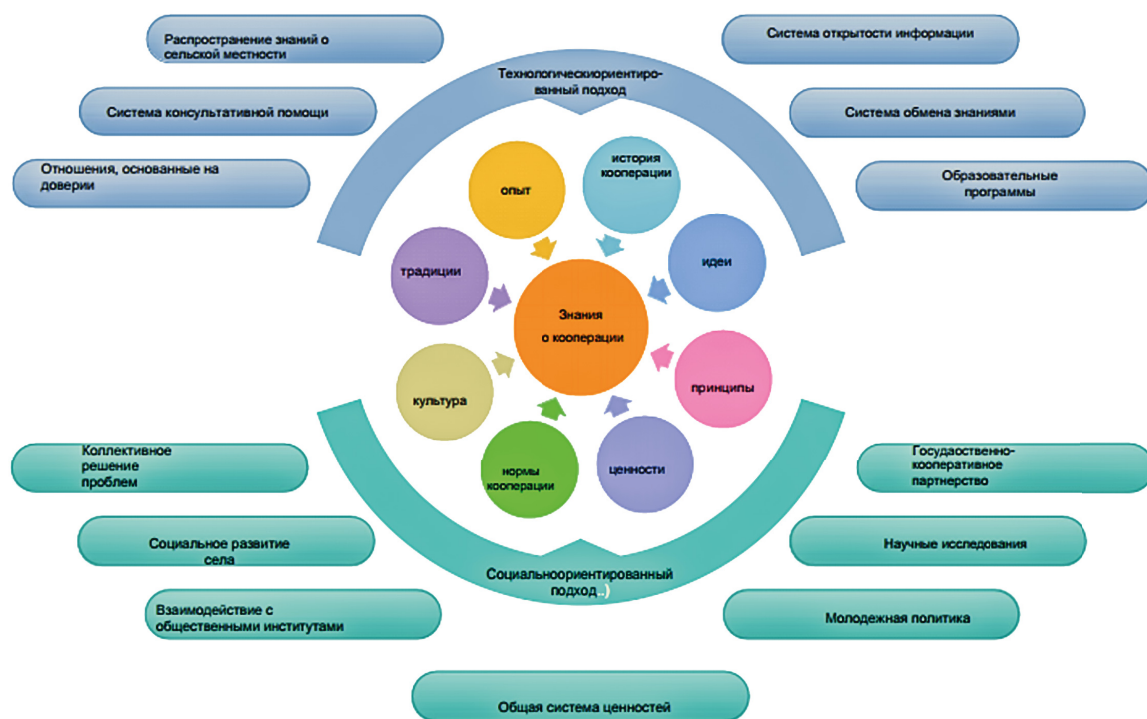


Рис. 5. Модель управления кооперативными знаниями. Источник: [Авторская разработка]

Fig. 5. Cooperative knowledge management model. Source: [Author's development]

подробно раскрывающей смысл, задачи и цели данного движения, а также будет способствовать развитию мощного интеллектуала страны за счет привлечения молодежи, разделяющей общую систему кооперативных ценностей.

Практический опыт фермерства непосредственно определяет ценность кооператива; университеты, реализуя образовательные программы, предоставляют ресурсы знаний, а консультанты или предприниматели выступают с инициативами, правительство поддерживает осуществление инновационной деятельности, включая закупки, поддержку НИОКР, разработку нормативных правил и налоговые льготы.

В целом развитие кооперативных институтов будет базироваться не только на развитии информационно-консультационных и обучающих центров, соответствующих правовых актов, фондов финансовой поддержки, но и на реализации механизма социально-поведенческого аспекта кооперативного движения.

Заключение

Традиционно фермеры оценивают риски и преимущества вступления в кооперативы, чтобы улучшить свое экономическое положение, рассматривая возможности слияния, консолидации и поглощения для повышения конкурентоспособности. Проведенный нами анализ социальных

мотивов доказывает multifunctionality кооперативных объединений, особо выделяя социально-поведенческий аспект. Особое внимание уделяется анализу причин, сдерживающих развитие кооперации в нашей стране, и выработке моделей развития лидерства в области кооперативного движения как первостепенного фактора успешной трансформации кооперации в современных условиях; формирования высокого уровня доверия фермеров как ключевого условия повышения мотивации и стимулов объединения для совместной деятельности; модели управления знаниями о кооперативной культуре, принципах, нормах и преимуществах, способствующих формированию теоретической концепции сельскохозяйственной кооперации.

Разработанная модель ценностей кооперативов нового типа демонстрирует взаимосвязи и взаимозависимости семи основных ценностей кооперативных объединений, определяет выполнение кооперативами соответствующего сегодняшней ситуации спектра социальных и экономических функций как детерминанты устойчивого развития сельских территорий и сельских сообществ. Проведенное анкетирование в рамках исследования позволило выявить факторы, влияющие на распространение знаний о кооперации. Глубокие знания принципов сотрудничества, ответственности, преимуществ кооперации будут

способствовать возрождению кооперативных ценностей, консолидации общества и росту социального капитала. Применение на практике предложенной модели управления кооперативными знаниями будет способствовать выходу сельскохозяйственной кооперации на качественно новый уровень в сохранении традиционных знаний и передаче их новым участникам, а конечным результатом внедрения комплексной модели управления кооперативными знаниями станет

повышение скорости и качества бизнес-решений в аграрном секторе. Глубокий анализ социальных мотивов развития сельскохозяйственной кооперации будет способствовать более эффективному функционированию кооперативов в условиях меняющихся общественных приоритетов, непредсказуемых факторов среды, в процессе изменения политико-правовых дискурсов и практических мер поддержки развития сельскохозяйственной кооперации в России.

Список источников

1. Bachtrögler J., Fratesi U., Perucca G. The Influence of the Local Context on the Implementation and Impact of EU Cohesion Policy // *Regional Studies*. 2020. № 54 (1). P. 21–34.
2. Gibson-Graham J. K. Ensuring an ethical economy: cooperativity and class // *Critical Sociology*. 2003. № 29 (2). P. 123–161.
3. Lazzarini S., Chaddad F., Cook M. Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains // *Journal on Chain and Network Science*. 2001. № 1(1). P. 7–22.
4. Michelsen J. The rationales of cooperative organizations. Some suggestions from Scandinavia // *Annals of public and cooperative economics*. 1994. Т. 65, № 1. P. 13–34.
5. Podolny J. M., Page K. L. Network forms of organisation // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 2. № 1. P. 57–76.
6. Verdouw C. et al. Architecture framework of IoT-based food and farm systems: A multiple case study // *Computers and Electronics in Agriculture*. 2019. Т. 165. С. 104939.
7. Unnevehr L. J. Between Farmers and Consumers // *Nature Food*. 2021. No. 2. Pp. 392–393.
8. Бурлаков В. Б. Сельскохозяйственная потребительская кооперация: причины неудовлетворительного состояния и перспективы развития // *Агрофорсайт*. 2019. № 2 (20). С. 2.
9. Головина С. Г., Абилова Е. В., Смирнова Л. Н. Развитие фермерства в Европе: опыт и проблемы // *Теория и практика современной аграрной науки : сб. III национальной (всероссийской) научной конференции с международным участием (г. Новосибирск, 26 февраля 2021 г.)*. Новосибирск, 2021. С. 1109–1114.
10. Цифровизация экономики в регионах России / М. В. Комарова, А. В. Лихвойнен, А. А. Розов, Е. В. Солодкова, А. А. Степанова // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2021. № 5-1. С. 31–38.
11. Максимов А. Ф. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы в современных условиях их функционирования // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2018. № 3. С. 43–52.
12. Маркова В. Д., Марков А. А. Цифровизация, или Управление на основе потока данных // *Инновации*. 2019. № 7 (249). С. 83–87.
13. Плетнев Д. А. Трудная судьба российских быстрорастущих компаний // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2019. № 3 (425). С. 132–139.
14. Попова Е. В., Стрих Н. И. Влияние новых цифровых технологий на развитие циркулярных бизнес-моделей // *Инновационные исследования: опыт, проблемы внедрения результатов и пути решения*. Уфа, 2022. С. 159–162.

References

1. Bachtrögler J., Fratesi U., Perucca G. The Influence of the Local Context on the Implementation and Impact of EU Cohesion Policy. *Regional Studies*. 2020;(54):21-34.
2. Gibson-Graham JK. Ensuring an ethical economy: cooperativity and class. *Critical Sociology*. 2003;(29):123-161.
3. Lazzarini S, Chaddad F, Cook M. Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains. *Journal on Chain and Network Science*. 2001;(1):7-22.
4. Michelsen J. The rationales of cooperative organizations. Some suggestions from Scandinavia. *Annals of public and cooperative economics*. 1994;65(1):13-34.

5. Podolny JM, Page KL. Network forms of organisation. *Annual Review of Sociology*. 1998;(2):57-76.
6. Verdouw C et al. Architecture framework of IoT-based food and farm systems: A multiple case study. *Computers and Electronics in Agriculture*. 2019;(165):104939.
7. Unnevehr LJ. Between Farmers and Consumers. *Nature Food*. 2021;(2):392-393.
8. Burlakov VB. Agricultural consumer cooperation: reasons for the unsatisfactory state and prospects for development. *Agroforsajt = Agroforesight*. 2019;(2):2. (In Russ.).
9. Golovina SG, Abilova EV, Smirnova LN. Development of farming in Europe: experience and problems. *Teoriya i praktika sovremennoj agrarnoj nauki: Sbornik III nacional'noj (vserossijskoj) nauchnoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem (g. Novosibirsk, 26 fevralya 2021 g.)*. = Theory and practice of modern agrarian science: Sat. III national (all-Russian) scientific conference with international participation (Novosibirsk, February 26, 2021). Novosibirsk; 2021. Pp. 1109–1114. (In Russ.).
10. Komarova MV, Likhvoynen AV, Rozov AA, Solodkova EV, Stepanova AA. Digitalization of the economy in the regions of Russia. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava = Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2021;(5-1):31-38. (In Russ.).
11. Maksimov AF. Agricultural consumer cooperatives in modern conditions of their functioning. *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ekonomiki = Fundamental and applied studies of the cooperative sector of the economy*. 2018;(3):43-52. (In Russ.).
12. Markova VD, Markov AA. Digitalization, or Management based on data flow. *Innovacii = Innovations*. 2019;(7):83-87. (In Russ.).
13. Pletnev DA. The difficult fate of Russian fast-growing companies. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2019;(3(425)):132-139. (In Russ.).
14. Popova EV, Strih NI. The influence of new digital technologies on the development of circular business models. In: *Innovacionnye issledovaniya: opyt, problemy vnedreniya rezul'tatov i puti resheniya = Innovation research: experience, problems of implementing results and solutions*. Ufa; 2022. Pp. 159–162. (In Russ.).

Информация об авторах

Е. В. Абилова — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента факультета управления, Челябинский государственный университет; старший научный сотрудник НИИ аграрно-экологических проблем и управления сельским хозяйством, Уральский государственный аграрный университет.

С. Г. Головина — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник НИИ аграрно-экологических проблем и управления сельским хозяйством

Information about the authors

E. V. Abilova — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Faculty of Management, Chelyabinsk State University; Senior Researcher, Research Institute of Agrarian and Environmental Problems and Agricultural Management, Ural State Agrarian University.

S. G. Golovina — Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher of the Research Institute of Agricultural and Environmental Problems and Agricultural Management.

Статья поступила в редакцию 11.06.2023;
одобрена после рецензирования 23.08.2023;
принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 11.06.2023; approved
after reviewing 23.08.2023; accepted for publication
28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

ОБЗОРЫ И ДИСКУССИИ REVIEWS AND DISCUSSIONS

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 230–239.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023; (8(478)):230-239. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Научная статья

УДК 338.12

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-230-239

ПОДХОДЫ К МОНИТОРИНГУ ЭФФЕКТОВ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Валерий Жоресович Дубровский¹✉, Эльза Равильяновна Зинатуллина²

¹ Уралский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия, dubr@usue.ru

² ООО «Грайф Москва» (Greif Russia), Москва, Россия, elza0502@yandex.ru

Аннотация. В ряду приоритетных задач промышленной политики России достижение целей цифровой трансформации занимает важнейшее место. При этом очевидно, что ее решение непосредственно на промышленных предприятиях не может состояться иначе, как в рамках управления целым комплексом технологических и организационных изменений, сопровождаемых регулярно осуществляемой диагностикой и анализом состояния процессов цифровизации. Статья знакомит с рядом научных результатов, в целом повышающих объективность экономической оценки результатов внедрения цифровых решений и технологий, а также обоснованность выбора перспективных направлений цифровизации промышленных предприятий. Новизна представленного исследования состоит в обосновании и формулировании положений, выражающих новое знание о явлении цифровой трансформации предприятия, а также суть авторской концепции мониторинга эффектов цифровой трансформации бизнес-модели крупного промышленного предприятия, построенной на оригинальной систематизации приемов и методов оценки ожидаемых эффектов по уровням его цифровой трансформации.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация предприятия, модель мониторинга, эффекты цифровой трансформации

Для цитирования: Дубровский В. Ж., Зинатуллина Э. Р. Подходы к мониторингу эффектов цифровой трансформации промышленного предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 230–239. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-230-239.

Original article

APPROACHES TO MONITORING THE EFFECTS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Valery Zh. Dubrovsky¹✉, Elza R. Zinatullina²

¹Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia, e-dubr@usue.ru

² Greif Russia LLC, Moscow, Russia, elza0502@yandex.ru

Abstract. Among the priority tasks of the Russian industrial policy, the achievement of the goals of digital transformation occupies a priority place. At the same time, it is obvious that its solution directly at industrial enterprises cannot take place except as part of the management of a whole range of technological and organizational changes, accompanied by regular diagnostics and analysis of the state of digitalization processes. The article introduces scientific results that generally increase the objectivity of the economic assessment of the results of the introduction of digital solutions and technologies, as well as the validity of the choice of promising areas for the digitalization of industrial enterprises. The novelty of the presented research lies in the substantiation and formulation of provisions expressing new knowledge about the phenomenon of digital transformation of an enterprise, as well as the essence of the author's concept of monitoring the effects of digital transformation of the business model of a large industrial enterprise.

© Дубровский В. Ж., Зинатуллина Э. Р., 2023.

Keywords: digitalization, enterprise digital transformation, monitoring model, digital transformation effects

For citation: Dubrovsky VZh, Zinatullina ER. Approaches to monitoring the effects of digital transformation of an industrial enterprise. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):230-239. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-230-239.

Введение

Опыт значительного числа промышленных предприятий позволяет утверждать, что их рыночный успех становится следствием, во-первых, активного применения современных технологий в каждой области хозяйственной деятельности, во-вторых, реализации продуманной стратегии использования цифровых инструментов в важнейших аспектах ведения бизнеса. Отметим: формально суть подавляющего большинства современных технологий во многом определяет обязательный атрибут — применение специализированного вычислительного программного комплекса обработки электронных данных и информации. В то же время цифровую стратегию специалисты рассматривают фактором, способным оказывать самое существенное влияние на желаемые изменения *бизнес-модели предприятия* — целой системы взаимосвязанных бизнес-процессов, характеризующей всю совокупность применяемых предприятием ресурсов, обеспечивающих его текущее развитие и перспективы будущего роста. В решениях настоящего исследования *бизнес-модель предприятия выступает объектом мониторинга трансформаций и изменений, происходящих под влиянием процессов цифровизации*. Некое множество положительных результатов изменений, обусловленных вышеназванными факторами, как то: повышение эффективности и оперативности в организации производственных процессов и деловых операций, оптимизация расходов, другое — с определенной долей условности (до момента, пока это не является установленным фактом) будем считать результатом цифровой трансформации практики ведения бизнеса.

Сказанное выше — самое общее основание на пути поиска решения, связанного с идентификацией общего подхода к мониторингу и оценке эффектов цифровой трансформации промышленного предприятия, контекст которой формируется глобальной цифровизацией всех сторон его деятельности, обусловленной данным фактом модернизацией существующих и созданием новых бизнес-процессов, активным участием в этом производителей, потребителей, многих иных сообществ, находящихся в состоянии постоянной смены ролей, своей позиции в сетевом взаимодей-

ствии с контрагентами и цепочках создания стоимости в нарождающихся экосистемах. Что не исключает того, что для решения практических вопросов организация процесса мониторинга цифровой трансформации должна быть адаптирована к специфике деятельности каждого отдельно взятого предприятия.

Материалы и методы исследования

Методологическая база исследования сформирована множеством известных в экономической науке теоретических концепций, являющихся результатом исследований отечественных и зарубежных ученых в области цифровой трансформации, а также информацией о примерах практического опыта цифровой трансформации промышленных предприятий, систематизация и обобщение которых составили основу оригинального методического подхода к разработке системы показателей для решения задач мониторинга цифровой трансформации промышленного предприятия. Особо отметим, по тематике данной статьи активно и регулярно публикуется большое разнообразие исследований, в том числе работ, близких по названию [13]. Вместе с тем в них, как правило, тщательно описывается опыт цифровых изменений [3; 7; 17; 18], однако отсутствует упорядоченный, методически выверенный системный подход к организации мониторинга и приемам экономической оценки цифровой трансформации.

Цифровая трансформация предприятия как предмет мониторинга есть целостная система управленческих отношений по поводу интеграции разнообразных цифровых технологий в основную модель организации предприятия, существенно изменяющей принципы и подходы к реализации его перспективных стратегий, а также текущих планов социально-экономической, производственной и коммерческой деятельности. В перечне свойств цифровой трансформации значение имеют следующие.

Цифровая трансформация не является самостоятельной инициативой. Каждая внедряемая цифровая инвестиция должна поддерживать более широкие цели бизнес-стратегии. При этом есть много способов измерить влияние цифровой трансформации на общую стратегию предприятия [8].

Для реализации потенциала цифровой трансформации необходимы сопряженные изменения в организационных и управленческих процессах. Эти изменения побуждают инициативу, способную раскрыть все преимущества цифровой трансформации, поэтому наиболее важными аспектами, которые необходимо реструктурировать, являются функции организации, структура ресурсов и информация [14].

Чем крупнее организация, тем больше потребность в цифровизации, а также потребность в более детальном и сложном анализе для управления процессами и принятия стратегических решений в области цифровой трансформации [20]. Поэтому при принятии решений, связанных с цифровой трансформацией, необходим формализованный системный подход к организации, демонстрирующий факт того, что каждый трансформационный процесс оказывает влияние на целый ряд сопряженных бизнес-процессов, а также понимание того, что цифровизация интегрированных бизнес-процессов требует как организационных (стратегия, структура, процессы, организационная культура), так и технических (ИТ-платформы, стандарты) изменений. Таким образом, цифровая трансформация представляет собой комплексную задачу, охватывающую различные аспекты деятельности компании, которые, если структурно анализируются с использованием модели цифровой трансформации, то дают возможность выявлять и отслеживать результат внедрения трансформаций, знать, к чему они приводят, оценивать эффект в каждом его проявлении и на каждом этапе изменений.

В цифровой трансформации заинтересованы разные люди — лица, принимающие решения по цифровой трансформации (инвесторы, специалисты по стратегическому планированию), исполнители процессов (участники), проектировщики и разработчики цифровых сервисов и технологий. Для каждой группы людей актуальна информация разной детализации — у одних общее понимание, у других — подробный проект, третьим нужен четкий план и методика реализации [2].

Факторами, тормозящими цифровую трансформацию, являются организационная структура, заезженные модели действий и культура. Кроме того, чем больше сотрудников в организации, тем сложнее ее изменить. Неспособность провести трансформацию имеет ощутимые последствия в виде напрасной траты средств, организационных усилий и времени. В результате цифро-

вые отстающие отстают в привлечении клиентов, эффективности процессов и инновациях, а также остаются без денег [5].

Выгоды цифровой трансформации могут варьироваться от повышения эффективности процессов (снижение затрат на процессы, повышение производительности труда сотрудников, более быстрое обслуживание клиентов) до создания стратегических возможностей (получение трудно моделируемого конкурентного преимущества, создание новых рынков и т. д.). Цифровая трансформация бизнеса — это не только трансформация процессов, но и создание необходимых предпосылок [1].

Результаты исследования и их обсуждение

Основные характеристики, квалифицирующие сущность мониторинга цифровой трансформации как целенаправленного процесса, получили свое определение в ходе авторского теоретико-методологического исследования, результатами которого стал следующий ряд положений.

Независимо от того, какие показатели для предприятия наиболее важны, *первым шагом к достижению положительных эффектов цифровизации* является определение способа измерения цифровой трансформации [10], как (уточним) решение задачи построения системы мониторинга, контроля и оценки эффектов цифровой трансформации промышленного предприятия (далее просто мониторинга эффектов...).

Собственно, под *мониторингом эффектов цифровой трансформации* будем понимать своеобразную систему наблюдения за достижением результатов цифровизации промышленного предприятия путем отслеживания, контроля, измерения, оценки информации, основным содержанием которой являются существенные (видимые, осязаемые, экономически обоснованные) изменения в процессах решения управленческих задач, лежащих в производственной, социально-экономической и коммерческой областях деятельности, но, главное, вызванные (уточним: изменения как трансформации) применением новых (в условиях данного предприятия) цифровых технологий. Данное определение следует дополнить представлением содержания мониторинга, суть которой выражает его инструментарий — диагностическая система, образованная критериями оценки эффектов цифровой трансформации.

Применение диагностической системы равнозначно осуществлению мониторинга как действия, направленного на то, чтобы выявить эф-

факты, наделяющие предприятие способностями, возможностями или снимающие/накладывающие ограничения на стратегии цифровой трансформации, конкурентные преимущества, доступ к новым клиентам или технологиям, к знаниям того, что происходит в процессе цифровизации, также что, может быть, ограничивает реализацию трансформации. И согласимся с тем, как это представляется другим специалистам, утверждающим следующее: чтобы иметь возможность адаптироваться к изменениям, компания должна их сначала выявить, а затем выработать управленческое решение по итогам мониторинга [4]. При этом традиционно представляющих состав основных этапов и процедур мониторинга образуют:

1. Наблюдение, отслеживание, добыча информации о цифровом качестве инструментов управления в основных областях деятельности предприятия, ее систематизация.
2. Оценка эффектов цифровой трансформации с использованием диагностической системы для установления фактического состояния уровня цифровизации предприятия.
3. Анализ хода реализации планов и программ цифровизации предприятия.
4. Прогноз уровня цифровизации и оценка эффективности процессов цифровой трансформации предприятия.
5. Корректировка стратегии цифровизации промышленного предприятия.

Связанность этапов и процедур мониторинга эффектов цифровой трансформации промышленного предприятия может быть проиллюстрирована (рис. 1).

Сущность процесса мониторинга эффектов цифровой трансформации (ЦТ) промышленного предприятия прежде всего раскрывает *измерение цифровой трансформации*. По существу, этим понятием определяется параметр, которым определяется уровень цифровой трансформации организации. Очевидно, критерием выступает следующая зависимость: чем шире организация охвачена цифровой трансформацией, тем, ожидается, больше ее эффекты и преимущества. При этом необходимость выбора желаемого уровня для конкретной модели цифровой трансформации и, соответственно, оценки различных по масштабу бизнес-изменений требует других, более частных ее измерений.

Уровни цифровой трансформации, например, могут быть выделены и классифицированы на основании следующих признаков:

- уровень локального использования — это, как правило, уровень функциональных подразделений предприятия, использующих цифровые технологии вне неинтегрированной системы;
- уровень внутренне развитой цифровой трансформации; характеризует наличие цифровых технологий, поддерживающих системные связи между всеми внутренними бизнес-процессами организации;

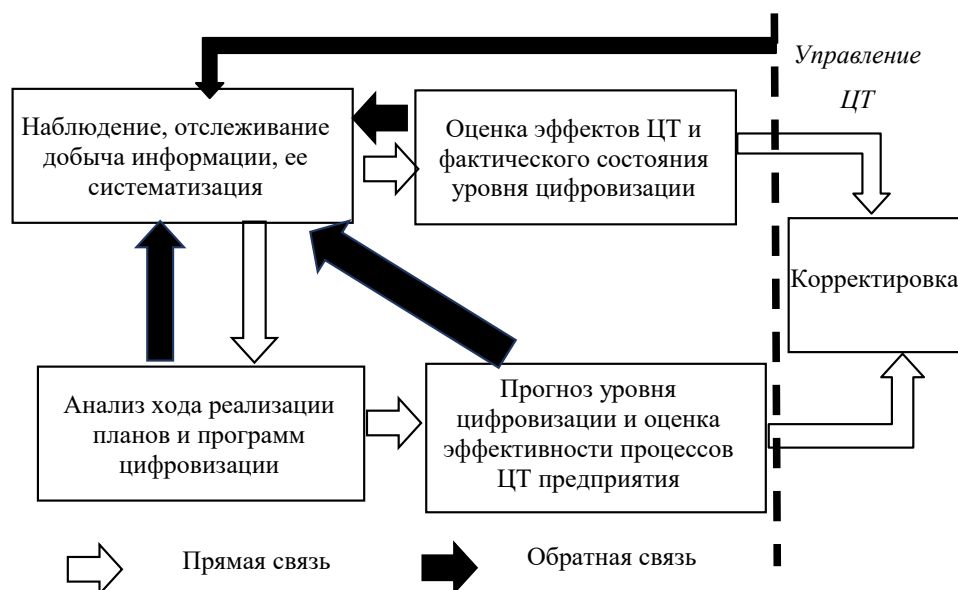


Рис. 1. Этапы и процедуры мониторинга эффектов цифровой трансформации (ЦТ) промышленного предприятия. Источник: составлено автором.

Fig. 1. Stages and procedures for monitoring the effects of digital transformation (DT) of an industrial enterprise. Source: compiled by the author.

– уровень редизайна процессов. Организация и ее бизнес-процессы коренным образом переработаны, способны гибко трансформироваться чтобы соответствовать как новым условиям деятельности, так и технологиям в организации цифровых процессов;

– уровень модернизации бизнес-сети. Трансформируются и оцифровываются деловые отношения предприятия с другими организациями;

– уровень расширения границ бизнеса; характеризует наличие оснований, позволяющих неформально воспринимать цифровую трансформацию в качестве фактора, расширяющего границы бизнеса, предлагающего новые продукты и товары и открывающего новые рынки.

Очевидно, изменения, вызванные цифровой трансформацией, могут быть эволюционными (когда цифровой трансформацией вызываются и сопровождаются небольшие изменения в организации) и революционными (происходят значительные изменения) в зависимости от охвата. Тогда применительно к приведенным выше уровням первые два уровня следует считать эволюционными, последние три — революционными. При этом, отметим, первые три уровня цифровой трансформации затрагивают внутренние процессы организации, а последние два — отношения с внешними контрагентами.

Структурная сложность и разнохарактерность изменений, обусловленных явлением цифровой трансформации, делает необходимым иметь адекватный инструмент наблюдения, оценивания и анализа. Собственно, все качества и особенности применения этого инструмента должна содержать своеобразная модель мониторинга эффектов цифровой трансформации.

Идея модели мониторинга цифровой трансформации в экономической науке уже получила определенное развитие [11]. Области применения модели как инструмента проектирования архитектуры компании, построенной на интегрировании бизнес-процессов, заявлены следующие:

- повышение эффективности и качества процессов;
- поиск стратегических бизнес-возможностей для целей стратегического планирования;
- проектирование и цифровизация бизнес-процессов, необходимых для достижения целей, модернизация информационных систем и инфраструктуры на основе внедрения новых информационных технологий;

– улучшение координации деятельности в организации на основе стандартизации или объединения аналогичных функций;

– более эффективное распределение ресурсов в организации;

– оценка инвестиций в цифровые технологии.

Вместе с тем отметим, что данная модель мониторинга в большей степени решает задачи анализа цифровой трансформации на основе изучения изменений в операциях с информацией и динамики внутриорганизационных связей, но при этом не позволяет получить представление о методе количественной оценки цифровой трансформации, чтобы характеризовать, например, достижение целей цифровой трансформации.

Совершенно по-другому выглядит суть модели оценки эффектов цифровой трансформации, ориентированной на трансформацию бизнес-модели организации. В этом случае выгоды и преимущества цифровой трансформации получают выражение в различных показателях — от результатов повышения эффективности процессов деятельности (измерители: снижение затрат на осуществление процессов, повышение производительности труда сотрудников, сокращение времени обслуживания клиентов, др.) до создания новых стратегических возможностей (критерии: получение трудно моделируемого конкурентного преимущества, создание новых рынков и т. д.). Что вполне укладывается в известный принцип: трансформация бизнеса это не только трансформация процессов, но и создание необходимых предпосылок [1].

При проектировании модели мониторинга эффектов цифровой трансформации нами учитывается следующее.

1. Проведение мониторинга учитывает, что цифровая трансформация есть комплексная задача, одновременно охватывающая различные аспекты деятельности предприятия.

2. Мониторинг позволяет получить информацию об ожидаемых выгодах, производных от масштабов и уровня цифровой трансформации и реализуемых как организационные и технологические изменения. При этом эффекты как выгоды цифровой трансформации рассматриваются в бизнес-контексте, а не как результат изолированного (организационно-технологического) решения.

3. Результаты мониторинга позволяют делать обоснованный выбор объема и направления цифровой трансформации в соответствии со стратегией организации, а также прогнозировать

последствия для оценки потенциала цифровой трансформации.

При этих условиях основными параметрами модели мониторинга эффектов цифровой трансформации являются *направления цифровой трансформации*, каждое из которых может быть соотнесено с цифровизацией определенной стороны деятельности предприятия. Количество *направлений* в модели должно быть достаточным для отражения всевозможных проблем, но не слишком большим, так как излишняя детализация (или слишком высокий уровень абстракции) может затруднить решение проблемы. Результаты исследования показывают, что наиболее важными направлениями анализа изменений бизнес-модели предприятия в условиях цифровой трансформации являются процессы (производственно-хозяйственной деятельности, коммерческие операции и др.), их цели (мотивационная составляющая деятельности), распределение обязанностей и ответственности (организационная составляющая деятельности), собственно цифровые технологии и информация (данные).

Поэтому в модели мониторинга эффектов цифровой трансформации присутствуют четыре области мониторинга — мотивационная, организационная, функциональная и информационная вместе с наиболее важными объектами цифровизации внутри каждой из них (табл. 1).

Модель мониторинга эффектов предполагает необходимость идентификации результатов цифровизации, степень детализации, сложности и объема анализа которых в значительной степени зависят от целей, уровня цифровой трансформации и соответствующего ему масштаба изменений в организации. Очевидно, что модель мониторинга эффектов работает только тогда, когда работает следующий принцип: для выгод организации недостаточно просто внедрить цифровое

решение: чтобы проявились его преимущества необходимо адаптировать к нему (или преобразовать) саму организацию. В связи с этим оправдано стремление к крупномасштабной цифровой трансформации, хотя желаемый уровень не всегда может быть достижим из-за ограниченности ресурсов и возможностей предприятия. Этот факт в модели мониторинга эффектов цифровой трансформации учитывается тем, что желаемый уровень цифровой трансформации должен всегда соотноситься с ожидаемыми затратами предприятия на осуществление всех направлений цифровизации и тем, что чем выше уровень цифровой трансформации, тем больше ожидаемая выгода, но для ее достижения требуются и крупные организационные изменения (в структурах, процессах, содержании информационных потоков, технологических решениях и т. д.). Данный факт предполагает и допускает, что, поскольку цифровая трансформация может не являться целостным и непрерывным процессом, в модели мониторинга каждого предприятия также значение имеет собственно установление конкретного уровня цифровой трансформации, который необходимо достичь за определенный период времени для достижения ожидаемых эффектов. Определенную сложность при этом составляет выбор приемов и методов оценки ожидаемых эффектов цифровой трансформации деятельности предприятия. Обзорный ряд некоторых из них представлен в табл. 2.

Отметим, что с каждым новым уровнем цифровизации бизнес-процессов приемы и методы оценки эффектов цифровой трансформации становятся всё более формальными, экспертными, так как выгоды оказываются интегрированы во всё большее число бизнес-процессов предприятия, позволяя всё глубже оптимизировать основные функции деятельности. При этом объект

Таблица 1
Table 1

Направления мониторинга эффектов цифровой трансформации
Directions for monitoring the effects of digital transformation

Мотивационное направление	Организационное направление	Функциональное направление	Информационно-технологическое направление
Цели цифровизации деятельности организации, цифровой трансформации ее стратегии	Цифровизация процессов использования материальных, нематериальных и человеческих ресурсов, необходимых для осуществления бизнес-процессов организации, совершенствования их структуры	Цифровизация бизнес-процессов, функций и действий по сбору, обработке и управлению информацией, необходимой для работы организации	Применение цифровых технологий и баз данных, необходимых для работы организации

Источник: составлено автором.

**Приемы и методы оценки ожидаемых эффектов цифровой трансформации
деятельности предприятия**

**Techniques and methods for assessing the expected effects
of digital transformation of the company's activities**

Уровень цифровой трансформации	Приемы и методы
Локальное использование цифровых решений	Применение системы технико-экономических показателей для характеристики изменений в бизнес-процессах, создающих добавленную стоимость. Сравнение характеристик бизнес-процессов (операций, функций) с образцами из числа лучших практик
Цифровая трансформация внутренних процессов	Оценка роста эффективности бизнес-процессов по разработанной системе критериев, в т. ч. учитывающих качество цифровых решений. Анализ взаимовлияний между бизнес-процессами и техническими аспектами цифровизации. Измерение уровня удовлетворения потребности в цифровизации внутриорганизационных процессов
Редизайн процессов	Оценка роли цифровизации в адаптации бизнес-процессов к изменениям, обусловленным рыночной динамикой, внедрением инноваций, действием конкурентов и прочего, что вынуждает вносить существенные коррективы в реализуемую предприятием стратегию
Модернизация бизнес-сети (реструктуризация деловых отношений)	Экономическая оценка новых возможностей, обусловленных применением цифровых решений в процессах сотрудничества с партнерами. Анализ динамики транзакционных издержек предприятия, в том числе обусловленной ростом экономии информационных затрат в сетевых отношениях
Трансформация (расширение) границ бизнеса	Оценки стратегических конкурентных преимуществ предприятия, вызванных охватом и глубиной цифровизации бизнес-процессов, инвестициями в цифровизацию деятельности и создание цифровых активов, а также ростом цифровых компетенций менеджмента предприятия и т. д.

Источник: составлено автором.

цифровой трансформации каждого предприятия уникален настолько, что для того, чтобы эффект мог быть более или менее формализован, важнейшие аспекты изменений в результате цифровой трансформации должны быть задокументированы определенными схемами, диаграммами, спецификациями, матрицами информационных потоков, другими способами. Наиболее продуктивным способом получения информации об эффектах цифровой трансформации является разработка шаблона модели мониторинга в виде матрицы, заполнение которой гарантирует корректную и последовательную формализацию и структурирование результатов цифровой трансформации.

Заключение

Подводя итог проведенному исследованию, следует заключить, что цифровая трансформация — это не разовый, но непрерывный процесс интеграции цифровых технологий в бизнес-модель предприятия, в который, очевидно, вовлечена вся его организационная структура и который охватывает весь бизнес — от физических акти-

вов, таких как ИТ-инфраструктура, до социально-психологических аспектов, таких как образование сотрудников.

Вместе с тем ожидание того, что экономические выгоды цифровой трансформации изначально запрограммированы масштабами цифровизации, обманчиво, поскольку невозможно исключить риски того, что цифровые инвестиции не принесут ожидаемых выгод. Логика экономических решений подсказывает, что, поскольку преобразование бизнеса на основе цифровизации связано с существенными затратами, их анализ в сопоставлении с результатами — необходимое и достаточное условие внедрения тех или иных цифровых решений. При этом, конечно же, надо учитывать, что в действительности внедрение цифровых решений в бизнес-процессы влечет за собой не только затраты на приобретение (или создание) материальных и нематериальных активов (аппаратных и программных средств), но и существенные управленческие затраты на то, чтобы повысить доступность информации и качество данных. Это делает мониторинг

эффектов цифровой трансформации не просто важным, но необходимым инструментом цифровой стратегии предприятия, позволяющим проводить оценки в видение конкретных действий,

развивающих деловую практику и организационные возможности на базе передовых цифровых технологий.

Список источников

1. Аптекман А. и др. Цифровая Россия: новая реальность. McKinsey, 2019. 133 с.
2. Бабкин А. В. Тенденции и факторы, обуславливающие кластеризацию в промышленности в условиях цифровой экономики // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 31 (5). С. 35–43.
3. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С. Индикаторы оценки цифровой трансформации экономики // Экономика и управление. 2018. № 10 (156). С. 14–20.
4. Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Масленникова В. В. Трансформация промышленности в условиях цифровизации экономики: тренды и особенности реализации // Экономика и управление. 2021. Т. 27, № 7 (189). С. 491–503.
5. Древинг С. Р., Фролова В. Б. Развитие цифровых навыков специалистов финансового сектора // Финансовая жизнь. 2019. № 4. С. 58–61.
6. Михненко О. Е. Цифровая трансформация аналитических процессов бизнеса // Учет. Анализ. Аудит. 2021. № 2. С. 62–70.
7. Пасько М. Н. Цифровая трансформация транспортного комплекса // E-Scio. 2021. № 2 (53). С. 531–541.
8. Петрова Л. А., Кузнецова Т. Е. Цифровые технологии в экономике и бизнесе // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2020. № 2. С. 74–89.
9. Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г. Трансформация развития промышленного комплекса в условиях цифровой экономики // Вестник университета. 2021. № 2. С. 71–79.
10. Положенцева Ю. С., Согачева О. В., Бянкин А. С. Мониторинг трендов развития цифровой трансформации промышленного комплекса // Вестник Академии знаний. 2021. № 5 (46). С. 263–269.
11. Прохоров А., Коник Л. Цифровая трансформация. Анализ, тренды, мировой опыт. М. : Альянс-Принт, 2019. 368 с.
12. Borangiu T. et al. Digital transformation of manufacturing through cloud services and resource virtualization // Computers in Industry. 2019. № 108. P. 150–162.
13. Chao G. et al. Research on maturity evaluation technology of complex digital industrial system // International Journal of Simulation: Systems, Science and Technology. 2019. № 30. P. 29–35.
14. Frank A. G. et al. Servitization and Industry 4.0 convergence in the digital transformation of product firms: A business model innovation perspective // Technological Forecasting and Social Change. 2019. № 141. P. 341–351.
15. Kohli R., Melville N. P. Digital innovation: A review and synthesis // International Journal of Simulation: Systems, Science and Technology. 2019. № 29. P. 200–223.
16. McKinsey Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever. 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/ourinsights/innovation-in-a-crisis-why-it-is-more-critical-than-ever>
17. OECD. Science, Technology and Innovation Outlook 2021: Times of Crisis and Opportunity. OECD Publishing, Paris. 2021. URL: <https://doi.org/10.1787/75f79015-en>.
18. Reis J., Amorim M., Melão N., Matos P. Digital transformation: A literature review and guidelines for future research // Proceedings of the 6th World Conference on Information Systems and Technologies, Naples, Italy, 27–29 March. 2018. P. 411–421.
19. Vargo D., Zhu L., Benwell B., Yan Z. Digital technology use during COVID-19 pandemic: A rapid review // Human Behavior and Emerging Technologies. 2021. № 3(1). P. 13–24.
20. Zhang J. J., Zhao Q. L. Transformation and upgrading of the business model of the circulation supply chain driven by “New Rail” // JBE. 2019. № 38. P. 5–15.
21. Vial G. Understanding digital transformation: A review and a research agenda // Journal of Strategic Information Systems Review. 2019. P. 71.
22. Hanelt A., Bohnsack R., Marz D., Marante C. A. A Systematic Review of the Literature on Digital Trans-

formation: Insights and Implications for Strategy and Organizational Change. *Journal of Management Studies*. n/a(n/a). 2020. URL: <https://doi.org/10.1111/joms.12639>

References

1. Aptekman A et al. Digital Russia: a new reality. McKinsey. 2019. 133 p. (In Russ.).
2. Babkin AV. Trends and factors causing clustering in industry in a digital economy. *Yestestvenno-gumanitarnyye issledovaniya = Natural Humanitarian Research*. 2020;(31(5)):35-43.(In Russ.).
3. Vertakova YuV, Klevtsova MG, Polozhentseva YuS. Indicators for assessing the digital transformation of the economy. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2018;(10):14-20.(In Russ.).
4. Vertakova YuV, Polozhentseva YuS, Maslennikova VV. Transformation of industry in the context of digitalization of the economy: trends and implementation features. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2021;7(189):491-503. (In Russ.).
5. Dreving SR, Frolova VB. Development of digital skills of financial sector specialists. *Finansovaya zhizn' = Financial life*. 2019;(4):58-61. (In Russ.).
6. Mikhnenko OE. Digital transformation of analytical business processes. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting, Analysis. Audit*. 2021;(2):62-70. (In Russ.).
7. Pasko MN. Digital transformation of the transport complex. *E-Scio*. 2021;(2):531-541. (In Russ.).
8. Petrova LA, Kuznetsova TE. Digital technologies in economics and business. *ETAP*. 2020;(2):74-89. (In Russ.).
9. Polozhentseva YuS, Klevtsova MG. Transformation of the development of the industrial complex in a digital economy. *Vestnik universiteta = Bulletin of the University*. 2021;(2):71-79. (In Russ.).
10. Polozhentseva YuS, Sogacheva OV, Byankin AS. Monitoring trends in the development of digital transformation of the industrial complex. *Vestnik Akademii znanij = Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2021;(5):263-269. (In Russ.).
11. Prokhorov A, Konik L. Digital transformation. Analysis, trends, world experience. Moscow; 2019. 368 p. (In Russ.).
12. Borangiu T et al. Digital transformation of manufacturing through cloud services and resource virtualization. *Computers in Industry*. 2019;(108):150-162.
13. Chao G et al. Research on maturity evaluation technology of complex digital industrial system. *International Journal of Simulation: Systems, Science and Technology*. 2019;(30):29-35.
14. Frank AG et al. Servitization and Industry 4.0 convergence in the digital transformation of product firms: A business model innovation perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019;(141):341-351.
15. Kohli R, Melville NP. Digital innovation: A review and synthesis. *International Journal of Simulation: Systems, Science and Technology*. 2019;(29):200-223.
16. McKinsey Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever. 2020. Available from: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/ourinsights/innovation-in-a-crisis-why-it-is-more-critical-than-ever>
17. OECD. Science, Technology and Innovation Outlook 2021: Times of Crisis and Opportunity. OECD Publishing, Paris. 2021. Available from: <https://doi.org/10.1787/75f79015-en>.
18. Reis J, Amorim M, Melão N, Matos P. Digital transformation: A literature review and guidelines for future research. In: Proceedings of the 6th World Conference on Information Systems and Technologies, Naples, Italy, 27–29 March. 2018. Pp. 411–421.
19. Vargo D, Zhu L, Benwell B, Yan Z. Digital technology use during COVID-19 pandemic: A rapid review. *Human Behavior and Emerging Technologies*. 2021;(3):13-24.
20. Zhang JJ, Zhao QL. Transformation and upgrading of the business model of the circulation supply chain driven by “New Rail”. *JBE*. 2019;(38):5-15.
21. Vial G. Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *Journal of Strategic Information Systems Review*. 2019. P. 71.
22. Hanelt A, Bohnsack R, Marz D, Marante CA. A Systematic Review of the Literature on Digital Transformation: Insights and Implications for Strategy and Organizational Change. *Journal of Management Studies*. n/a(n/a). 2020. Available from: <https://doi.org/10.1111/joms.12639>

Информация об авторах

В. Ж. Дубровский — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий.

Э. Р. Зинатуллина — руководитель финансовой службы.

Information about the authors

V. Zh. Dubrovsky — Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of Enterprise Economics.

E. R. Zinatullina — Head of the Financial Service.

Статья поступила в редакцию 19.06.2023; одобрена после рецензирования 04.07.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 19.06.2023; approved after reviewing 04.07.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Обзорная статья

УДК 332.1

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-240-252

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Дмитрий Александрович Плетнёв¹, Екатерина Вячеславовна Забелина²,
Дмитрий Юрьевич Двинин³

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, katty_k@mail.ru, ORCID 0000-0002-2365-6016

³Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, dvinin1981@mail.ru, ORCID 0000-0002-9451-4445

Аннотация. Исследование экономических и поведенческих факторов рационального природопользования и сохранения окружающей среды имеет принципиальное значение для достижения национальных целей развития и эффективного ответа российского общества на большие вызовы, стоящие перед ним. В статье приведены результаты систематизации современных исследований, которые могут стать основой для изучения феномена поведенческого оппортунизма в области природопользования. Рассмотрены различные подходы к определению сущности и форм оппортунизма, уделено внимание проблеме его измерения, включая оригинальный подход одного из авторов. Дан обзор теории оппортунизма как социально-психологического явления. Показана связь оппортунизма в сфере природопользования и теории устойчивого развития. Особое внимание уделено взаимосвязи поведенческого оппортунизма в сфере природопользования и коррупции. Проведенное исследование закладывает фундамент для междисциплинарного (экономико-эколого-психологического) проекта по исследованию факторов оппортунистического поведения в сфере природопользования.

Ключевые слова: оппортунизм, природопользование, окружающая среда, устойчивое развитие

Для цитирования: Плетнёв Д. А., Забелина Е. В., Двинин Д. Ю. Оппортунистическое поведение в сфере природопользования // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 240–252. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-240-252.

Review article

OPPORTUNISTIC BEHAVIOUR IN ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Dmitri A. Pletnev¹, Ekaterina V. Zabelina², Dmitriy Yu. Dvinin³

¹Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, pletnev@csu.ru, ORCID 0000-0002-6494-572X

²Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, katty_k@mail.ru, ORCID 0000-0002-2365-6016

³Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, dvinin1981@mail.ru, ORCID 0000-0002-9451-4445

Abstract. The study of economic and behavioral factors of rational environmental management and environmental conservation is of fundamental importance for achieving national development goals and the effective response of Russian society to the great challenges facing it. The article presents the results of systematization of modern research, which can become the basis for studying the phenomenon of behavioral opportunism in the field of environmental management. Various approaches to determining the essence and forms of opportunism are considered, attention is paid to the problem of its measurement, including the original approach of one of the authors. A review of the theory of opportunism as a socio-psychological phenomenon is given. The connection between opportunism in the field of environmental management and the theory of sustainable development is shown. Particular attention is paid to the relationship between behavioral opportunism in the field of environmental management and corruption. The conducted research lays the foundation for an interdisciplinary (economic-ecological-psychological) project to study the factors of opportunistic behavior in the field of environmental management.

Keywords: opportunism, environmental management, environment, sustainable development

© Плетнёв Д. А., Забелина Е. В., Двинин Д. Ю., 2023.

For citation: Pletnev DA, Zabelina EV, Dvinin DYU. Opportunistic behaviour in environmental management. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):240-252. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-240-252.

Введение

Взаимодействие человека с окружающей его средой в современном урбанизированном, индустриализированном и технологизированном мире — одна из актуальных для науки и практически важных тем современных исследований. От пресловутой «климатической повестки» до вопросов загрязнения океана и «ответственного потребления» — спектр изучаемых вопросов необычайно широк. Как широк и разброс мнений. Однако, к нашему сожалению, в значительной части исследований человек и, шире, человечество воспринимаются априори как сила, противостоящая природе, загрязняющая и уничтожающая ее. При этом сила, направление которой неизменно. Соответственно, и методы осуществления природоохранной политики в большинстве своем лежат в поле законотворческой и правоприменительной деятельности. Штрафы, компенсация ущерба, ограничения выбросов и т. п. — действия государства сродни поведению сторожа в саду, в который озорные мальчишки лазают воровать яблоки. Не потому ли эффективность большинства мер защиты окружающей среды оказывается низкой, что на более глубоком, телеологическом уровне, вопрос взаимодействия человека и природы рассматривается значительно реже.

Вопрос о цели той деятельности человека, которая может приводить к ущербу для окружающей среды, можно и нужно ставить, потому как минимизация и полное ее исчезновение возможны только при соответствующих целевых установках людей, принимающих решения в данной сфере. И в их целеполагании, очевидно, нужны управляемые изменения, поскольку в современном мире, в котором рационализируется всё многообразие деятельности человека, всё подвергается проверке по шкале затрат и выгод, не очень-то рационально рассчитывать на самопроизвольный отказ от выгодамаксимизирующей модели поведения. Цель статьи — представить обзор научных работ, направленных на исследование оппортунистического поведения человека во взаимодействии с природой. Эта цель лишь немного уже обозначенной выше проблемы идентификации целеполагания для последующего возможного управления им, и далее мы поясним, почему.

Оппортунизм и оппортунистическое поведение как область научного поиска

Содержание оппортунизма

Чтобы управлять изменениями в целеполагании человека в его взаимодействии с природой, необходимо представлять суть современного целеполагания, кратко описываемого одним словом — оппортунизм. Это междисциплинарный термин, означающий как поведение микробов в ослабшем от болезней организме, так и беспринципную политическую деятельность (см. [1; 2]). Широкое распространение в современной науке этот термин получил в экономике [3–5], социологии [6; 7] и психологии [8–10]. В настоящей статье мы будем придерживаться определения оппортунизма, представленного в словаре Мерриам — Вебстер [11] как искусство, политика или практическая деятельность извлечения преимуществ из возможностей или обстоятельств, не особо оглядываясь на принципы и последствия¹. Производным от этого определения являются многие академические трактовки, включая известное уильямсоновское «преследование личных интересов с использованием коварства». До настоящего времени среди экономистов нет консенсуса по поводу места и роли оппортунизма и оппортунистического поведения человека в объяснении ключевых для экономической науки вопросов — существования фирм [4; 12], эффективности рынков и цепочек поставок [13], результативности экономической политики [14–16].

И сегодня складывается парадоксальная ситуация: именно умолчание в научной публикации проблемы оппортунизма почти наверняка свидетельствует о том, что автор твердо верит в то, что все люди по своей природе оппортунистичны. И возможности управления в социальной системе (стране, регионе, организации) ограничены этой управленческой аксиомой, приводящей к заключению об истинности классической, тейлорианской теории управления [17]. Человек слаб, ленив и склонен к нарушениям, и только правильная система способна держать его в рамках и заставлять действовать «как надо». Ограниченность этого подхода очевидна. Без внутренней убежденности человека в правильности тех или иных действий он будет продолжать оппортунистическую

¹ В оригинале — «is the art, policy, or practice of taking advantage of opportunities or circumstances often with little regard for principles or consequences».

линию поведения, пусть даже она вредит другим людям или природе.

Проблема оппортунизма может и должна быть предметом научного поиска именно для тех научных направлений, которые допускают альтруистичную или хотя бы социальную природу человеческого поведения. В этой связи важной рабочей гипотезой будущих исследований может стать выдвинутое ранее одним из авторов статьи предположение о возможности гармонизации организационных отношений и повышения эффективности внутриорганизационных взаимодействий при помощи модели трех институтов — принуждения, содействия и оппортунизма [18]. Этот подход апробирован в том числе на материалах эмпирических исследований, и исходная гипотеза подтверждена. Масштабируя его на уровень национальной экономики, можно предположить, что гармонизация отношений человека и природы возможна на основе сбалансированного воздействия традиционных принудительных мер, экономической мотивации и пробуждения внутренне присущих каждому человеку сознательности и стремления к общему благу, как бы наивно это ни звучало в наш рациональный век.

Формы оппортунизма

Оппортунизм как явление отличается разнообразием форм проявления. Обычно классификация основана на времени проявления оппортунизма — до или после заключения контракта [19–21]. Предконтрактный оппортунизм проявляется как умолчание о свойствах и планах, приводящее к более выгодным условиям заключения соглашения одной из сторон. В сфере природопользования это может означать, что фирма, участвующая в тендере на выполнение эколого-ориентированных работ (например, вывоз, сортировка, утилизация бытовых отходов), преувеличивает свои возможности и, выиграв, исполняет контракт с нарушениями по срокам и содержанию. Постконтрактный оппортунизм [22; 23] проявляется в таких конкретных формах, как отлынивание, вымогательство, и состоит, как правило, в использовании одной из сторон своих преимуществ (например, информационную асимметрию) для неполного исполнения контрактных обязательств. Альтернативная классификация предполагает выделение активной и пассивной форм оппортунизма [24–28]. К активной форме относят ложь, нарушение условий соглашений (как формальных, так и неформальных), предоставление искаженной информации, преувеличение сложностей, использование непредвиденных обстоя-

тельств для максимизации собственной выгоды; среди пассивных форм оппортунизма стоит выделить умолчание, уклонение от обязательств, сокрытие информации, небрежность.

Исследование оппортунизма в сфере природопользования выиграет от учета всего многообразия форм оппортунизма, с анализом факторов, влияющих на проявление каждой из форм.

Измерение оппортунизма

Отдельной важной проблемой является измерение склонности к оппортунизму для оценки временных изменений и для пространственных сопоставлений. В этом направлении можно выделить две традиции. Первая основана на проведении опросов и формировании более или менее удобных в дальнейшей работе агрегированных оценок. Следует отметить подходы К. Блум с коллегами [29], Д. Джао с коллегами [30], а также наработки одного из авторов [31]. Вторая же основана на оценке последствий оппортунизма, проявляющихся в нарушении контрактных обязательств и снижении эффективности экономической деятельности. В этом направлении значимые результаты получены Ф. Люмино и Б. Къелином [32], Х. Мохтари [33], К. Чангом [34] и Е. В. Поповым и В. Л. Симоновой [35].

Психологические основания оппортунистического поведения

Феномен оппортунизма и его природа представляют интерес для ученых-психологов. Чаще всего оппортунизм рассматривается в рамках поведенческого (бихевиорального) подхода, хотя в последние годы появилось понятие терпимости к оппортунистическому поведению как готовности одной стороны терпеть или прощать оппортунистическое поведение другой стороны [36]. Предпринимаются попытки представить оппортунизм как форму адаптационного поведения или адаптационной активности, возникающую в ответ на ситуацию фрустрации (см. В. В. Мельников [37]). Иными словами, оппортунистическое поведение может быть рассмотрено как механизм вынужденной компенсации, который облегчает адаптации человека к окружающей среде.

Также В. В. Мельников высказывает предположение о том, что оппортунистическое поведение требует высокого уровня социального интеллекта [38] как способности выделять поведенческие элементы, идентифицировать их смысл в различных ситуациях, а также прогнозировать последствия тех или иных поведенческих актов. Это предположение частично подтверждается исследовани-

ями культурного интеллекта как составляющей социального интеллекта (см. М. Лоренц с коллегами [39]). Результаты показывают, что сотрудники с высоким уровнем культурного интеллекта преуспели в работе с клиентами, одновременно демонстрируя оппортунистическое поведение. Эта же связь установлена и с теми особенностями интеллекта, которые определяют творческие способности [40].

В рамках когнитивного подхода оппортунизм может трактоваться как частный вариант стремления к преодолению когнитивного диссонанса [41]. При возникновении фрустрирующей ситуации человек стремится объяснить себе ситуацию таким образом, чтобы привести в соответствие свои мысли и чувства (получить удовлетворение), даже совершая при этом оппортунистические действия и игнорируя объективные и моральные требования. Однако такая трактовка оппортунизма не объясняет, почему существуют различия в склонности к оппортунистическому поведению.

Еще один подход к исследованию оппортунизма — теория черт. Она позволяет объяснить склонность к оппортунистическому поведению такой чертой личности, как психотизм. Под психотизмом Ханс Ю. Айзенк понимал личностную черту, противоположную супер-Эго, выражающуюся в нечувствительности или спокойной решительности, свойственной эгоцентричной и эгоистической личности [42]. Предполагается, что люди с высоким уровнем психотизма более склонны к проявлению оппортунистического поведения, чем люди с высоким уровнем супер-Эго. Тем не менее специальных исследований, подтверждающих этот факт, не проводилось.

Ученые указывают и на другие черты личности, связанные с проявлением оппортунизма в поведении [43], например, макиавеллизм [44]. Этот феномен обозначает устойчивую черту личности, определяющую выбор стратегии социального поведения, основанного на коварстве и пренебрежении нормами морали, использовании манипуляции другими индивидами с целью получения благ в ущерб интересам других [37]. В то же время последние исследования конкретизируют уровни макиавеллизма, утверждая, что некоторые из них, напротив, снижают оппортунистические намерения [45].

Другой попыткой объяснения феномена оппортунизма в психологии является рассмотрение его через призму мотивационной структуры личности. Предполагается, что существуют определенные потребности, мотивы, убеждения, при-

тязания и ценности у человека, склонного к оппортунистическому поведению [37]. Например, базисное убеждение в том, что мир несправедлив, в сочетании с внутренним локусом контроля может приводить к оправданию актов оппортунизма. Эти выводы частично подтверждаются методами нейронаук, которые показывают, что в основе стратегий «морального оппортунизма» — неприятие несправедливости и неприятие вины — лежат уникальные модели мозговой активности [46].

Наконец, исследования оппортунизма в психологии пересекаются с исследованиями толерантности к неопределенности [46] и будущих ожиданий [43]. Поскольку с возрастанием степени неопределенности ситуации увеличивается вероятность оппортунистического поведения, можно предположить, что личность с низкой толерантностью к неопределенности может быть более склонна прибегать к актам оппортунизма. Напротив, повышение уровня доверия, снижающего степень неопределенности, подавляет оппортунистические настроения в коллективе [47].

Кроме того, в психологических исследованиях в рамках организационной психологии рассматриваются близкие к оппортунизму психологические феномены, такие как дефицит приверженности персонала к организации [48] и специфическая, «конкурирующая» форма организационной культуры [49].

Оппортунистическое поведение в сфере природопользования

В качестве примера преодоления подобного оппортунистического поведения, с помощью выявления и воздействия на мотивы деятельности всех участников процесса, можно привести ситуацию с развитием концепции устойчивого развития.

Понятие «устойчивое развитие» получило широкое распространение в 1987 г. после выхода доклада международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее»¹. В указанном докладе были подтверждены глобальные экологические проблемы и был сделан вывод о необходимости перехода к новой социо-эколого-экономической модели развития цивилизации, существующей в гармонии с окружающей средой, что не нашло ни у кого возражения

¹ Наше общее будущее : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) : пер. с англ. М. : Прогресс, 1989. 372 с.

и в целом получило общественную поддержку [50; 51].

В 1992 г. на всемирной конференции ООН по охране окружающей среды и устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро (Бразилия) была принята концептуальная «Повестка дня на XXI век», определяющая контуры развития мира в предстоящем столетии.

Основными условиями устойчивого развития названы следующие¹:

- переход на использование возобновляемых природных ресурсов;
- искоренение практик излишнего потребления;
- минимизация ресурсо- и энергопотребления в промышленном производстве;
- экологизация всех сфер человеческой деятельности;
- постоянный мониторинг окружающей среды;
- привлечение науки для решения глобальных и локальных экологических проблем;
- регулирование и стимулирование новой модели развития.

Саммит в Рио-де-Жанейро наиболее представительной из всех международных встреч по вопросам охраны окружающей среды, в нем приняли участие 116 глав государств или правительств. На основе принятой «Повестки дня на XXI век» были разработаны региональные и национальные концепции устойчивого развития. Однако практически сразу после принятия, несмотря на формальную поддержку принятой концепции, она быстро потеряла свое внимание у многих ранее заинтересованных групп [52]. Если в 1980-е гг. не надо было доказывать, что конфронтация двух противоборствующих военных блоков увеличивает риск наступления глобального коллапса, что экологический кризис стал реальностью, требующей изменения цивилизационного поведения от представителей обоих противоборствующих блоков, то в 1990-е гг. ситуация изменилась, угроза ядерной войны потеряла свою остроту, а в западном блоке стало распространяться мнение о превосходстве собственной экономической модели, которая не требует никаких изменений [53]. Глобальное потепление климата и снижение уровня биологического разнообразия выглядят относительно абстрактными катастрофами далекого будущего, к тому же зачастую и научные до-

казательства их возможного наступления не всегда остаются бесспорными. В результате на второй конференции, посвященной устойчивому развитию и проходившей в Йоханнесбурге (ЮАР) с 26 августа по 4 сентября 2002 г., генеральный секретарь ООН Кофи Аннан отметил, что за прошедшее десятилетие попытки мирового сообщества остановить деградацию окружающей среды были в целом малоэффективными. Более того, в самой конференции приняло участие значительно меньшее количество глав государств, чем в Рио-де-Жанейро, что свидетельствует о падении интереса к экологической повестке, несмотря на ее декларативную поддержку. В целом на конференции была принята декларация, подтверждавшая общие принципы, принятые в 1992 г. в Рио-де-Жанейро.

20–22 июня 2012 г. в Рио-де-Жанейро (Бразилия) прошла третья конференция ООН по устойчивому развитию, на которой был принят документ «Будущее, которое мы хотим». В нем особая роль, позволяющая достичь целей устойчивого развития (которые были утверждены в 2015 г. на Генеральной Ассамблее ООН), была отведена зеленой экономике. Именно в рамках ее реализации ожидается уменьшение потребления природных ресурсов и снижение негативного воздействия на природную среду: «Зеленая экономика в контексте устойчивого развития и ликвидации нищеты укрепит нашу способность рационально использовать природные ресурсы с меньшими отрицательными последствиями для окружающей среды, повысит эффективность использования ресурсов и уменьшит количество отходов»².

Следует отметить, что именно зеленая экономика, как инструмент достижения устойчивого развития, довольно значительно изменила мотивы деятельности участников процесса [54]. Если ранее представители бизнеса видели в экологических ограничениях больше проблем, чем преимуществ, то для содействия переходу к зеленой экономике и реализации программ в области устойчивого развития ими были предоставлены финансовые гарантии на сумму более 500 млрд долл. Причины изменения мотивации кроются в последствиях экономического кризиса 2007–2008 гг., который во многом носил структурный характер. Зачастую высказывались

¹ Повестка дня на XXI век : принята конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–4 июня 1992 г. URL: <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21/>

² Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию «Будущее, которого мы хотим» : принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 20–22 июня 2012 г. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org>

мнения, что необходим новый технологический уклад для возвращения к прошлому экономическому росту. И многими исследователями следующий цикл развития экономики начался увязываться именно с перспективой формирования зеленой экономики, глобальной трансформации всех сфер экономической деятельности, экологизацией всех сфер жизни [51]. Это потребует глобальной перестройки существующей инфраструктуры, от энергетики и транспорта до человеческого быта, что обуславливает формирование заказов на новую, более экологичную продукцию на многие десятилетия вперед [55; 56].

Указанный процесс привел к тому, что мотивация к достижению устойчивого развития, переходу к зеленой экономике появилась у всех трех основных групп участников процесса: бизнеса, общественности и политиков, выражающих их интересы. Таким образом, произошло некоторое преодоление оппортунизма, у всех субъектов деятельности появились собственные мотивы, что в следующем десятилетии привело к принятию и активной реализации многими странами мира собственных программ в области перехода к зеленой экономике. Термин «устойчивое развитие» вновь вошел в широкое употребление, перейдя с глобального и национального уровня на корпоративный в виде ESG-стратегий (Environmental, social, and corporate governance).

Однако при этом проявилась и новая разновидность оппортунизма, вызванная тем, что требования в области устойчивого развития (ESG) достаточно размыты. Например, как указывают Р. Классен с коллегами [57], возникшие новые требования для корпораций, такие как минимизация эмиссии парниковых газов или справедливое обращение с рабочим персоналом, часто нечетко определены и их сложно документировать. К тому же они подвержены постоянным изменениям из-за углубления научного понимания и развития общественных ожиданий. В итоге это создает заманчивые возможности для всех участников рынка действовать оппортунистически.

Подобная же ситуация отмечена и китайскими исследователями, в частности Ш. Ли с коллегами [58], для корпораций Китая. Данное исследование показывает, что деятельность в области защиты окружающей среды очень часто движима оппортунистическими мотивами участников процесса, которые в реальности не считают, что активная природоохранная деятельность повышает уровень корпоративной производительности и ее капитализацию.

Также индийские исследователи обращают внимание на наличие оппортунистического поведения в деятельности, связанной с устойчивым развитием среди собственных национальных компаний. С. Кумар и коллеги [59] отмечают, что корпорации, чересчур фокусирующиеся на раскрытии информации об устойчивом развитии, зачастую манипулируют прибылью из-за оппортунистических перспектив. При этом подобные корпорации прикрываются раскрытием информации об устойчивом развитии для своей защиты.

В целом проблема оппортунизма в природопользовании довольно характерна для многих развивающихся стран, что отмечено в публикации К. Овусу-Даку [60]. Проекты, которые формально осуществляются во имя адаптации к изменению климата, зачастую перекрываются иными интересами и прежде всего в развивающихся странах направлены на сокращение бедности и содействие социальной справедливости. Подобный подход К. Хардон и Х. Мартинес-Кобас обнаруживают и для Аргентины [61].

В результате, несмотря на декларативную поддержку концепции устойчивого развития практически всеми участниками процесса, глобальный биосферный кризис, проявляющийся прежде всего в сокращении биоразнообразия, площадей естественных экосистем и биомассы, а также в климатических изменениях, не остановлен до настоящего времени. Это было отмечено в последней публикации К. Ричардсон и коллег из Стокгольмского центра устойчивости и Австралийского национального университета, где приведены результаты моделирования, указывающие, что пройдены шесть из девяти планетарных границ «рабочего пространства», отделяющих человечество от причинения необратимого вреда планете [62].

Оппортунизм в сфере государственного управления

Одним из факторов, усиливающих проблемы в сфере природопользования, является оппортунизм законодателей, чиновников и других государственных служащих. Все вышеперечисленные сущностные черты и особенности оппортунистического поведения свойственны и тем, кто причастен к системе госуправления. Оппортунизм чиновников снижает действенность принимаемых законодателями мер. Оппортунизм законодателей приводит к принятию законов, от которых страдает окружающая среда. Современная

наука помогает распознать дефекты в системе государственного управления [63] и затем осуществлять институциональное проектирование соответствующих изменений [64; 65].

Одной из форм проявления оппортунизма в практике государственного управления, наблюдаемой, обсуждаемой и принципиально важной с точки зрения управления его (госуправления) качеством, является коррупция [66–68]. Коррупция «помогает» обходить национальное регулирование в сфере природопользования [69]. Без решения проблемы коррупции «в отдельно взятой» сфере повысить действенность даже идеального с точки зрения рационального природопользования законодательства невозможно [70]. По этой причине перспективным направлением исследования оппортунизма в сфере природопользования будет прикладное исследование его взаимосвязи с коррупционными рисками и коррупционным поведением.

Заключение

Все субъекты природоохранной деятельности в самом широком ее понимании — пленники именно следования своему частному интересу, оппортунизму. Руководитель предприятия и собственник экономят на очистке выбросов, чтобы увеличить прибыль, его работники исполняют соответствующие распоряжения ради карьеры или сохранения зарплаты. Жители не разделяют отходы и мусорят в лесу, потому что так проще и быстрее. Чиновники следуют наработанным неэффективным шаблонам в работе, потому что новые и смелые решения — это ответственность и риски для своего благополучия. И именно в преодолении оппортунизма лежит ответ на вопрос о повышении эффективности природоохранной деятельности в самом широком смысле этого слова. Исследование и «мягкое» управление мотивами деятельности всех субъектов — основа преодоления оппортунизма каждого и достижения баланса в системе человека и природы.

Список источников

1. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Оппортунизм как ключевое понятие институциональной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 28–37.
2. Pletnev D., Kozlova E. Context Of The Term “Opportunism” In Economic Science // Word, Utterance, Text: Cognitive, Pragmatic and Cultural Aspects : European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. Ed by N. L. Amiryannova. 2020. Vol. 86. Pp. 1103–1112.
3. Williamson O. E. Opportunism and its critics // Managerial and Decision Economics. 1993. № 14. С. 97–107. DOI: 10.1002/mde.4090140203.
4. 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. № 13 (2). Pp. 401–418. DOI: 10.1093/icc/dth016.
5. 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. № 49 (5). Pp. 1058–1077. DOI: 10.5465/AMJ.2006.22798187
6. 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). Pp. 1142–1178. DOI: 10.1080/07421222.2019.1661090.
7. Vasilenko I., Bogdanova N. Opportunist behavior: sociological approach to the concept development // Science Journal of Volgograd State University. Philosophy. Sociology and Social Technologies. 2010. № 2. Pp. 77–83.
8. 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. Pp. 147–159. DOI: 10.1016/j.indmarman.2015.01.014
9. Melnikov V. V. The origin of opportunism: psychological of economic behavior // Terra economicus. 2014. № 2 (4). Pp. 91–104.
10. Pate J. Temptation and cheating behavior: Experimental evidence // Journal of Economic Psychology. 2018. № 67. Pp. 135–148. DOI: 10.1016/j.joep.2018.05.006.
11. Merriam — Webster. Merriam-Webster.com dictionary. Retrieved May 30, 2020. URL: <https://www.merriam-webster.com/>.
12. Wathne K. H., Heide J. Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions // Journal of Marketing. 2000. № 64 (4). P. 36–51.

13. Chohan R. Opportunistic behavior in industrial marketing relationships : Doctoral Dissertation. Lulea University of technology (Sweden), 2020. 234 p.
14. Perri 6. Opportunistic decision-making in government: Concept formation, variety and explanation // *International Review of Administrative Sciences*. 2017. Vol. 83 (4). Pp. 636–657.
15. Andreescu G. The opportunistic society incoherent, variable, disproportionate and unpredictable behaviours // *European Journal of Science and Theology*. 2013. Vol. 9. Pp. 25–34.
16. Yakovlev A., Tkachenko A., Rodionova Y. Who Is Inclined to Hide the Truth: Evidence from Public Procurement // *International journal of public administration*. 2020. Vol. 43, no. 13. Pp. 1109–1120.
17. Дмитриева Н. В., Осеев Л. Д. Теория управления Ф. Тейлора в современном мире // *Мировые цивилизации*. 2023. Т. 8, № 1. URL: <https://wcj.world/PDF/01ECMZ123.pdf>
18. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. Институциональная структура корпорации: теория вопроса и российские кейсы // *Журнал экономической теории*. 2021. Т. 18, № 1. С. 87–102.
19. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» трактовка : пер. с англ. СПб. : Лениздат, 1996. 702 с.
20. Zhao D., Gu F. F., Wang L. The impact of contractual governance on forms of opportunism // *Industrial Marketing Management*. 2022. Vol. 102. Pp. 89–103. DOI: 10.1016/j.indmarman.2022.01.006.
21. Шубина В. И. Классификация рисков оппортунизма при реализации проектов государственно-частного партнерства // *Фундаментальные исследования*. 2021. № 2. С. 84–90. DOI: 10.17513/fr.42970
22. Jap S. D., Anderson E. Safeguarding interorganizational performance and continuity under ex post opportunism // *Management Science*. 2003. Vol. 49, no. 12. Pp. 1684–1701.
23. Тамбовцев В. Л. Планирование и оппортунизм // *Вопросы экономики*. 2017. № 1. С. 22–39. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-1-22-39.
24. Wathne K., Heide J. Opportunism in interfirm relationships: forms, outcomes, and solutions // *Journal of Marketing*. 2000. № 64. Pp. 36–51.
25. Seggie S. H., Griffith D. A., Jap S. D. Passive and active opportunism in interorganizational exchange // *Journal of Marketing*. 2013. № 77. С. 73–90.
26. Seggie S. H., Griffith D. A. The moderating effects of economic and strategic relationship value in tolerating active and passive opportunism // *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 128. Pp. 233–244. DOI: 10.1016/j.jbusres.2021.02.004
27. Плетнев Д. А., Козлова Е. В. К вопросу оценки отчуждения и поведенческого оппортунизма работников предприятий и корпораций // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2020. Т. 13, № 3. С. 141–157. DOI: 10.18721/JE.13311
28. Чеботаренко Е. С. Формы проявления оппортунизма в экономике: причины и меры противодействия // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2016. Т. 5, № 4(17). С. 385–388.
29. Blome C., Paulraj A., Preuss L., Roehrich J. K. Trust and opportunism as paradoxical tension: Implications for achieving sustainability in buyer-supplier relationships // *Industrial Marketing Management*. 2023. Vol. 108. Pp. 94–107. DOI: 10.1016/j.indmarman.2022.11.006
30. Zhao D., Wang L., Gu F. F. Reconsidering network embeddedness: Effects on different forms of opportunism // *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 131. Pp. 12–24. DOI: 10.1016/j.jbusres.2021.03.029
31. Pletnev D., Kozlova E. Employee's Behavioral Opportunism and Alienation in Russian Firms // *Contemporary Economics*. 2022. Vol. 16, iss. 1. Pp. 106–120. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.471.
32. Lumineau F., Quelin B. V. An empirical investigation of interorganizational opportunism and contracting mechanisms // *Strategic Organization*. 2012. № 10. Pp. 55–84.
33. Mokhtari H. The effect of managers' opportunism on the relative profit performance of the company // *Journal of Accounting and Management*. 2020. Vol. 3, iss. 27. Pp. 63–76.
34. Chang C. F. The Impact of Managerial Opportunism on Earnings Reliability // *International Journal of Economics and Finance*. 2015. Vol. 7, № 10. Pp. 222–234.
35. Попов Е. В., Симонова В. Л. Сущность эндогенного оппортунизма // *Вестник УГТУ—УПИ*. 2014. № 10. С. 5–12.
36. Qian Q., Zhang L. Impact of regulatory focus on choice of project-governance modes: role of tolerance of opportunistic behavior // *Journal of Construction Engineering and Management*. 2018. № 144. Pp. 04018070. DOI: 10.1061/(asce)co.1943-7862.0001526
37. Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // *Пространство экономики*. 2014. № 4. С. 91–104.

38. Реан А. А., Кудашев А. Р., Баранов А. А. Психология адаптации личности. СПб. : Прайм-Еврознак, 2008. 479 с.
39. Lorenz M., Ramsey J., Andzulis J., Franke G. The Dark Side of Cultural Intelligence: Exploring Its Impact on Opportunism, Ethical Relativism, and Customer Relationship Performance // *Business Ethics Quarterly*. 2020. Vol. 30, № 4. Pp. 552–590. DOI: 10.1017/beq.2020.2.
40. Parker E. C. Opportunism and the rise of intelligence // *Journal of Human Evolution*. 1978. Vol. 7, iss. 7. Pp. 597–608.
41. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб. : Ювента, 1999. 318 с.
42. Палмер Дж., Палмер Л. Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens. СПб. : Прайм-Еврознак, 2007. 384 с.
43. Arikan A. T. Opportunism is in the Eye of the Beholder: Antecedents of Subjective Opportunism Judgments // *Journal of Business Ethics*. 2020. Vol. 161. Pp. 573–589. DOI: 10.1007/s10551-018-3873-7.
44. Jones D. N., Paulhus D. L. Introducing the Short Dark Triad (SD3): A Brief Measure of Dark Personality Traits // *Assessment*. 2014. Vol. 21, № 1. Pp. 28–41.
45. Brown T. J., Majors T. M., Vance T. W. Incomplete Contracts and Employee Opportunism: How Machiavellianism Moderates the Effects of Impacting an Uncompensated Objective // *Journal of Management Accounting*. 2021. Vol. 33, no 2. Pp. 1–18. <https://doi.org/10.2308/JMAR-18-023>.
46. Van Baar J. M., Chang L. J., Sanfey A. G. The computational and neural substrates of moral strategies in social decision-making // *Nature Communications*. 2019. № 10. Pp. 1483. DOI: 10.1038/s41467-019-09161-6.
47. Wang D., Fu H., Fang S. The efficacy of trust for the governance of uncertainty and opportunism in megaprojects: The moderating role of contractual control // *Engineering, Construction and Architectural Management*. 2019. Vol. 27, no. 1. Pp. 150–167. DOI: 10.1108/ECAM-09-2018-0409.
48. Jinsong C., Zhaoxia L., Ruqian Hu. Research on the Influence of Tolerance of Opportunistic Behaviors of Channel Boundaries on the Choice of Response Strategies // *Frontiers in Psychology*. 2022. Vol. 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.823416>
49. Cameron K. S., Quinn R. E. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework. Prentice Hall : John Wiley & Sons, 2011.
50. Бобылев С. Н., Кирюшин П. А., Кудрявцева О. В. Зеленая экономика и цели устойчивого развития для России: коллективная монография. М. : Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2019. 284 с.
51. Вайцзеккер Э., Харгроуз К. Фактор пять. Формула устойчивого роста : доклад Римскому клубу. М. : Аст-пресс книга, 2013. 368 с.
52. Елкина Л. Г. Управление развитием эколого-экономической системы: теория и практика. М. : Палеотип, 2009. 252 с.
53. Данилов-Данильян В. И. Окружающая среда между прошлым и будущим: мир и Россия (опыт эколого-экономического анализа). М. : ВИНТИ, 1994. 134 с.
54. Белик И. С., Стародубец Н. В., Майорова Т. В., Ячменева А. И. Стимулирование перехода к низкоуглеродной экономике. М. : Инфра-М, 2018. 104 с.
55. Двинин Д. Ю., Даванков А. Ю. Влияние альтернативных источников энергии на социо-эколого-экономическую сбалансированность регионов : монография. Челябинск, 2022. 126 с.
56. Сергиенко О. И., Рон Х. Основы теории эко-эффективности. СПб. : СПбГУНиПТ, 2004. 223 с.
57. Klassen R. D., Shafiq A., Johnson P. F. Opportunism in supply chains: Dynamically building governance mechanisms to address sustainability-related challenges // *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. 2023. Vol. 171. Pp. 103021. DOI: 10.1016/j.tre.2023.103021
58. Shengnan Li, Jianbo Niu, and Sang-Bing Tsai. Opportunism Motivation of Environmental Protection Activism and Corporate Governance: An Empirical Study from China // *Sustainability*. 2018. Vol. 10, № 6. Pp. 1725. DOI: 10.3390/su10061725
59. Kumar S., Mishra P., Sharma A. Do Sustainability Disclosures Lead to Opportunistic Behaviour? Empirical Evidence from India // *The Indian Economic Journal*. 2022. DOI: 10.1177/00194662221138127
60. Owusu-Daaku K. N. Adaptation opportunism: when other interests take over stated or intended climate change adaptation objectives (and their unintended effects) // *The International Journal of Justice and Sustainability*. 2018. Vol. 23, iss. 9. Pp. 934–951. DOI: 10.1080/13549839.2018.1505836
61. Jardon C. M., Martinez-Cobas Xavier. Trust and opportunism in the competitiveness of small-scale timber businesses based on innovation and marketing capabilities // *Business Strategy and Development*. 2022. Vol. 5, iss. 1. DOI: 10.1002/bsd2.184

62. Richardson K., Steffen W., Lucht W. et al. Earth beyond six of nine planetary boundaries // *Science Advances*. 2023. Vol. 9, iss. 37. DOI: 10.1126/sciadv.adh2458
63. Calomiris Ch. W., Haber S. H. *Fragile by design*. Princeton University Press, 2014. 432 p.
64. Bursztyń L., Egorov G., Fiorin S. From extreme to mainstream: The erosion of social norms // *American economic review*. 2020. Vol. 110, no. 11. P. 3522–3548.
65. Bursztyń L., Jensen R. Social image and economic behavior in the field: Identifying, understanding, and shaping social pressure // *Annual Review of Economics*. 2017. № 9. Pp. 131–153.
66. Aidt T. S. Economic analysis of corruption: a survey // *The Economic Journal*. 2003. Vol. 113, № 491. Pp. 632–652.
67. Amar A. *Models of corruption* : Diss. University of Birmingham, 2012. 117 p.
68. Bardhan P. Corruption and development: a review of issues // *Journal of economic literature*. 1997. Vol. 35, no. 3. Pp. 1320–1346.
69. Straub S. Opportunism, corruption and the multinational firm's mode of entry // *Journal of International Economics*. 2008. Vol. 74, iss. 2. Pp. 245–263. DOI: 10.1016/j.jinteco.2007.08.001.
70. Vafaï K. Opportunism in Organizations // *Journal of Law, Economics, & Organization*. 2010. Vol. 26, no. 1. Pp. 158–181. URL: <http://www.jstor.org/stable/25620054>

References

1. Pletnev DA, Kozlova EV. Opportunism as a key concept of institutional economics. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2020;(6(440):28-37. (In Russ.).
2. Pletnev D, Kozlova E. Context of The Term “Opportunism” In Economic Science. In: N. L. Amiryantovna (Ed.), *Word, Utterance, Text: Cognitive, Pragmatic and Cultural Aspects*. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. 2020, no. 86. Pp. 1103–1112.
3. Williamson OE. Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*. 1993;(14):97-107. DOI: 10.1002/mde.4090140203
4. Hodgson GM. Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy. *Industrial and Corporate Change*. 2004;(13):401-418. DOI: 10.1093/icc/dth016
5. Carson SJ, Madhok A, Tao W. Uncertainty, Opportunism and Governance: The Effects of Volatility and Ambiguity on Formal and Relational Contracting. *Academy of Management Journal*. 2006;(49):1058-1077. DOI: 10.5465/AMJ.2006.22798187
6. Lowry PB, Zhang J, Moody GD, Chatterjee S, Wang C, Wu T. An Integrative Theory Addressing Cyberharassment in Light of Technology-Based Opportunism. *Journal of Management Information Systems*. 2019;(36):1142-1178. DOI: 10.1080/07421222.2019.1661090.
7. Vasilenko I, Bogdanova N. Opportunist behavior: sociological approach to the concept development. *Science Journal of Volgograd State University. Philosophy. Sociology and Social Technologies*. 2010;(2):77-83.
8. 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):147-159. DOI: 10.1016/j.indmarman.2015.01.014.
9. Melnikov VV. The origin of opportunism: psychological of economic behavior. *Terra economicus*. 2014;(2):91-104.
10. Pate J. Temptation and cheating behavior: Experimental evidence. *Journal of Economic Psychology*. 2018;(67):135-148. DOI: 10.1016/j.joep.2018.05.006
11. Merriam-Webster. *Merriam-Webster.com dictionary*. Retrieved May 30, 2020, available from: <https://www.merriam-webster.com/>.
12. Wathne KH, Heide J. Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions. *Journal of Marketing*. 2000;(64):36-51.
13. Chohan R. Opportunistic behavior in industrial marketing relationships : Doctoral Dissertation. 2020. Lulea University of technology. Sweden; 2020. 234 p.
14. Perri 6. Opportunistic decision-making in government: Concept formation, variety and explanation. *International Review of Administrative Sciences*. 2017;83(4):636-657.
15. Andreescu G. The opportunistic society incoherent, variable, disproportionate and unpredictable behaviours. *European Journal of Science and Theology*. 2013;9:25-34.

16. Yakovlev A, Tkachenko A, Rodionova Y. Who Is Inclined to Hide the Truth: Evidence from Public Procurement. *International journal of public administration*. 2020;43(13):1109-1120.
17. Dmitrieva NV, Oseev LD. Control theory F. Taylor in the modern world. *World civilizations*. 2023;8(1). URL: <https://wcj.world/PDF/01ECMZ123.pdf> (In Russ.).
18. Pletnev DA, Kozlova EV. The institutional structure of a corporation: the theory of the question and Russian cases. *Journal of Economic Theory*. 2021;18(1):87-102. (In Russ.).
19. Williamson OI. Economic institutions of capitalism. Firms, markets, “relational” contracting. St. Petersburg, Lenizdat; 1996. 702 p. (In Russ.).
20. Zhao D, Gu FF, Wang L. The impact of contractual governance on forms of opportunism. *Industrial Marketing Management*. 2022;102:89-103. DOI: 10.1016/j.indmarman.2022.01.006
21. Shubina VI. Classification of opportunism risks in the implementation of public-private partnership projects. *Fundamentalnye issledovaniya = Fundamental research*. 2021;(2):84-90. DOI: 10.17513/fr.42970. (In Russ.).
22. Jap SD, Anderson E. Safeguarding interorganizational performance and continuity under ex post opportunism. *Management Science*. 2003;49(12):1684-1701.
23. Tambovtsev VL. Planning and opportunism. *Voprosy ekonomiki = Economic issues*. 2017;(1):22-39. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-1-22-39. (In Russ.).
24. Wathne K, Heide J. Opportunism in interfirm relationships: forms, outcomes, and solutions. *Journal of Marketing*. 2000;(64):36-51.
25. Seggie SH, Griffith DA, Jap SD. Passive and active opportunism in interorganizational exchange. *Journal of Marketing*. 2013;(77):73-90.
26. Seggie SH, Griffith DA. The moderating effects of economic and strategic relationship value in tolerating active and passive opportunism. *Journal of Business Research*. 2021;128:33-244. DOI:10.1016/j.jbusres.2021.02.004
27. Pletnev DA, Kozlova EV. On the issue of assessing alienation and behavioral opportunism of employees of enterprises and corporations. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki. = Scientific and Technical Bulletin of SPbPU. Economic sciences*. 2020;13(3):141-157. DOI: 10.18721/JE.13311. (In Russ.).
28. Chebotarenko ES. Forms of opportunism in the economy: causes and counteraction measures. *Azimut nauchnyh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = Azimut of scientific research: economics and management*. 2016;5(4):385-388. (In Russ.).
29. Blome C, Paulraj A, Preuss L, Roehrich JK. Trust and opportunism as paradoxical tension: Implications for achieving sustainability in buyer-supplier relationships. *Industrial Marketing Management*. 2023;108:94-107. DOI: 10.1016/j.indmarman.2022.11.006
30. Zhao D, Wang L, Gu FF. Reconsidering network embeddedness: Effects on different forms of opportunism. *Journal of Business Research*. 2021;131:12-24. DOI: 10.1016/j.jbusres.2021.03.029.
31. Pletnev D, Kozlova E. Employee’s Behavioral Opportunism and Alienation in Russian Firms. *Contemporary Economics*. 2022;16(1):106-120. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.471.
32. Lumineau F, Quelin BV. An empirical investigation of interorganizational opportunism and contracting mechanisms. *Strategic Organization*. 2012;(10):55-84.
33. Mokhtari H. The effect of managers’ opportunism on the relative profit performance of the company. *Journal of Accounting and Management*. 2020;3(27):63-76.
34. Chang CF. The Impact of Managerial Opportunism on Earnings Reliability. *International Journal of Economics and Finance*. 2015;7(10):222-234.
35. Popov EV, Simonova VL. The essence of endogenous opportunism. *Vestnik UGTU-UPI = Bulletin of USTU-UPI*. 2014;(10):5-12. (In Russ.).
36. Qian Q, Zhang L. Impact of regulatory focus on choice of project-governance modes: role of tolerance of opportunistic behavior. *Journal of Construction Engineering and Management*. 2018;(144):04018070. DOI: 10.1061/(asce)co.1943-7862.0001526.
37. Melnikov VV. The origin of opportunism: psychological foundations of economic behavior. *Prostranstvo ekonomiki = Space of Economics*. 2014;(4):91-104. (In Russ.).
38. Rean AA, Kudashev AR, Baranov AA. Psychology of personality adaptation. St. Petersburg; 2008. 479 p.
39. Lorenz M, Ramsey J, Andzuli, J, Franke G. The Dark Side of Cultural Intelligence: Exploring Its Im-

pact on Opportunism, Ethical Relativism, and Customer Relationship Performance. *Business Ethics Quarterly*. 2020;30(4):552-590. DOI: 10.1017/beq.2020.2

40. Parker EC. Opportunism and the rise of intelligence. *Journal of Human Evolution*. 1978;7(7):597-608.

41. Festinger L. Theory of cognitive dissonance. St. Petersburg, Yuventa; 1999. 318 p. (In Russ.).

42. Palmer J, Palmer L. Evolutionary psychology. Secrets of Homo sapiens behavior. St. Petersburg; 2007. 384 p. (In Russ.).

43. Arikan AT. Opportunism is in the Eye of the Beholder: Antecedents of Subjective Opportunism Judgments. *Journal of Business Ethics*. 2020;161:573-589. DOI: 10.1007/s10551-018-3873-7.

44. Jones DN, Paulhus DL. Introducing the Short Dark Triad (SD3): A Brief Measure of Dark Personality Traits. *Assessment*. 2014;21(1):28-41

45. Brown TJ, Majors TM, Vance TW. Incomplete Contracts and Employee Opportunism: How Machiavellianism Moderates the Effects of Impacting an Uncompensated Objective. *Journal of Management Accounting*. 2021;33(2):1-18. <https://doi.org/10.2308/JMAR-18-02346>.

46. Van Baar JM, Chang LJ, Sanfey AG. The computational and neural substrates of moral strategies in social decision-making. *Nature Communications*. 2019;(10):1483. DOI:10.1038/s41467-019-09161-6.

47. Wang D, Fu H, Fang S. The efficacy of trust for the governance of uncertainty and opportunism in megaprojects: The moderating role of contractual control. *Engineering, Construction and Architectural Management*. 2019;27(1):150-167. DOI: 10.1108/ECAM-09-2018-0409.

48. Liu JC, Hu R. Research on the Influence of Tolerance of Opportunistic Behaviors of Channel Boundaries on the Choice of Response Strategies. *Frontiers in Psychology*. 2022;13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.823416>

49. Cameron KS, Quinn RE. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework. Prentice Hall, John Wiley & Sons; 2011.

50. Bobylev SN, Kiryushin PA, Kudryavtseva OV. Green economy and sustainable development goals for Russia: collective monograph. Moscow; 2019. 284 p. (In Russ.).

51. Weizsäcker E, Hargrore K. Factor five. Formula for sustainable growth: Report to the Club of Rome. Moscow; 2013. 368 p. (In Russ.).

52. Elkina LG. Managing the development of an ecological-economic system: theory and practice. Moscow; 2009. 252 p. (In Russ.).

53. Danilov-Danilyan VI. Environment between past and future: the world and Russia (experience of environmental and economic analysis). Moscow; 1994. 134 p. (In Russ.).

54. Belik IS, Starodubets NV, Mayorova TV, Yachmeneva AI. Fostering the transition to a low-carbon economy. Moscow; 2018. 104 p. (In Russ.).

55. Dvinin DYU, Davankov AYU. The influence of alternative energy sources on the socio-ecological-economic balance of regions: monograph. Chelyabinsk; 2022. 126 p. (In Russ.).

56. Sergienko OI, Ron H. Fundamentals of the theory of eco-efficiency. St. Petersburg; 2004. 223 p. (In Russ.).

57. Klassen RD, Shafiq A, Johnson PF. Opportunism in supply chains: Dynamically building governance mechanisms to address sustainability-related challenges. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. 2023;171:103021. DOI: 10.1016/j.tre.2023.103021.

58. Li S, Niu J, Tsai SB. Opportunism Motivation of Environmental Protection Activism and Corporate Governance: An Empirical Study from China. *Sustainability*. 2018;10(6):1725. DOI: 10.3390/su10061725

59. Kumar S, Mishra P, Sharma A. Do Sustainability Disclosures Lead to Opportunistic Behavior? Empirical Evidence from India. *The Indian Economic Journal*. 2022. DOI: 10.1177/00194662221138127

60. Owusu-Daaku KN. Adaptation opportunism: when other interests take over stated or intended climate change adaptation objectives (and their unintended effects). *The International Journal of Justice and Sustainability*. 2018;23(9):934-951. DOI: 10.1080/13549839.2018.1505836.

61. Jardon CM, Martinez-Cobas X. Trust and opportunism in the competitiveness of small-scale timber businesses based on innovation and marketing capabilities. *Business Strategy and Development*. 2022;5(1). DOI: 10.1002/bsd2.184.

62. Richardson K, Steffen W, Wolfgang Lucht W et al. Earth beyond six of nine planetary boundaries. *Science Advances*. 2023;9(37). DOI: 10.1126/sciadv.adh2458

63. Calomiris CW, Haber SH. Fragile by design. Princeton University Press; 2014. 432 p.

64. Leonardo B, Egorov G, Fiorin S. From extreme to mainstream: The erosion of social norms. *American economic review*. 2020;110(11):3522-3548.

65. Bursztyn L, Jensen R. Social image and economic behavior in the field: Identifying, understanding, and shaping social pressure. *Annual Review of Economics*. 2017;(9):131-153.
66. Aidt Toke S. Economic analysis of corruption: a survey. *The Economic Journal*. 2003;113(491):632-652.
67. Amar A. A. Models of corruption. Diss. University of Birmingham. 2012. 117 p.
68. Pranab B. Corruption and development: a review of issues. *Journal of economic literature*. 1997;35(3):1320-1346.
69. Straub S. Opportunism, corruption and the multinational firm's mode of entry. *Journal of International Economics*. 2008;74(2):245-263. DOI: 10.1016/j.jinteco.2007.08.001.
70. Vafaï K. Opportunism in Organizations. *Journal of Law, Economics, & Organization*. 2010;26(1):58-181. <http://www.jstor.org/stable/25620054>

Информация об авторах

Д. А. Плетнев — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков.

Е. В. Забелина — доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры психологии.

Д. Ю. Двинин — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры геоэкологии и природопользования; старший научный сотрудник.

Information about the authors

D. A. Pletnev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Industries and Markets.

E. V. Zabelina — Doctor of Psychology, Associate Professor, Professor of the Department of Psychology.

D. Yu. Dvinin — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Geoecology and Environmental Management, Senior Researcher.

*Статья поступила в редакцию 07.08.2023;
одобрена после рецензирования 21.08.2023;
принята к публикации 28.08.2023.*

*The article was submitted 07.08.2023; approved
after reviewing 21.08.2023; accepted for publication
28.08.2023.*

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.
The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 339.138

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-253-261

ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА БЫСТРО ОБОРАЧИВАЕМЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Юнер Шамильевич Капкаев¹, Татьяна Александровна Моисейчева²

¹ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, zam@csu.ru, ORCID 0000-0003-2816-1992

² ОАО «Компания “Арнест”», Челябинск, Россия, tmoiseicheva@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена изучению ряда аспектов трансформации российского ретейла. Исследование нацелено на выявление изменений в структуре спроса, потребительских предпочтениях и определении перспективных направлений развития ретейла. Особое внимание уделяется рынку быстро оборачиваемых потребительских товаров и новых ретейлерских форматов. В исследовании рассматриваются современные тренды потребительских предпочтений, опирающиеся на концепцию образа жизни. Выделение ценности здорового питания и экологической ответственности оказывает значительное влияние на структуру потребления. Актуальными направлениями развития бизнеса становятся электронная коммерция и хард-дискаунтеры. Обоснованы выводы о перераспределении каналов сбыта и необходимости внедрения новых форматов ретейла для обеспечения долгосрочной эффективности бизнеса.

Ключевые слова: ретейл, потребительское поведение, каналы сбыта, ЗОЖ, FMCG, хард-дискаунтер, e-commerce

Для цитирования: Капкаев Ю. Ш., Моисейчева Т. А. Тенденции трансформации российского рынка быстро оборачиваемых потребительских товаров // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 253–261. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-253-261.

Original article

TRENDS IN THE TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN FMCG MARKET

Yuner Sh. Kapkaev¹, Tatiana A. Moiseicheva²

¹ Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, zam@csu.ru, ORCID 0000-0003-2816-1992

² Arnest Company OJSC, Chelyabinsk, Russia, tmoiseicheva@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the study of a number of aspects of the transformation of Russian retail. The study is aimed at identifying changes in the structure of demand, consumer preferences and identifying promising directions for the development of retail. Particular attention is paid to the fast-moving consumer goods market and new retailer formats. The study examines current trends in consumer preferences based on the concept of lifestyle. Highlighting the value of healthy eating and environmental responsibility has a significant impact on consumption patterns. E-commerce and hard discounters are becoming topical areas of business development. The conclusions about the redistribution of distribution channels and the need to introduce new retail formats to ensure long-term business efficiency are substantiated.

Keywords: retail, consumer behavior, distribution channels, healthy lifestyle, FMCG, hard discounter, e-commerce

For citation: Kapkaev YuSh, Moiseicheva TA. Trends in the transformation of the russian FMCG market. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478)):253-261. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-253-261.

Введение

Исследование нацелено на выделение перспективных направлений развития российского ретейла с учетом тенденций потребительских пред-

почтений. Для достижения указанной цели необходимо погрузиться в происхождение торговых коммуникаций, выделить наиболее значимые направления торговой деятельности, проанализировать особенности трансформации ретейла, выде-

© Капкаев Ю. Ш., Моисейчева Т. А., 2023.

лить тенденции потребительских предпочтений. При анализе трендов потребительского поведения важно опираться на данные различных социологических опросов и исследований.

Цифровизация банковской сферы является актуальной темой на сегодняшний день. Эта проблема находится в центре внимания современных ученых. Особо следует отметить труды Ю. Ш. Капкаева, который с коллегами постоянно занимается изучением данного вопроса [2–7]. Однако скорость изменений и трансформаций столь высока, что данная тема требует постоянных уточнений трендов и существующих проблем в данной сфере.

Особенности развития торговых коммуникаций и торговой деятельности

История развития торговли исчисляется тысячелетиями, возможности обмена излишками производства подстегивали поиск механизмов торговых коммуникаций. Усложнение торговой деятельности привело к появлению особых экономических технологий взаимодействия как с потребителями, так и с поставщиками продукции. Этот незатейливый и естественный процесс превратился в сложную технологию и способствовал развитию различных направлений, таких как маркетинг, трейд-маркетинг, мерчендайзинг и другие.

Динамично развивающимся направлением торговой деятельности можно назвать ретейл — розничную торговлю. В современной экономике потребительские товары движутся от производителя по различным цепочкам, и их основные объемы попадают к конечному потребителю через ретейл. Ретейл — это конечное звено цепочки с различными форматами торговых платформ, от торговых залов до плеймаркетов. Общим признаком бизнеса, относящегося к ретейлу, является целевая аудитория — те, кто приобретает товар для личного некоммерческого использования. Для классификации ретейлеров используются различные признаки: размеры торговых залов (гипер- или супермаркеты), способ обслуживания (стрит- или онлайн-ретейл), технологии размещения товара (прилавки или самообслуживание).

При этом ретейлер может относиться как к одному виду, так и сразу к нескольким. Например, ретейл-компании одновременно продают продовольственные и непродовольственные товары, работают офлайн и онлайн.

Наибольшего внимания при анализе развития ретейла заслуживает FMCG-рынок. FMCG,

от англ. Fast Moving Consumer Goods (быстро оборачиваемые потребительские товары), — рынок товаров, которыми потребители пользуются очень часто, практически ежедневно. Продукты питания и напитки, бытовая химия и косметика, обувь и одежда, детские товары и прочее — всё это категории FMCG.

За последние 20–30 лет мы можем наблюдать значительное перераспределение каналов сбыта в принципе (дистрибуция, опт, розница) и внутри ретейла в частности. В этой связи для анализа интересен сетевой ретейл. Изначально всё было достаточно просто: гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры «у дома». Супермаркет — магазин площадью от 600 до 2 500 м² с широким ассортиментом, в котором есть не только продукты и товары первой необходимости, но и большое разнообразие других. Гипермаркет — магазин, который превышает супермаркет и по площади, и по числу предлагаемых наименований. На территории от 4 000 до 20 000 м² может располагаться от 50 до 150 тыс. товаров. Диапазон товарных наименований составляет 10–15 тысяч. Дискаунтер имеет торговую площадь от 50 до 350 м². Часто расположен на первом этаже жилого дома. В таком магазине может быть всего 600 наименований товаров, но разновидностей минимаркетов так много, что в некоторых точках ассортимент может достигать 13 тыс. позиций. Постепенно данная градация дополнялась и расширялась, происходила коллаборация различных форматов. Естественно, что изменения связаны в первую очередь с запросом покупателей, свободными нишами рынка, востребованными покупателями.

Тенденции изменения потребительского поведения

Современное развитие российского продуктового ретейла носит стремительный характер. Это связано с рядом экономических, социальных, геополитических факторов, повлиявших на рынок за последние годы. Потребительские рынки и направления покупательского спроса подверглись значительной трансформации.

Так, в 2020 г. в условиях пандемии первым трендом к устойчивому развитию наметился ЗОЖ (здоровый образ жизни), здоровое питание. Благодаря активному новостному фону в СМИ о пандемии, запуску национального проекта Роспотребнадзора «Здоровое питание» население России сконцентрировало внимание на здоровье. На рис. 1 представлена аналитика компании Nielsen, специализирующейся на изучении

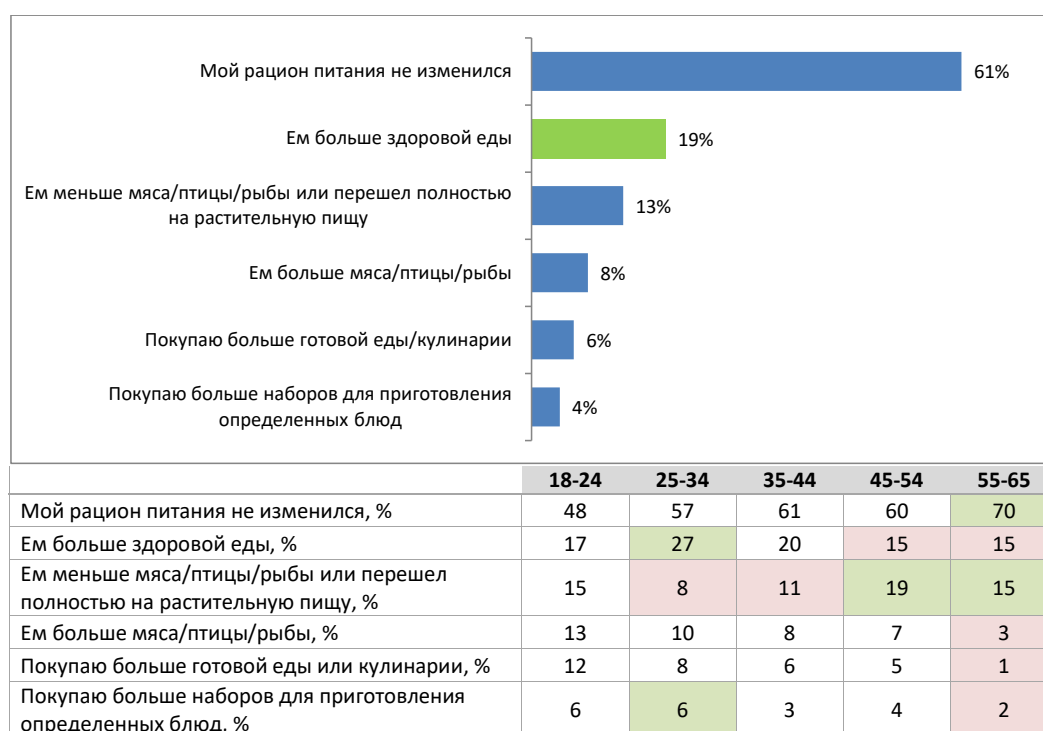


Рис. 1. Результаты исследования потребления здорового питания по данным компании Nielsen

Fig. 1. Results of the study of healthy food consumption. Data from Nielsen.

рынка розничной торговли, товаров повседневного спроса (FMCG), медиа и рекламы, где видно, что 19 % опрошенных стали больше есть здоровой пищи; больше всего таких людей в возрастной категории от 23 до 34 лет.

Исследования подтверждают, что больше четверти опрошенных в 2022 г. изменили свое отношение к здоровому питанию в положительную сторону. Наблюдается рост респондентов, считающих, что именно здоровое питание — основная составляющая здорового образа жизни.

К середине 2021 г. последовал ответ от российских ритейлеров, которые стали расширять ассортимент продуктов здорового питания. Это в первую очередь гипер- и супермаркеты, в большей степени в силу большего полочного пространства и, конечно, целевой аудитории. Однако в целом каждый второй ритейлер (48 %) сосредоточен на развитии направления здорового питания, каждый третий — на ready to eat — кулинарии, готовом рационе питания и на эксклюзивных импортных товарах (37 и 33 % соответственно); 15 % респондентов намерены расширять линейку товаров в категории ready to cook (наборы для приготовления блюд). Появились конкретные запросы к российским производителям, которые заявили, что их ассортимент пополнится новинками.

Сервис «Анектолог» и бренд-студия Pridumali, опросив россиян с ежемесячным доходом выше

100 тыс. руб., выяснили, что 80 % потребителей с высоким доходом заинтересованы в новинках здорового питания, 52 % — узнают о новых ПП-брендах (ПП — правильное питание) и товарах в соцсетях, а 40 % хотели бы видеть более широкий ассортимент натуральных продуктов¹.

На текущий момент тренд сохраняется и имеет потенциал, показывая рост в ряде категорий молочной продукции и мяса (согласно исследованиям компании Nielsen):

- соевая молочная продукция: за 2021 г. темпы продаж ускорились почти в 40 раз до 43,8 %;
- растительное мясо: около 15 % рынка занимает категория альтернативной растительной продукции;
- натуральные продукты: растут вдвое быстрее рынка FMCG в среднем и занимают около 2 % в товарообороте крупнейших ритейлеров в России.

Наряду с трендом ЗОЖ с 2020 г. в связи с обеспокоенностью проблемами экологии в мире получил популярность еще один потребительский сегмент — экопродукты. Рост обеспокоенности проблемами экологии в мире закладывается в основу мотивации потребителя на экологически щадящие или нейтральные товары.

¹ Источник: <https://dairynews.today/news/80-potrebiteley-s-vysokim-dokhodom-zainteresovany-.html>

Nielsen показывают, что 41 % потребителей во всём мире доверяют обозначениям «эко», «био», «натуральный» на упаковке. На рис. 2 видно, что 36 % россиян обращают внимание на экомаркировку, а 26 % из них готовы отказаться от покупки, если ее нет, при этом экосегмент за последний год показывает положительную динамику в 7 %. Среди категорий товаров, которые традиционно ассоциируются со здоровым питанием, находятся каша, сухие завтраки, йогурты. Среди категорий товаров, которые менее других ассоциируются со здоровым питанием, находятся, например, чипсы. Но и здесь есть продукты, в которых меньше жира или не содержатся ГМО, что позволило получить ощутимый прирост продаж.

К середине 2021 г. 73 % потребителей по всему миру хотели бы изменить свои привычки, чтобы



Рис. 2. Эко-сегмент. Данные компании Nielsen

Fig. 2. Eco-segment. Nielsen data

меньше загрязнять природу. 8 из 10 опрошенных россиян отметили, что в заботе об окружающей среде важен вклад каждого. Население стало обращать внимание на экономию ресурсов — воды, электроэнергии, сортировку и переработку мусора, одежды и пластика.

Следует отметить, что продукты здорового питания по себестоимости дороже, чем массовые товары. Натуральное сырье без химических консервантов не может иметь низкую цену, да и сроки хранения не позволяют сформировать крупные запасы. На рис. 3 отражены основные барьеры для развития рынка экологических товаров согласно исследованию компании Nielsen, ТОП-3 которых составляют дороговизна, узкий ассортимент, недоступная информация о продукте. Кроме того, изменения 2022 г., коснувшиеся многих сегментов FMCG, отразились и на отечественном рынке здорового питания: прекратились поставки импортных ингредиентов и оборудования, возникли проблемы с логистикой и упаковкой и пр. — всё это, конечно, отразилось и на себестоимости ПП-товаров. В связи с этим основной аудиторией продуктов здорового питания остаются россияне с высоким доходом. Исследование показало, что среди такой аудитории высокий спрос на ПП-продукты: большинство респондентов приобретают их хотя бы раз в неделю.

Таким образом, тренд ЗОЖ получил свое развитие и в ретейле, где значительно расширился ассортимент продуктов здорового питания, как в общей матрице, так и в собственном производстве, несмотря на существующие препятствия в развитии этого направления.



Рис. 3. Результаты ответов на вопрос о том, что препятствует развитию рынка экологических товаров. Данные компании Nielsen, 2023 г.

Fig. 3. The results of the survey on what hinders the development of the market of eco-friendly products. Nielsen data, 2023

Перспективные направления трансформации на рынке ретейла

Для определения направлений развития торговой деятельности важны не только тренды потребительских предпочтений, но и анализ тенденций поведения потребителя по отношению к каналам сбыта.

Активно развивающимся трендом с 2020 г. можно отметить рост онлайн-продаж (e-commerce).

Период пандемии дал мощный импульс развитию онлайн-продаж. В 2020 г. рынок e-commerce увеличился в два раза, а число онлайн-заказов FMCG за первое полугодие 2021 г. выросло в четыре раза. Согласно исследованиям компании GFK, за последние пять лет доля канала увеличилась в три раза (рис. 4).

На текущий момент доля онлайн-продаж у некоторых ретейлеров значительна. На-

пример, в сети «Вкусвилл» доля онлайн-продаж составляет 37 % (в денежном выражении), в сети «Перекресток» — 15 %, в сетях «Лента» и «Ашан» — 9 %. По прогнозам многих аналитических агентств, каналу прогнозировали минимум двукратный рост на протяжении следующих пяти лет. Покупатель идет в онлайн даже за небольшими покупками. На рис. 5 представлены исследования компании Nielsen по основным способам совершения покупки: видно, что покупки продукции онлайн выросли с 13 % в 2019 г. до 25 % в 2021 г. Если год назад покупки совершались впрок, то сейчас популярность разных типов корзин выравнилась.

Следует отметить, что основные игроки рынка e-commerce активно развивают данное направление, используя digital-инструменты. Речь идет о широком выборе параметров сегментирования



Рис. 4. Динамика изменения доли каналов продаж. Данные компании GFK, 2022 г.

Fig. 4. Dynamics of changes in the share of sales channels. Data of the company GFK, 2022

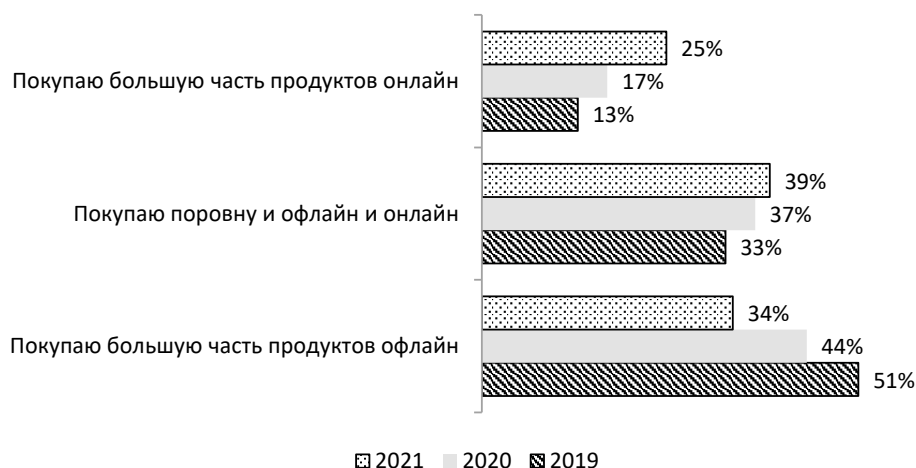


Рис. 5. Основной способ совершения покупок. Данные компании Nielsen

Fig. 5. The main way of making purchases. Nielsen data

и таргетирования. При этом используется опыт, накопленный не только в цифровом пространстве, но в традиционных каналах сбыта. Эксперты прогнозируют, что продолжится рост доли регионов в онлайн-продажах. Крупные игроки рынка e-commerce продолжают формирование собственных экосистем. Это поможет бизнесу удерживать лояльных пользователей, привлекать новую аудиторию и контролировать всю цепочку взаимодействия с покупателем. Активно будут развиваться партнерства: интеграции и коллаборации между продавцами из различных отраслей.

Тенденция динамичного развития рынка онлайн-продаж требует значительного внимания к нему со стороны ретейла, который активно занимает эту нишу в том числе через собственную доставку («Впрок» от «Перекрестка», приложение «Пятерочка» и др.), при этом используя свой опыт и ресурсы, а также новые возможности онлайн.

Тенденции роста и развития рынка напрямую зависят от покупательского спроса. Согласно исследованиям, 2023 год можно охарактеризовать следующими потребительскими предпочтениями:

- 79 % покупателей будут экономить больше, чем в 2022 г.
- 89 % потребителей считают цену товара главным критерием для выбора продукта.
- Рост инфляции по данным Росстата 2022 г. — 11,94 %, по сравнению с 8,39 % в 2021 г.
- 48 % утверждают, что онлайн покупают дешевле, чем в офлайн.
- Рост +35 % посещаемости магазинов. Поиск выгодных цен, мелкие покупки.

Все вышеперечисленные факторы обуславливают одну из самых перспективных наметившихся тенденций роста на ближайшие 5–7 лет — канал хард-дискаунтеры, поскольку основной наметившейся стратегией покупателя в 2022 г. является экономия: на рис. 6 представлены исследования компании Nielsen потребительских предпочтений 2022 г.

Выше мы приводили классификацию магазинов (гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры «у дома»). Несколько слов о том, чем отличается хард-дискаунтер от обычного: 1) простейшее оформление магазинов; 2) торговое оборудование, не требующее специальной выкладки, часто товар представлен в зале просто на палете; 3) небольшое количество персонала, который универсален (от приемки товара до работы на кассе); 4) принцип работы с поставщиками, который значительно отличается от стандартного, — всё это и приводит к формированию цены ниже, чем в классических магазинах и сетях. В связи с этим хард-дискаунтеры, конечно, завоевывают покупателей. Согласно исследованиям компании Nielsen, представленным на рис. 7, в среднем покупатели посещают этот формат 3–4 раза в месяц, а сеть «Светофор» демонстрирует самый большой прирост узнаваемости за год.

В 2022 г. один из крупнейших хард-дискаунтеров — сеть «Светофор» — вошла в топ-3 самых узнаваемых сетей России. По сравнению с рынком дискаунтеров в Европе, на которую приходится в среднем 25 % продаж, российский рынок имеет большой потенциал роста аналогично рынку Европы. Исследования «Ромир» показывают, что доля дискаунтеров увеличилась с 0,7 % в 2015 г. до 4,3 % в 2022 г. 88 % россиян



Рис. 6. Потребительские предпочтения 2022 г. Данные компании Nielsen

Fig. 6. Consumer preferences in 2022. Nielsen data

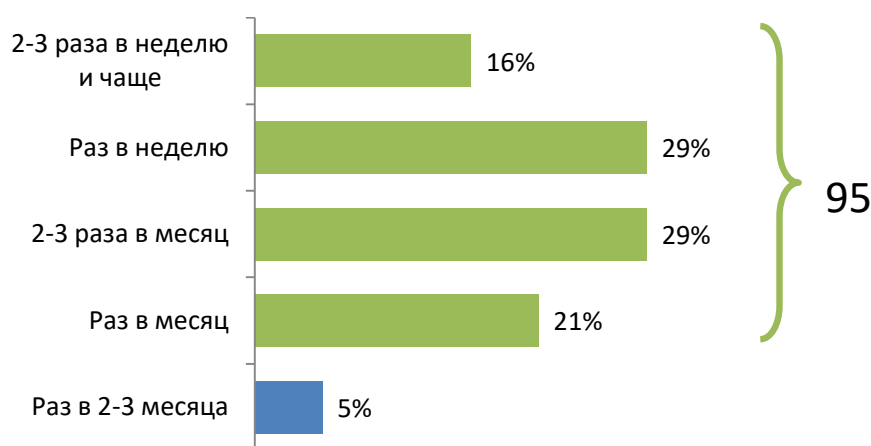


Рис. 7. Частота посещений хард-дискаунтеров покупателями. Данные компании Nielsen, 2022 г.

Fig. 7. The frequency of visits to hard discounters by customers. Nielsen data, 2022

уже сейчас хотя бы раз в год совершают покупку в этом канале, растет показатель частоты покупок. Основной задачей хард-дискаунтеров становится устойчивое формирование лояльности за счет структуры ассортимента. Мы видим, что «Светофор» и «Fix Price» активно наращивают долю тех категорий, которые сейчас особенно востребованы аудиторией — продукты питания, «побаловать себя», средства гигиены.

Таким образом, мы наблюдаем формирование отдельного формата магазинов в ретейле. Следует отметить, что идея в целом не нова и первые мелкооптовые базы формировались по схожему принципу, но сейчас меняется целевая аудитория, дорабатывается товарная матрица, поскольку потребителю важна не только низкая цена, но и качество товара, и культура потребления, несомненно, значительно изменилась за последние десятилетия.

Заключение

Анализируя особенности развития торговых коммуникаций, можно сделать вывод о том, что цепочки движения товара от производителя к потребителю имеют тенденцию к усложнению. С ростом товарного производства меняется роль каждой ступени и значимость в товаропроводящем потоке.

Одним из самых динамичных и значимых направлений ретейла является FMCG-рынок. Для определения тенденций развития рынка быстро оборачиваемых потребительских товаров проанализированы потребительские предпочтения, тенденции и закономерности переключения потребительского спроса и причины такого поведения, которое несет изменения в формировании ассортиментных матриц, ценовой политики

и даже формирования отдельных каналов продаж в ретейле.

В нашей статье мы выделили три основных растущих тренда: ЗОЖ — акцент на ПП-продуктах в сфере ассортимента, e-commerce в сфере продвижения продукта, индивидуализации предложения, сервиса доставки и хард-дискаунтеры в сфере эконом-сегмента, где реализуются совместные идеи производителя и продавца для выставления минимальной цены конечному потребителю. Все три направления достаточно устойчивы последние 3–5 лет, при этом сохраняя потенциал роста и развития. И если направление ЗОЖ охватывает небольшую долю потребителей и рынка, то e-commerce и хард-дискаунтеры — это ключевые направления для поставщиков и ретейлеров, которые сегодня очень внимательно относятся к данному сегменту, совершенствуя и адаптируя его под потребителя.

Мы видим, что меняется потребительское поведение различных целевых аудиторий и борьба за потребителя приводит к развитию и перераспределению каналов сбыта. При этом соответствие тенденциям рынка позволяет ТОП-5 игрокам FMCG («Пятерочка», «Магнит у дома», «Лента», «Перекресток», «Ашан») занимать долю в 26 % в 2022 г. против 20 % в 2015 г. Постоянная ротация ассортимента, работа с e-commerce, изучение изменений целевой аудитории и ее предпочтений — важные составляющие конкурентной борьбы.

Мы считаем, что развитие FMCG-рынка следует рассматривать как индустрию, где ретейлеру приходится думать о «производительности», как если бы речь шла о заводе. Ориентация на потребительское поведение различных целевых групп, с учетом широкого спектра ресурсов и опыта, ко-

торый, однако, не обеспечивает долгосрочную эффективность, и постоянный поиск новых или комбинированных решений позволяют ретейлу

развиваться и становиться отдельной профессиональной сложной системой, требующей своих специалистов.

Список источников

1. Вельхофф А., Массон Ж.-Э. Мерчендайзинг. Эффективные инструменты и управление товарными категориями. М. : ИД Гребенникова, 2014. 260 с.
2. Исаева А. С., Латыпов Р. И., Капкаев Ю. Ш. Эволюция понятия «рыночная власть» в экономической науке // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 11 (433). С. 23–30.
3. Кадыров П. Р., Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш. Барьеры структурной модернизации российской экономики // Вестник Сургутского государственного университета. 2018. № 2 (20). С. 39–46.
4. Лешинина В. В., Капкаев Ю. Ш. Трансформация потребительского поведения в условиях четвёртой технологической революции // Научная парадигма цивилизации в XXI веке: капитализм, социализм и четвёртая технологическая революция : сборник аннотаций докладов Десятого международного конгресса передовых наук. Челябинск, 2018. С. 69–70.
5. Капкаев Ю. Ш. Особенности коммерческого посредничества в форме дистрибьюции и агентирования // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 27 (208). С. 57–61.
6. Поздов А. А., Малютин А. Д., Капкаев Ю. Ш. Потенциал электронных услуг в потребительском и государственном секторе экономики // Управление бизнесом в цифровой экономике : сборник тезисов выступлений. СПб., 2018. С. 174–177.
7. Лешинина В. В., Капкаев Ю. Ш. Перспективные бизнес-модели на основе цифровых платформ // Управление бизнесом в цифровой экономике : сборник тезисов выступлений. СПб., 2018. С. 308–312.

References

1. Velhoff A, Masson J-E. Merchandising. Powerful tools and product category management. Moscow, 2014. 260 p. (In Russ.).
2. Isaeva AS, Latypov RI, Kapkaev YuSh. The evolution of the concept of “market power” in economic science. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(11(433):23-30. (In Russ.).
3. Kadyrov PR, Barkhatov VI, Kapkaev YuSh. Barriers of structural modernization of the Russian economy. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Surgut State University*. 2018;(2(20)): 39-46. (In Russ.).
4. Leshinina VV, Kapkaev YuSh. Transformation of consumer behavior in the conditions of the fourth technological revolution. In: *Nauchnaya paradigma tsivilizatsii v XXI veke: kapitalizm, sotsializm i chetvortaya tekhnologicheskaya revolyutsiya. Sbornik annot. dokl. Desyatogo mezhdunar. kongressa peredovykh nauk = Scientific paradigm of civilization in the XXI century: capitalism, socialism and the fourth technological revolution. Collection of annotations report tenth intl. congress of advanced sciences. Chelyabinsk; 2018. Pp. 69–70. (In Russ.).*
5. Kapkaev YuSh. Features of commercial mediation in the form of distribution and agency. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2010;(27(208):57-61. (In Russ.).
6. Pozdov AA, Malyutina AD, Kapkaev YuSh. The potential of electronic services in the consumer and public sector of the economy. In: *Upravleniye biznesom v tsifrovoy ekonomike sbornik tezisov vystupleniy = Business management in the digital economy collection of abstracts. St. Petersburg; 2018. Pp. 174–177. (In Russ.).*
7. Leshinina VV, Kapkaev YuSh. Perspective business models based on digital platforms. In: *Upravleniye biznesom v tsifrovoy ekonomike sbornik tezisov vystupleniy = Business management in the digital economy collection of abstracts. St. Petersburg; 2018. Pp. 308–312. (In Russ.).*

Информация об авторах

Ю. Ш. Капкаев — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики отраслей и рынков.

Т. А. Моисейчева — дивизиональный менеджер по торговому маркетингу.

Information about authors

Yu. Sh. Kapkaev — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economics of Industries and Markets.

T. A. Moiseycheva — Divisional Manager for Trade Marketing.

Статья поступила в редакцию 19.06.2023; одобрена после рецензирования 16.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 19.06.2023; approved after reviewing 16.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 339.56

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-262-273

ДИНАМИКА ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ТУРЦИИ И ТАТАРСТАНА В XXI ВЕКЕ

Светлана Леонидовна Волкова

Военный университет имени князя Александра Невского Министерства обороны РФ, Москва, Россия, svet-200932@rambler.ru, ORCID 0000-0002-1785-8957

Аннотация. Рассматривается новый — внутристрановой вектор политики географической диверсификации турецкого экспорта. Республика Татарстан выделяется в качестве перспективного торгового партнера. Автор отмечает важность создания различных неправительственных структур для развития отношений. Приводится динамика внешней торговли. Также анализируются товарные структуры экспорта и импорта. В результате анализа отмечается, что, сотрудничая с Республикой Татарстан, Турция имела значительные успехи по реализации экспортно ориентированной стратегии. Так, экспорт Турции в Татарстан увеличился за рассматриваемый период примерно в 30 раз. Импорт же, напротив, сократился в 4 раза. Сальдо баланса внешней торговли стало положительным для турецкой стороны. Показатель соотношения экспорта к импорту превысил 100 %. При этом Турция увеличивала ассортимент экспорта, диверсифицировала его структуру и расширяла географию торговли. Тенденция преобладания в экспорте товаров среднетехнологичных отраслей говорит о росте технологичности экспортной продукции, а в турецком импорте лидирующие места перестали занимать минеральные продукты за счет роста доли древесины и транспорта. Автор отмечает возможности дальнейшей промышленной кооперации сторон и встраивания в стоимостные цепочки производства продукции.

Ключевые слова: Турция и Татарстан, внешняя торговля, экспортно ориентированная стратегия, технологичность экспорта, перспективное сотрудничество

Для цитирования: Волкова С. Л. Динамика торгового сотрудничества Турции и Татарстана в XXI веке // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 262–273. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-262-273.

Original article

DYNAMICS OF TRADE COOPERATION BETWEEN TURKEY AND TATARSTAN IN THE 21ST CENTURY

Svetlana L. Volkova

Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation named after Prince Alexander Nevsky, Moscow, Russia, svet-200932@rambler.ru, ORCID 0000-0002-1785-8957

Abstract. The article considers a new — intra-country vector of the policy of geographical diversification of Turkish exports. The Republic of Tatarstan stands out as a promising trading partner. The author notes the importance of creating various non-governmental structures for the development of relations. The dynamics of foreign trade is given. The commodity structures of exports and imports are also analyzed. Because of the analysis, it is noted that, cooperating with the Republic of Tatarstan, Turkey has had significant success in implementing an export-oriented strategy. Thus, Turkey's exports to Tatarstan increased by about 30 times during the period under review. Imports, on the contrary, decreased by 4 times. The foreign trade balance has become positive for the Turkish side. The ratio of exports to imports exceeded 100%. At the same time, Turkey increased the range of exports, diversified its structure and expanded the geography of trade. The tendency of the predominance of medium-tech industries in the export of goods indicates an increase in the manufacturability of export products. In addition, mineral products have ceased to occupy leading positions in Turkish imports due to an increase in the share of wood and transport. The author notes the possibilities of further industrial cooperation of the parties and integration into the value chains of production.

© Волкова С. Л., 2023.

Keywords: Turkey and Tatarstan, foreign trade, export-oriented strategy, export technology, promising cooperation

For citation: Volkova SL. Dynamics of trade cooperation between Turkey and Tatarstan in the 21st Century. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):262-273. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-262-273.

Введение

Турция в начале XXI в. придерживалась программы долгосрочного экономического развития и стратегии увеличения объемов экспорта, его конкурентоспособности, а также расширения за счет географической диверсификации. В начале 2000-х гг. страна наряду с сотрудничеством с прежними торговыми партнерами активно устанавливала контакты с новыми странами и регионами.

Российская Федерация оставалась важным стратегическим партнером, но и в ее отношении Турция продвигалась дальше, вовлекая всё большее число субъектов во внешнеторговые связи. Стратегия географической диверсификации приобрела форму внутривосточной диверсификации. Согласно мнению российского исследователя профессора В. Ягья, «открытие новых географических пространств, городов и районов в России могло привести к большему разнообразию в экономической деятельности обеих стран» [1].

Кроме того, важным для Турции направлением стало повышение в экспорте в целом и в Российской Федерации и ее субъекты в частности доли товаров с более высокой добавленной стоимостью, современной высокотехнологической продукции. Данная политика, направленная на улучшение качественной структуры экспорта, была актуальна в рамках стратегии диверсификации экспорта для регионов РФ в целом.

Привлекательным и важным партнером для Турции стала Республика Татарстан, отношения с которой начали активно развиваться в 2000-х гг. Турецкий автор М. Кочак в своем анализе турецко-российских отношений уделял отдельное внимание отношениям Турции с тюркскими народами. Он отмечал, что они играют важную роль для Турции при выстраивании торгового сотрудничества и налаживании политических отношений с Россией [2].

Материалы и методы исследования

Теоретическую и методологическую базу исследования составили аналитические и обзорные статьи в области экономического и торгового сотрудничества Турции и Республики Татарстан в XXI в. как российских, так и турецких авторов.

Методологический инструментарий данного исследования составили общенаучные методы

и подходы анализа, сопоставления и сравнительного и системного подходов.

Информационную и статистическую базу исследования сформировали данные Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан (было ликвидировано 11.07.2019 г.), Полномочного представительства Республики Татарстан в Турецкой Республике, Государственного комитета Республики Татарстан по статистике, Комитета по статистике Турции, Министерства торговли Турции, на основании которых был выполнен расчет и анализ экономических показателей торгового сотрудничества сторон.

Результаты исследования

Правовая база сотрудничества

Подписанное еще в 1995 г. межправительственное соглашение о торгово-экономическом, техническом и культурном сотрудничестве способствовало активному развитию турецко-татарстанских торговых отношений в XXI в. В 1996 г. в Казани было открыто Генеральное консульство Турции, а в 1997 г. — Полномочное представительство Татарстана в Стамбуле. Всё это отразилось на укреплении экономических связей Турции и Татарстана. В 2007 г. президентом РФ В. Путиным и главой Татарстана М. Шаймиевым был подписан договор о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти Республики Татарстан. В результате Татарстан в пределах своих полномочий имел возможность проводить международные и внешнеэкономические связи с субъектами и административно-территориальными образованиями иностранных государств. Кроме того, он мог участвовать в деятельности органов международных организаций, которые специально были созданы для этих целей. РФ имела возможность заключать соглашения об осуществлении международных, внешнеэкономических связей и осуществлять такие связи с органами государственной власти иностранных государств, но по согласованию с Министерством иностранных дел Российской Федерации¹.

¹ Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (последняя редакция).

Таким образом, Татарстан осуществлял непосредственное сотрудничество с иностранными государствами, в частности с Турцией, в рамках своих полномочий. Кроме того, имея меньшее, чем у центральных структур, давление налоговых и контролирующих организаций и бюрократии, специальные гарантии, льготы и поощрения для иностранного капитала, использовал наряду с основной схемой различные юридические формы сотрудничества и развивал сотрудничество благодаря специализированным организациям турецких государственных и неправительственных структур, министерств и ведомств, представительств и объединений частного сектора.

Оценка сотрудничества турецкой и российской сторонами

В отчете, подготовленном Международной организацией стратегических исследований (Uluslararası Stratejik Araştırma Kurumu (USAK)), говорилось, что созданные между Турцией и Россией платформы помогают выстраивать долгосрочный диалог, находить общий язык сотрудничества и предоставляют возможность обмена мнениями по различным вопросам. В итоге, благодаря деятельности созданных с этой целью платформ, таких как Смешанная межправительственная комиссия (Karar Ekonomik Komisyon — KEK), Совет сотрудничества на высшем уровне (Üst Düzey İşbirliği Konseyi (ÜDİK)), Группа по совместной стратегической политике (Ortak Stratejik Planlama Grubu (OSPG)), и других организаций успешно решаются многие вопросы, рассматриваются различные подходы и инициативы, так как объединены представители различных структур: бизнесменов, политиков, ученых и предпринимателей [3].

Премьер-министр Турции Д. Оглу во время встречи с лидером Республики Татарстан Р. Миннихановым в мае 2012 г. напомнил о важности сотрудничества между сторонами и отметил, что данная официальная встреча на высшем уровне между Турцией и Татарстаном демонстрирует уровень доверия турецкой и российской сторон, а также отражает динамичность развития сотрудничества [4].

Глава Ассоциации российских и турецких предпринимателей (RTİB) Н. Карааслан на встрече президента Татарстана Р. Минниханова с турецкими предпринимателями в ноябре 2014 г. отметил активное развитие сотрудничества Татарстана с Турцией и обозначил преимущества Татарстана, такие как развитая инфраструктура,

низкие бюрократические барьеры, поддержка властей¹.

Анализ и оценка статистических данных сотрудничества

Оценивая объем внешней торговли между Турцией и Татарстаном в начале 2000-х гг., стоит отметить, что имела тенденция его увеличения.

Президенты РТ и ТР во время совместной встречи на татарстано-турецком деловом форуме, проходившем в 2009 г. в Казани, отметили важность налаживания отношений между братскими народами в современных условиях и необходимость расширения контактов во всех сферах. Стороны подчеркнули, что объем внешней торговли между сторонами вырос в 2008 г. почти до 3 млрд долл.²

Однако, несмотря на заявленные ранее и ожидаемые сторонами цифры — более 3 млрд долл., данного увеличения не произошло, а, напротив, имелось снижение его объемов (рис. 1).

И действительно, в начале 2000-х гг. имелось значительное увеличение стоимостных объемов внешней торговли. В 2001 г. внешнеторговый оборот составлял всего около 8 млн долл., в 2003 г. — уже 160 млн долл., в 2005 г. — 930 млн долл. Рост был колоссальным (в 100 раз). И далее увеличение продолжилось: с 930 млн долл. в 2005 г. до 2,5 млрд долл. в 2008 г. — в 2,7 раза. Однако в связи с негативным влиянием мирового финансово-экономического кризиса, вызвавшего существенное снижение мирового спроса и падение контрактных цен на продукцию, традиционно поставляемую республикой на внешние рынки (в особенности топливно-энергетического сектора), в 2009 г. произошло падение объема внешней торговли в 1,5 раза (до 1,6 млрд долл.). И далее внешнеторговый оборот продолжал только уменьшаться. В итоге, в 2014 г. он составил всего 500 млн долл., снизившись по сравнению с 2008 г. в 5 раз. Данные тенденции сокращения объемов внешней торговли продолжились до 2016 г. Причем данное падение было значительное. Стоит отметить и инцидент, произошедший в ноябре 2015 г., когда турецкой стороной был сбит рос-

¹ Турецким предпринимателям презентовали инвестиционный потенциал Татарстана // Полномочное представительство Республики Татарстан в Турецкой Республике. 27 ноября 2014. URL: <https://tatturk.tatarstan.ru/index.htm/news/370793.htm> (дата обращения: 13.12.2022)

² Tataristan'a ilk cumhurbaşkanı ziyareti // Güney Türkistan. 16.02.2009. URL: <https://guneyturkistan.wordpress.com/2009/02/16/tataristana-ilk-cumhurbaskani-ziyareti/> (дата обращения 23.11.2022)

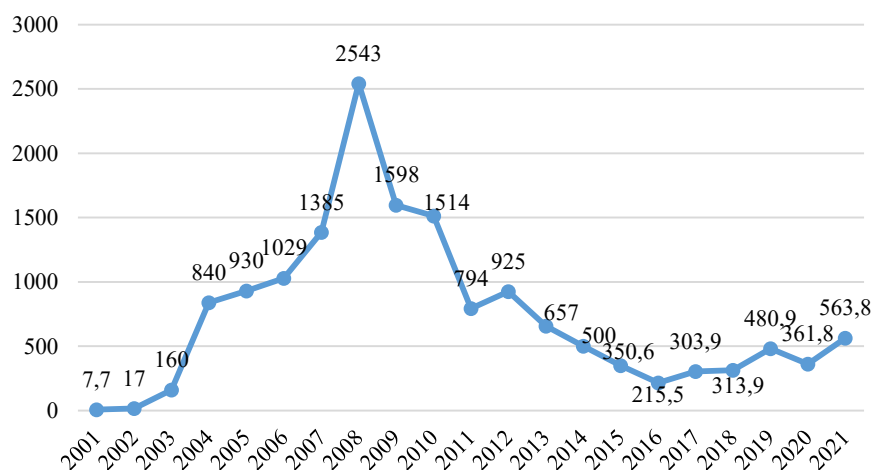


Рис. 1. Объем внешней торговли между Турцией и Татарстаном, млн долл.

Fig. 1. The volume of foreign trade between Turkey and Tatarstan, million dollars

Источник данных в рис. 1–8: Статистические данные Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан (ликвидировано 11.07.2019 г.). URL: <https://mpt.tatarstan.ru/sotrudnichestvo-so-stranami-dalnego-i-blizhnego.htm>; Государственного комитета Республики Татарстан по статистике URL: <https://tatstat.gks.ru/statistic>

сийский самолет, что также повлияло из-за введенных санкций на общий объем турецко-российской торговли и, в частности, на объем торговли Турции с Татарстаном. В 2016 г. объем торговли по сравнению с 2014 г. сократился более чем вдвое. Однако с 2017 г. наблюдается его увеличение. И, несмотря на очередное падение после коронавирусной пандемии в 2020 г., в 2021 г. объем торговли вновь увеличился и достиг прежних (2014 г.) значений — 564 млн долл.

В сентябре 2022 г. на бизнес-форуме «Турция-Татарстан» премьер-министр Татарстана, министр промышленности и торговли Олег Коробченко заявил, что внешнеторговый оборот Татарстана с Турцией за 2021 г. является рекордным показателем в татарстано-турецких отношениях за 7 лет и говорит о потенциале развития сотрудничества. Премьер-министр также подчеркнул, что имеющиеся вызовы в мировой экономике предоставляют возможность укрепить сотрудничество между Татарстаном и Турцией¹.

Отмеченное снижение объема внешней торговли (с 2,5 млрд долл. до 560 млн долл.) происходило именно за счет снижения турецкого импорта из Татарстана, тогда как стоимость турецкого экспорта после кризисного падения в 2009 г. увеличилась. Для более детального анализа данных

тенденций рассмотрим объемы экспорта и импорта, а затем их распределение по группам товаров.

Рассмотрев стоимость турецкого экспорта, стоит отметить, что точно определить его объемы довольно сложно в современных условиях, так как невозможно проследить, какое количество товара, ввезенного в Россию, после проведения таможенного контроля в федеральных подразделениях России направляется в Татарстан. Многие турецкие товары, в основном текстиль и продукты питания, экспортируются не только через Приволжскую таможню, но и через другие таможенные пункты России, после чего привозятся в Татарстан. Данные, приведенные на рис. 2 и 3, относятся к товарам, прошедшим таможенный контроль в Приволжском таможенном управлении в Татарстане Федеральной таможенной службы РФ.

Стоит отметить, что объем турецкого экспорта в начале 2000-х гг. был незначительным. Так, в 2001 г. он составил 2 млн долл., в 2003 г. — 3 млн долл. Однако в 2005 г. по экспорту в Татарстан Турция имела незначительную долю, всего 1,6 %, в 2006 г. — 2,5 %. В 2007 г. наблюдался стремительный рост турецкого экспорта, в 12 раз, с 11 млн в 2005 г. до 135 млн долл. в 2007 г. (доля Турции составила 7,6 %) и 230 млн долл. в 2008 г. (7,9 %). В результате в 2008 г. Турция заняла 4-е место среди стран-импортеров Татарстана. В 2009 г. после снижения реальных доходов населения в условиях мирового финансово-экономического кризиса, а также уменьшения объемов

¹ Олег Коробченко: «Оборот Татарстана с Турцией — 564 млн долларов. Это рекорд» // Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан. 2022. 30 сентября. URL: <https://mpt.tatarstan.ru/index.htm/news/2127048.htm> (дата обращения: 29.11.2022)

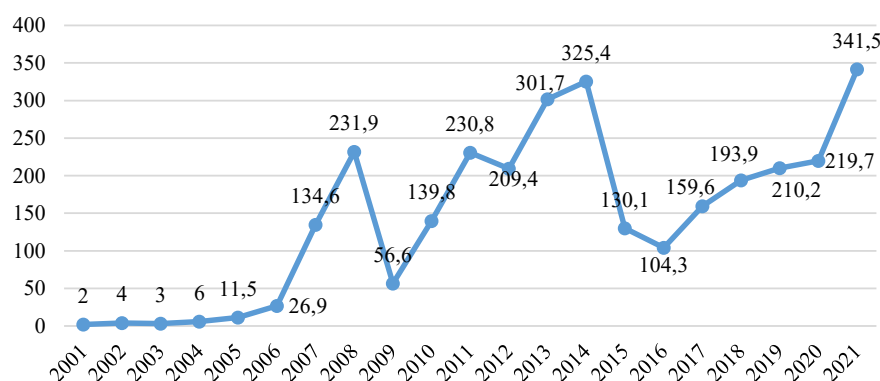


Рис. 2. Объем турецкого экспорта в Татарстан, млн долл.
Fig. 2. The volume of Turkish exports to Tatarstan, million dollars

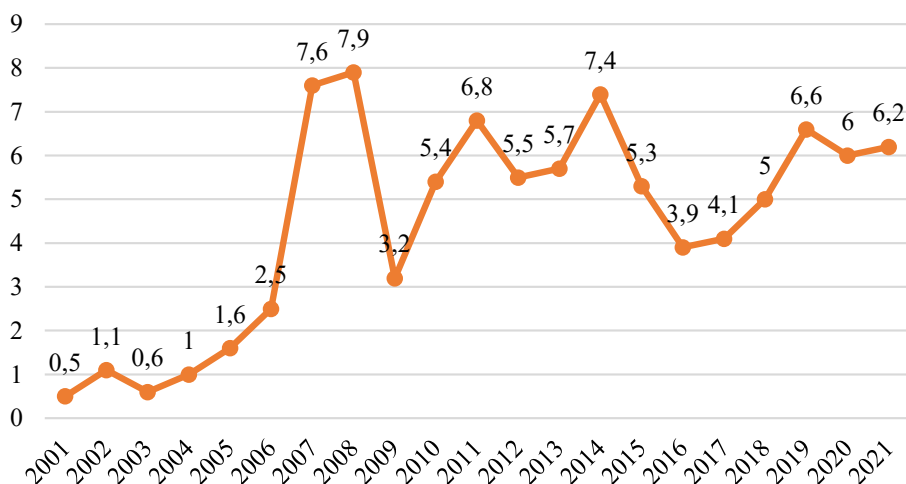


Рис. 3. Доля Турции в общем объеме татарстанского импорта, %
Fig. 3. The share of Turkey in the total volume of Tatarstan imports, %

закупок предприятиями Республики Татарстан было отмечено снижение объемов и импортных поставок практически по всем основным группам товаров, поставляемым в республику. Снижение совокупного объема импорта РТ по итогам 2009 г. составило около 41,7 % относительно 2008 г. (1 743 млн долл. против 2 927 млн долл.). В итоге, снижение стоимостного объема турецкого экспорта составило в 2009 г. 207 % (56,6 млн долл. в 2009 г. против 231,9 млн долл. в 2008 г.) — сокращение в 4 раза. В результате доля Турции в общем объеме татарстанского импорта в 2009 г. составила всего лишь 3,2 %.

В 2010–2012 гг. в связи с ожидаемым постепенным выходом из мирового финансово-экономического кризиса, в результате реализации антикризисных мер, оживления мировой экономики, а также реализации инвестиционных программ предприятий прогнозировался рост основных показателей экономического развития Республики Татарстан, в том числе и показателей внешнеэкономической деятельности республики, роста объе-

мов экспортных и импортных поставок. И в 2010 г. наблюдался вновь рост доли Турции в импорте Татарстана — 5,4 %, в 2011 г. — 6,8 % (Турция заняла 4-е место среди основных стран-импортеров), в 2013 г. — 5,7 % (5-е место), и в 2014 г. Турция имела вновь 4-е место среди стран-лидеров по импорту Татарстана, ее доля составил 7,4 % от общего объема татарстанского импорта. По татарстанскому импорту в 2015 г. Турция занимала 6-е место (5,3 %), которое она сохранила в 2016 и 2017 гг. В 2018 г. Турция переместилась на одну позицию выше — заняла 5-е место, которое она продолжала удерживать в 2019, 2020 и 2021 гг. Таким образом, стоимость турецкого экспорта за указанный период увеличивалась (за исключением 2009 и 2016 гг.). В результате с 2005 по 2021 г. экспорт Турции в Татарстан увеличился примерно в 30 раз (с 11 млн долл. до 342 млн долл.).

Проанализировав долю турецкого экспорта в общем объеме внешней торговли сторон, стоит отметить, что она имела колоссальное увеличение — более чем в 60 раз (рис. 4).

Если в начале 2000-х гг. доля турецкого экспорта составляла ничтожно малые значения — 2003 г. — 1 %, 2005 г. — 1,2 %, то далее данный показатель постепенно увеличивался (за исключением лишь кризисного 2009 г. и 2015 г.) и составил в 2007 г. 9,7 % и в 2010 г. 9,2 %. Начиная с 2011 г. был отмечен еще более значительный рост — до 29 %, до 46 % в 2013 г. и 65 % в 2014 г. Далее в 2015 г. было отмечено падение (37 %), а далее доля экспорта вновь возрастала и достигла в 2020–2021 гг. 60 %.

Данная тенденция подтверждает успешность экспортоориентированной стратегии Турции, направленной на увеличение экспорта, в том числе и благодаря увеличению числа торговых партнеров за счет расширения его географии.

Турецкий импорт из Татарстана в первом десятилетии 2000-х гг. увеличивался (рис. 5 и 6).

Снизившись в конце 1990-х гг. (здесь стоит отметить, что деятельность монополиста СП «Татунрос» прекратилась, и в турецком импорте в 2000

и 2001 гг. отсутствовала статья «нефть и нефтепродукты»), с 2002 до 2008 г. импорт начал расти (с 13 млн долл. в 2002 г. до 2,3 млрд долл. в 2008 г.). В результате доля Турции в общем объеме татарстанского экспорта имела тенденцию к увеличению. Так, если в 2006 г. она составляла 8,8 %, в 2007 г. — 9,3 % (Турция занимала 4-е место среди стран по экспорту Татарстана), то в 2008 г. доля Турции составила 12,5 %, а в 2009 г. — 13,1 % (она занимала уже 1-е место). Но в 2009 г. под влиянием мирового кризиса по ряду товарных позиций экспорта РТ наблюдалось снижение как стоимостных, так и физических объемов поставок: нефть, машинно-техническая продукция, углеводороды циклические. По некоторым видам татарстанской экспортной продукции (нефтепродукты, каучук синтетический, шины) отмечено снижение объемов экспорта по стоимости на фоне роста физических объемов поставок. В результате по итогам 2009 г. совокупный стоимостной объем экспорта Республики Татарстан

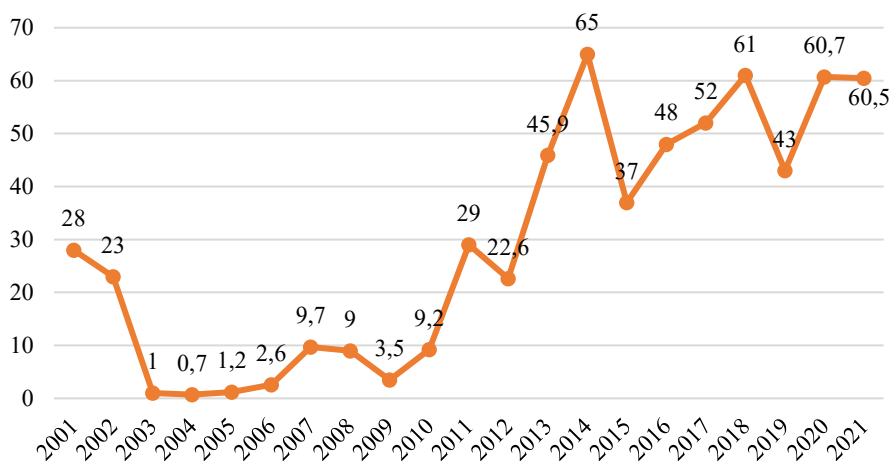


Рис. 4. Доля экспорта Турции во внешней торговле сторон, %
Fig. 4. The share of Turkish exports in the foreign trade of the parties, %

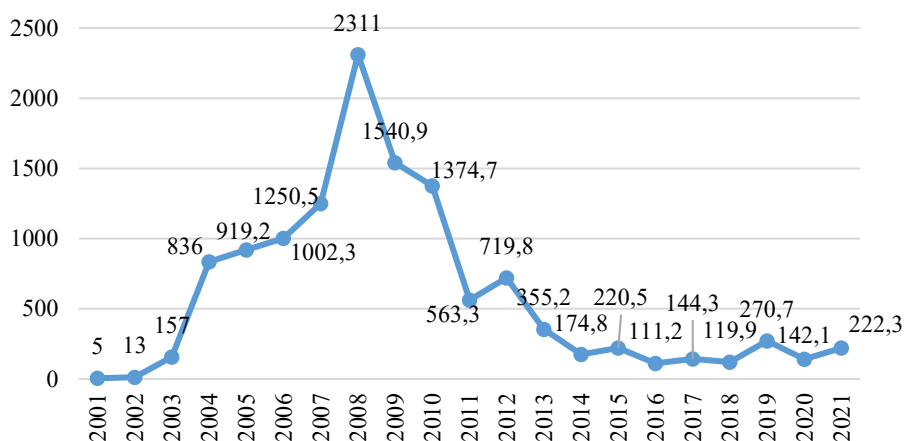


Рис. 5. Объем турецкого импорта из Татарстана, млн долл.
Fig. 5. The volume of Turkish imports from Tatarstan, million dollars

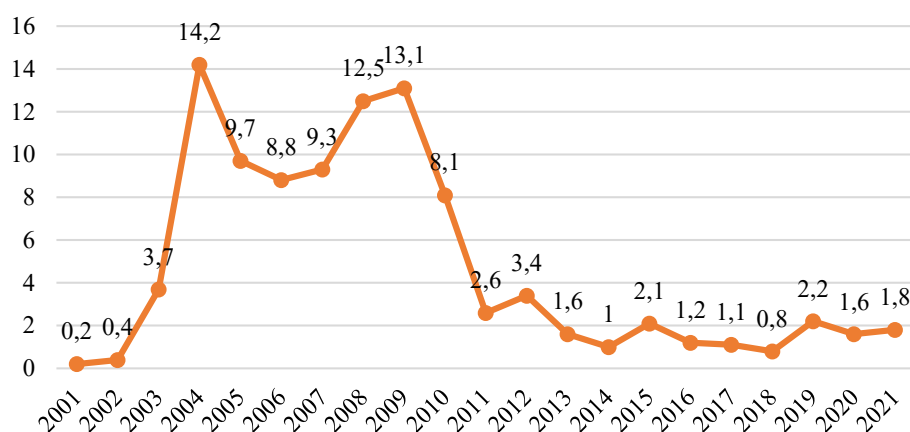


Рис. 6. Доля Турции в общем объеме татарстанского экспорта, %
 Fig. 6. The share of Turkey in the total volume of Tatarstan exports, %

снизился на 36,3 % относительно предыдущего докризисного года (11 748 млн долл. против 18 445 млн долл.), а стоимость экспорта Татарстана в Турцию сократилась в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 30 %. В дальнейшем (после 2009 г.) отмечался рост общего объема экспорта Татарстана. Однако экспорт в Турцию имел тенденцию сокращения. Стоит отметить, что Татарстан продолжал географическую диверсификацию экспорта нефти и расширял число партнеров. В итоге, это отразилось на доле Турции в общем объеме экспорта Татарстана. Так, в 2010 г. доля Турции составляла 8,1 %, а в 2011 г. она занимала уже 8-е место, имея долю от общего объема татарстанского экспорта 2,6 %, в 2013 г. — 1,6 % (17-е место среди стран-экспортеров), а в 2014 г. Турция не вошла даже в двадцатку стран и имела незначительную долю в татарстанском экспорте — 1 %. По экспорту Татарстана Турция в 2015 г. занимала 13-е место (доля 2,1 %), в 2016 г. переместилась на 19-е место — 1,2 %, а в 2017 г. даже не вошла в двадцатку. В 2018 г. доля Турции продол-

жала снижаться, опустившись ниже 1 %. В 2019 г. доля Турции повысилась и составила уже 2,2 % (она занимала 12-е место). Хотя в 2020 и 2021 гг. она вновь немного понизилась. По стоимостному объему турецкий импорт, начиная с 2014 г. уменьшался, но имел незначительные изменения в пределах 120–200 млн долл., то снижаясь в отдельные годы (2016, 2018, 2020 гг.), то немного увеличиваясь (2015, 2017, 2019 и 2021 гг.).

В результате в начале 2000-х гг. Турция являлась в основном импортером татарстанской продукции. Доля турецкого импорта в общем объеме турецко-татарстанской внешней торговли с 2005 по 2010 г. составляла более 90 % (рис. 7).

Начиная с 2011 г. ситуация начала меняться. Импорт Турции значительно снизился (с 90 до 70 %). И далее произошло еще более значительное его снижение. В итоге, в 2014 г. доля турецкого импорта в общем объеме внешней торговли сторон составила всего 35 % (сокращение почти в 3 раза). Далее вновь последовал рост турецкого импорта (2016 г. — 50 %). В итоге,

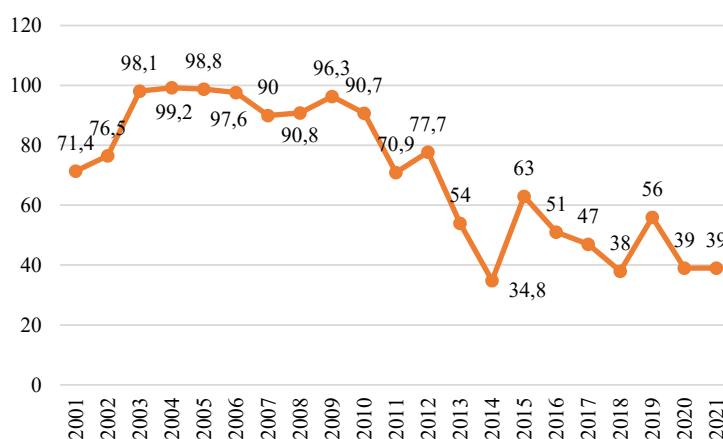


Рис. 7. Доля импорта Турции во внешней торговле сторон, %
 Fig. 7. The share of Turkish imports in the foreign trade of the parties, %

в 2020–2021 гг. доля турецкого импорта составила 39 %. Таким образом, как отмечалось выше, общий объем внешней торговли снижался, и снижение происходило именно за счет уменьшения объемов импорта Турции, а турецкий экспорт наоборот увеличивался.

Таким образом, проанализировав показатели экспорта и импорта Турции, стоит выделить главные тенденции в торговле Турции с Татарстаном, характерные для начала XXI в. Так, турецкий экспорт значительно увеличился. И даже, несмотря на мировой финансово-экономический кризис 2009 г. и падение экспортных объемов Турции в Татарстан в 2016 г., он продолжил возрастать и увеличился за 20 лет в 30 раз, в отличие от объема турецкого импорта из Татарстана, который после роста до 2009 г. резко сократился, а далее имел то незначительное увеличение, то снижение стоимостных значений. Общий объем турецкого импорта сократился за 20 лет в 4 раза.

Сальдо баланса внешней торговли с 2014 г. стало впервые положительным для турецкой стороны (турецкий экспорт в Татарстан составил 325 млн долл., импорт — 175 млн долл.), тогда как в начале 2000-х гг. имела совершенно другая картина — огромное отрицательное сальдо для турецкой стороны (в 2005 г. оно составило 907 млн долл., в 2007 г. — 1,12 млрд долл., в 2009 г. — 1,48 млрд долл. и в 2011 г. — 1,14 млрд долл.). Ситуация в пользу турецкой стороны начала меняться с 2013 г. — имелось небольшое отрицательное сальдо баланса — 53 млн долл., а в 2014 г. оно уже было положительное. Далее в 2015–2016 гг. оно вновь было отрицательным, однако его значения не были уже такими огромными (2016 г. — –90 млн долл.), тогда как в 2017, 2018, 2020 и 2021 гг. оно было положительным (2020 г. — 77 млн долл., 2021 г. — 119 млн долл.).

Дефицит внешней торговли в абсолютном исчислении отражается и в показателях отношения турецкого экспорта к импорту (рис. 8).

Если в начале 2000-х гг. соотношение экспорта к импорту было ничтожно мало (1,3 % в 2005 г.), то далее оно увеличивалось: 2007 г. — 10,7 %, 2011 г. — 40,9 %, 2013 г. — 85 % и в 2014 г., превысив 100, впервые достигло значения 186 %. И далее неоднократно имело значения, превышающие 100 % (2017, 2018, 2020 и 2021 гг.). В итоге, данный показатель в 2021 г. составил 153 %, что отражает превышение объемов экспорта над импортом и демонстрирует успешность политики экспортно ориентированного развития. К тому же, наряду с тенденцией наращивания объема своего экспорта в Татарстан, Турция расширяла ассортимент экспорта и диверсифицировала его структуру, что и дало увеличение объемов турецкого экспорта в Татарстан, а объем турецкого импорта из Татарстана, напротив, сократился по сравнению с первым десятилетием XXI в.

Рассмотрение товарной структуры экспорта и импорта Татарстана в Турцию в 2013 и 2020 гг. даст наглядное представление основных групп внешнеторговых товаров в динамике (рис. 9 и 10).

В структуре турецкого экспорта в 2001 г. лидировали оборудование механическое — 37 %, оборудование электрическое — 4 %, инструменты измерительные — 1,6 %, а также автомобильное оборудование, трубы из черных металлов¹. Первое место по турецкому экспорту в 2013 г. занимал транспорт (52,5 %) (рис. 9). Данная статья имела

¹ Статистические данные Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан (было ликвидировано 11.07.2019 г.) URL: <https://mpt.tatarstan.ru/sotrudnichestvo-so-stranami-dalnego-i-blizhnego.htm>; Государственного комитета Республики Татарстан по статистике URL: <https://tatstat.gks.ru/statistic>.

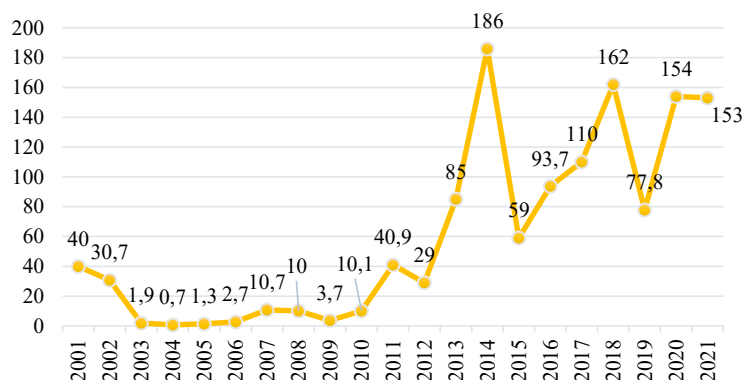


Рис. 8. Отношение турецкого экспорта к импорту, %
Fig. 8. The ratio of Turkish exports to imports, %



Рис. 9. Товарная структура экспорта Турции в Татарстан в 2013 г., %

Fig. 9. Commodity structure of Turkey's exports to Tatarstan in 2013, %

Источник данных в рис. 9–12: Статистические данные интернет-сайта ru-stat.su.

URL: <https://ru-stat.com/date-Y2013-2014/RU92000/import/TR>

Рис. 10. Товарная структура экспорта Турции в Татарстан в 2020 г., %

Fig. 10. Commodity structure of Turkey's exports to Tatarstan in 2020, %

более половины экспорта. Второе место принадлежало статье машины, оборудование и аппаратура — (20,8 %). Металлам и изделиям из них принадлежало 10,7 %, продукции химической промышленности — 8,8 % и разным промышленным товарам — 3,2 %. Незначительная доля приходилась на минеральные продукты и изделия из камня, керамики, стекла — 1,1 %, пластмассы, каучук и резину — 0,9 %. Согласно имеющимся данным, статье изделия из кожи и меха принадлежало всего 0,2 %. Однако существуют точки зрения, что ввозится в Татарстан значительно больше данных изделий неофициально. Кроме того, здесь, как отмечалось, представлены данные из Приволжского таможенного управления. В 2020 г. первое место также занимал транспорт (40,1 %). При этом

стоит отметить, что его доля уменьшилась. Далее так же, как и в 2013 г., находилась статья машины, оборудование и аппаратура — 33,8 % (увеличение доли по сравнению с 2013 г. на 18 %) и металлы и изделия из них (7,7 %). Четвертое и пятое места заняли пластмассы, каучук и резина (рост с 0,9 % до 6,1 % — на 383 %) и разные промышленные товары (4,4 %). Текстильные товары хотя и имели незначительную долю в 2020 г., но их прирост с 2013 по 2020 г. составил 72 %.

Таким образом, стоит отметить, что лидирующие позиции в турецком экспорте занимали статьи транспорт и машины, оборудование и аппаратура. Это означает, что Турция, наращивая общий объем своего экспорта и увеличивая его стоимостной объем и в Татарстан, экспортирует товары,

принадлежащие к продукции среднетехнологичных отраслей, а тенденция их преобладания подтверждает развитие технологичности турецкого экспорта и роста его конкурентоспособности. Данные направления еще раз подтверждают основные направления политики развития экспорта и экономического роста страны. При этом, если мы рассмотрим структуру турецкого экспорта в целом за данный период, то мы также отметим тенденции роста экспортных статей транспорт и машины и оборудование. В то же время доля этих статей в экспорте в Татарстан была значительно выше (40 и 33,8 %), чем в турецком экспорте в целом (около 15 %), что говорит о том, что структура экспорта в Татарстан в большей степени представлена среднетехнологичными товарами¹.

В турецком импорте в 2001 г. наибольший удельный вес имела продукция химической и нефтехимической промышленности (каучук синтетический — 36 %, моющие и чистящие средства — 28 %, шины резиновые — 19 %)². В 2013 г. почти половину импорта Турции из Татарстана занимали минеральные продукты (45,1 %). Второе место имели пластмассы, каучук и резина — 32 %, а третье — продукция химической промышленности — 14,7 % (рис. 11 и 12).

Однако в последующие годы мы отмечаем, что статья минеральная продукция уже перестала занимать лидирующее место, резко снизившись. Так, дополнительно проанализировав распределение объема турецкого импорта нефти с 2007 по 2014 гг., мы отмечаем, что наблюдалась тенденция резкого снижения ее объема уже после 2009 г. (в 2007 г. он составлял 2,158 млн т, в 2009 г. — 3,080 млн т, 2012 г. — 560 тыс. т, в 2013 г. — 145 тыс. т). Подобная картина наблюдалась и по статье нефтепродукты (объем экспорта нефтепродуктов в 2008 г. составил 235 тыс. т, в 2009 г. — 278 тыс. т, в 2012 г. — 263 тыс. т, в 2013 г. — 55 тыс. т и в 2014 г. — всего 25 тыс. т)². Стоит отметить, что на снижение импорта нефти с 2009 г. сказался не только мировой финансо-

вый кризис, но еще и то, что Татарстан расширял число партнеров по экспорту своей нефти. Также в 2011 г. татарстанским ПАО «Татнефть» был запущен нефтеперерабатывающий комплекс «Танеко», в результате чего Татарстан стал меньше экспортировать и больше перерабатывать нефти в готовое сырье. В итоге в 2020 г. первое место в турецком импорте уже занимала статья пластмассы, каучук и резина — 46,5 %, второе — жиры и масла (35,7 %), третье — древесина (6 %), а четвертое место имел транспорт — (3,9 %). Минеральные продукты заняли лишь 5-е место (3,4 %).

Таким образом, отмеченное значительное сокращение объемов турецкого импорта из Татарстана с 2013 по 2020 г. происходило в основном за счет сокращения минеральной продукции (на 97 %), продукции химической промышленности (на 91 %), пластмассы, каучука, резины (на 42 %), а вот доля статьи древесина, напротив, увеличилась (с 2013 по 2020 г. в 30 раз — на 2931 %), изделий из камня, керамики и стекла — на 1280 %, транспорта — на 2481 %. Стоит подчеркнуть, что имело место изменение структуры импорта Турции из Татарстана, смещение от минеральной и химической продукции к древесине и транспорту. Наличие транспорта говорит о развитии технологичности и конкурентоспособности экспорта Татарстана, а также, зная о том, что такая же статья дублируется и в экспорте Турции, о встраивании Татарстана в стоимостные цепочки производства продукции.

Выводы

В торговом сотрудничестве Турции и Татарстана за исследуемый период имели место определенные тенденции. Так, турецкий экспорт значительно увеличился, а импорт, напротив, сократился. Кроме того, как отмечалось, произошли изменения и в структуре внешней торговли. Технологичность экспорта возросла, а в импорте имело место снижение доли минеральной и химической продукции.

Не стоит забывать, что пандемия коронавирусной инфекции внесла определенные ограничения в контакты сторон. Но, несмотря на ограничения, стороны прилагали все усилия для продолжения двустороннего сотрудничества.

В итоге, после падения в 2020 г. в 2021 г. отмечалось увеличение объема торговли, а количество заключенных соглашений и подписанных договоров возросло.

В июне 2021 г. между турецким холдингом автомобильной промышленности «Колуман Холдинг А. Ш.» и российским заводом «КамАЗ» был

¹ Türkiye istatistik kurumu / Dış ticaret ististikleri veri tabanı / Fasillara göre dış ticaret. URL: <http://rapory.tuik.gov.tr/26-09-2018-14:58:36-02389048995293891310225434.html>

² Статистические данные Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан (ликвидировано 11.07.2019). URL: <https://mpt.tatarstan.ru/sotrudnichestvo-so-stranamidalnego-i-blizhnego.htm>; Государственного комитета Республики Татарстан по статистике. URL: <https://tatstat.gks.ru/statistic>.



Рис. 11. Товарная структура импорта Турции из Татарстана в 2013 г., %
 Fig. 11. Commodity structure of Turkey's imports from Tatarstan in 2013, %



Рис. 12. Товарная структура импорта Турции из Татарстана в 2020 г., %
 Fig. 12. Commodity structure of Turkey's imports from Tatarstan in 2020, %

подписан договор о сотрудничестве и производстве в Татарстане штормных полуприцепов¹. Данные договоры нацелены на дальнейшее расширение двустороннего сотрудничества, в том числе и торгового.

Глава Татарстана Рустам Минниханов, встретившись в июне 2022 г. с заместителем министра промышленности и технологий, главным советником президента Турции Хасаном Бююкдеде в Екатеринбурге на международной промышленной выставке «Иннопром-2022», подчеркнул, что Татарстан придает большое значение развитию

татарстано-турецкого торгово-экономического сотрудничества. Хасан Бююкдеде подчеркнул, что Татарстан является важным промышленным регионом и регулярные встречи на уровне руководства должны способствовать увеличению инвестиций. Отмечалось также и увеличение внешнеторгового оборота сторон. Президент РТ заявил: «У нас связи не просто торгово-экономические, у нас братские связи...»².

Таким образом, Татарстан является привлекательным регионом для развития Турцией торговых отношений. Министр торговли Турции Мех-

¹ Türk ve Rus şirketleri Tataristan'da semi treyler üretimi için iş birliği yaptı // Haber Giriş: 28 Haziran 2021. URL: <https://www.gazetemru.com/2021/06/28/turk-ve-rus-sirketleri-tataristanda-semi-treyler-uretimi-icin-is-birligi-yapti> (дата обращения: 13.11.2022)

² Оборот Татарстана и Турции в 2021 году вырос на 56 процентов // Ria.ru. 04.07.2022. URL: <https://ria.ru/20220704/tatarstan-1800055968.html> (дата обращения: 12.11.2022)

мет Муш заявил, что Турция прилагает все усилия для развития внешней торговли. При этом отмечалось, что важным направлением является именно географическая диверсификация, развитие отношений с большим числом партнеров. Встречи с их предпринимателями и деловыми кругами представляют особый интерес. Подобная встреча состоялась и в Татарстане в июле 2021 г., на которой министр поблагодарил президента Татарстана за поддержку турецких компаний и за активное содействие в реализации их проектов. Он добавил, что именно этим объясняется повышенный интерес турецкого бизнеса к Татарстану.

Несомненно, Турция и Татарстан, развивая торговое сотрудничество, преследуют взаимовыгодные интересы. Турция получает новый привлекательный рынок и возможности экспорта своих товаров, большая часть которых принадлежит

к среднетехнологичной продукции, и импортирует необходимую ей продукцию нефтехимической и деревообрабатывающих отраслей.

Татарстан импортирует в основном транспорт, его части и оборудование, необходимые для развития своей экономики. Экспорт продукции автомобильной промышленности крупных гигантов Татарстана демонстрирует рост технологичности татарстанской продукции и предоставляет возможности более глубокого сотрудничества — промышленной кооперации.

Анализ двустороннего торгового партнерства демонстрирует, что торговые отношения Турции и Татарстана отражают реальные коммерческие интересы сторон. И в дальнейшем партнерам необходимо расширять сотрудничество, несмотря на санкции и непростую политическую ситуацию в мире в отношении России.

Список источников

1. Ягья В. С. Новое в российско-турецких отношениях в начале второго десятилетия XXI века // Актуальные проблемы мировой политики в XXI веке : сб. ст. СПб., 2014. С. 216–258.
2. Koçak M. Rusya ve Yakın Çevresindeki Türki Halklar. Türkiye-Rusya ilişkileri // SETA. Analiz. Mayıs 2017. SAYI 201. S. 13.
3. Özdal H., Selim H., Özertem K., Demirtepe M. T. Türkiye-Rusya İlişkileri: Rekabetten Çok Yönlü İşbirliğine // Uluslararası Stratejik Araştırma Kurumu (USAK). 2013. USAK Rapor № 13-06. S. 45–49.
4. Özbay F. Türkiye-Rusya İlişkilerinde İşbirliği ve Rekabet, 1992–2012 // Bölgesel Sorunlar ve Türkiye. BİLGESAM. January 2016. S. 380–381

References

1. Yagya VS. New in Russian-Turkish relations at the beginning of the second decade of the 21st century. In: Aktualniye problemi mirovoy politiki v 21 veke = Actual problems of world politics in the 21st century. 2014. С. 216–258. (In Russ.).
2. Koçak M. Russia and the Turkish Peoples in its Immediate Vicinity. Turkey-Russia relations. SETA. Analiz = SETA. Analysis. 2017;5(201):13. (In Turkish).
3. Özdal H, Selim H, Özertem K, Demirtepe T. Turkey-Russia Relations: From Competition to Multifaceted Cooperation. Uluslararası stratejik araştırma kurumu (USAK) = International Strategic Research Institute Report. 2013;13(06):45-49. (In Turkish).
4. Özbay F. Cooperation and Competition in Turkey-Russia Relations, 1992–2012. Byölgesel sorunlar ve Tyurkiye. BİLGESAM= Regional Problems and Turkey. BİLGESAM. 2016;(1):380-381. (In Turkish).

Информация об авторе

С. Л. Волкова — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры ближневосточных языков.

Information about the author

S. L. Volkova — Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at the Department of Middle Eastern Languages.

Статья поступила в редакцию 14.02.2023; одобрена после рецензирования 27.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 14.02.2023; approved after reviewing 27.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 334.02

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-274-282

ПРОБЛЕМА ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Елена Сергеевна Силова¹, Елизавета Евгеньевна Ковина²

¹ Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, metod@csu.ru, ORCID 0000-0002-5813-0145

² Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, lizakovina03@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена изучению проблем преодоления информационной асимметрии в принятии решения любого предприятия любой формы собственности, а также рассмотрению эффектов воздействия данного феномена на деятельность фирмы, на ее эффективное развитие и функционирование на рынке, влияние информационной асимметрии на конкурентоспособность и жизнеспособность фирмы. Информационная асимметрия несет дополнительные издержки принятий решений, отрицательно сказывается на конкурентоспособности компании. Для решения выявленных проблем авторами разработаны предложения к снижению информационной асимметрии, которые включают институциональное проектирование информационных систем. Выделено три основных направления государственной политики в области преодоления информационной асимметрии. В работе описана проблема асимметрии в работе органов государственного и муниципального управления, условия и характер ее проявления, факторы, ее усиливающие, а также основные инструменты, направленные на ее преодоление и минимизацию. Рассмотрены основные показатели, характеризующие открытость и эффективность государственного управления, выявлена взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: информационная асимметрия, оппортунистическое поведение, теория Акерлофа, информационная закрытость, открытость государственного управления, эффективность государственного управления

Для цитирования: Силова Е. С., Ковина Е. Е. Проблема преодоления информационной асимметрии в государственном управлении // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 274–282. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-274-282.

Original article

THE PROBLEM OF OVERCOMING INFORMATION ASYMMETRY IN PUBLIC ADMINISTRATION

Elena S. Silova¹, Elizaveta E. Kovina²

¹ Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, metod@csu.ru, ORCID 0000-0002-5813-0145

² Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, lizakovina03@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the study of the problems of overcoming information asymmetry in decision-making of any enterprise of any form of ownership, as well as consideration of the effects of this phenomenon on the company's activities, on its effective development and functioning in the market, the impact of information asymmetry on the competitiveness and viability of the company. Information asymmetry carries additional costs of decision-making, negatively affects the competitiveness of the company. To solve the identified problems, the authors have developed proposals to reduce information asymmetry, which include institutional design of information systems, three main directions of state policy in the field of overcoming information asymmetry have been identified. The paper describes the problem of asymmetry in the work of state and municipal government, the conditions and nature of its manifestation, the factors that strengthen it, as well as the main tools aimed at overcoming and minimizing it. The main indicators characterizing the openness and efficiency of public administration are considered, the relationship between them is revealed.

Keywords: information asymmetry, business spheres and areas, disinformation, information economy, effective entrepreneurial activity, opportunistic behavior, Akerlof theory, information closeness, lemon market, objective and subjective information asymmetry, types and subtypes of information asymmetries

For citation: Silova ES, Kovina EE. The problem of overcoming information asymmetry in public administration. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):274-282. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-274-282.

Введение

Проблема информационной асимметрии возникает в экономических исследованиях достаточно давно в рамках неинституционального направления исследований и исследуется в различных аспектах. Цель данной работы — рассмотреть, как государство в качестве ключевого института и экономического агента может включаться в решение этой проблемы при разработке экономической политики, а также как проблема информационной асимметрии решается при разработке решений государственными и муниципальными органами власти и как цифровизация деятельности этих органов влияет на уровень информационной асимметрии.

Информационная асимметрия, ее причины и способы преодоления

В первых трудах, посвященных этой проблематике, таких авторов, как Р. Коуз, Дж. Акерлоф, О. Уильямсон и др., исследовалась прежде всего информационная асимметрия на отдельных рынках между продавцами и покупателями, то есть изучался микроуровень возникновения и развития информационной асимметрии. Прежде чем начать бизнес или запустить новый продукт, любая фирма должна оценить все расходы, риски и доходность, ожидаемую после внедрения проекта. Также необходимо разработать стратегию, которая сделает продажи продукта более конкурентоспособными и прибыльными.

Одной из составляющих рисков развития и существования фирмы является информационная асимметрия, которая подразумевает, что контрагенты имеют разную информацию друг о друге. Поэтому при заключении сделок одна сторона (агент) сможет обеспечить себе соблюдение пунктов договора или принять штрафные меры за нарушение их, а другая сторона (принципал) будет не готова выполнить пункты договора и не будет застрахована от штрафов за его нарушение.

Проявление информационной асимметрии, по мнению М. Спенса, возникает из-за скрытых действий (использование информации в своих целях для выгоды), скрытых намерений (использо-

вание информации в своих целях для ухудшения условий принципала) и скрытой характеристики (полнота и качество информации агента по сравнению с принципалом) [1]:

- «частичной» информации (неполный сбор информации из всевозможных ее источников);
- дезинформации (плохая проверка информации на правдоподобность);
- ухудшающийся отбор контрагентов (недостаток информации для отбора контрагентов);
- ситуация — «безбилетник» (ненадлежащий контроль за несанкционированными услугами);
- оппортунистическое поведение (намеренное нарушение договорных обязательств).

Асимметричность информации в поведении экономического агента может возникнуть по нескольким причинам: сбор неполной информации из-за высокой стоимости организации этого процесса, слишком большой объем противоречивой информации, выбор приоритета ложится на экономического агента, а неправильное решение повлечет за собой риски, малые предприятия не владеют штатом аналитиков и специалистов, которые бы могли накапливать и актуализировать полученную информацию, так как это значительно увеличивает издержки.

Основателем теории асимметричности информации принято считать Кеннета Эрроу [26; 27], его первая работа выпущена в 1963 г. Джордж Акерлоф [3] семью годами позже сформулировал и обосновал рыночную модель с асимметричной информацией. Тогда же появилось и понятие рынков «лимонов». Это модель поведения на рынке подержанных автомобилей, описывающая ситуацию, которая приводит к нарушению принципа рыночного баланса и позволяет понять смысл информационной асимметрии. Преодолеть информационную асимметрию — ключевая задача при генерации альтернативных решений для эффективного продвижения на рынке. Минусы наличия информационной асимметрии при заключении сделок в следующем:

- сбор исходных данных связан с транзакционными издержками. То есть фирма откажется от платной информации, если ее цена будет превышать доходность от ее использования;

– недостоверная, неполная, некачественная, искаженная информация возникает из-за дисбалансированных временных, экономических, политических и пространственных внештатных ситуаций. То есть в случае изменения ситуации в реальном режиме времени информация, полученная ранее, не всегда может быть использована при принятии управленческих решений на фирме;

– не у всех субъектов предпринимательства имеются штатные специалисты, способные проанализировать исходные данные и принять правильное решение по ним в силу своей некомпетентности, отсутствия опыта, недостатка знаний или образования.

Поэтому на действия в реальном режиме времени при заключении сделок фирмами наличие информационной асимметрии оказывает огромное негативное влияние, где оппонент может обратить в свою пользу неосведомленность партнера по сделке.

Фактчекинг является одним из способов снижения риска информационной асимметрии — это тщательная, внимательная, анализируемая и вдумчивая проверка получаемой информации. Для предотвращения злоупотреблений со стороны агентов в отношении принципалов бизнес зачастую полагается на репутационные механизмы.

Еще одним способом снижения риска информационной асимметрии является оптимальная генерация альтернатив и учет всевозможных рисков, то есть важна роль принятия верного решения из множества имеющихся и документально оформленные и прописанные ответственности сторон. Тогда проблема неблагоприятного отбора будет исключена. Репутационные механизмы, которые должны учитываться при преодолении информационной асимметрии в фирмах, подразделяются на:

– наличие известного бренда, если фирмы, имеют бесконтрафактную репутацию, модернизируют производственные процессы, имеют марочную продукцию, лоббируют экологическую составляющую всего процесса деятельности фирмы и т. п.;

– сертификация — если фирмы имеют все сертификаты качества на свои товары, имеют все действующие и актуальные лицензии и другие правоустанавливающие документы, это говорит о законности предпринимательской деятельности фирмы;

– внедрение систем управления качеством, системы гарантий — если фирмы нацелены

на улучшение качества своей продукции и расширение ее ассортимента, области распространения, надежности посредством гарантии на товар или возможности возврата.

Еще одним способом преодоления информационной асимметрии является взаимный мониторинг. Пополнять объем имеющейся информации помогут информационные отчеты, обзор онлайн-ресурсов, а также использование информационных центров. Л. Гурвич и Д. Фридман, исследуя продуктивность использования рыночных механизмов, разработали теорию проектирования, которая является частью теории игр [6; 24].

Способом преодоления информационной асимметрии также значится сигнализирование, в соответствии с подходом Майкла Спенса, который рекомендует участникам сделок сигнализировать честную информацию о своем положении в реальном временном пространстве, тем самым преодолевая информационную асимметрию [1]. Этот способ отработан на рынке труда по подбору персонала.

Пионером теории скрининга является Джозеф Стиглиц [19], и его идея состоит в том, что в неполном объеме информированная сторона может побудить оппонента раскрыть свою информацию. Продавцы продуктов на таких рынках, как, например, продажа автомобилей с пробегом, риелторские конторы, ипотечные брокеры, биржи, имеют более расширенную информацию о продаваемом им товаре, чем потенциальный покупатель.

Проблема асимметрии информации особенно актуальна для малых и средних предприятий, с деятельностью которых связано поддержание необходимого уровня конкуренции на рынке товаров и услуг. Эти предприятия создают рабочие места даже в отдаленных местностях, быстрее чем огромные предприятия реагируют на динамику рыночной конъюнктуры, обеспечивают необходимое насыщение рынка, волатильность цен, заставляют все отрасли постоянно развиваться и адаптироваться к современным рыночным изменениям и потребностям. Это напрямую связано с высоким уровнем конкурентности на рынках. Проблеме формирования механизма управления уровнем асимметрии информации на региональных отраслевых рынках посвящены работы Ю. К. Перского и Д. В. Дмитриева [13].

И. И. Плужникова, П. Г. Рябчук рассматривают информационную асимметрию и способы ее преодоления малыми и средними предприятиями, для которых проблема транзакционных издержек

является особенно актуальной [16]. Н. В. Брыксына, О. В. Аленичева, П. А. Урюпин оценивают как значительный ущерб от информационной асимметрии при принятии решений в государственном управлении [6]. А. М. Шаронова исследует проблему информационной асимметрии на примере сферы госзакупок, отмечая большие негативные проявления этого явления в данной сфере [25]. Э. В. Талапина рассматривает роль автоматизации процессов принятия управленческих решений в государственном управлении и определяет условия, при которых автоматизация становится эффективной [23]. Однако следует отметить, что данная тема не очень широко рассмотрена на примере российской системы государственного управления.

Роль государства в решении проблемы информационной асимметрии

Однако позднее появился ряд исследований данной проблемы и на уровне государственного управления. Роль государства в решении проблемы асимметрии информации многозначна: с одной стороны, оно проектирует институциональную среду, которая сама по себе должна способствовать снижению трансакционных издержек рыночных агентов, в том числе информационных, с другой стороны, государство само является во многих секторах ведущим экономическим агентом, создающим большой набор и объем общественных благ, с третьей стороны, органы государственного и муниципального управления при решении своих задач сталкиваются с проблемой информационной асимметрии. Так, в рамках первой своей роли государство вмешательство в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства направлено на информационное обеспечение их работы. Малый бизнес регулируется Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса в РФ»¹ и регулируется правительственной комиссией. Разработаны льготы для такого бизнеса, действуют различные институты содействия развитию малого бизнеса в России; в условиях нарастания проблем в отдельных секторах экономики в связи с пандемией коронавируса 2020 г. и затем геополитическими событиями 2022 г. некоторые наиболее пострадавшие сек-

тора получили существенную поддержку, в том числе туристическая отрасль, сельскохозяйственные производители, IT-сектор. Р. М. Нижегородцев и Д. И. Ярославская отмечают, что роль государства в том, что его своевременное вмешательство «позволяет нейтрализовать наиболее разрушительные последствия существования “рынка лимонов” и обеспечить реализацию общественных интересов» [10]. Асимметричность информации может быть снижена законодательным контролем на государственном уровне: например, закон о защите прав потребителей, закон об охране труда, законодательные акты по санитарной гигиене, о страховании в банковской сфере, административные акты по вопросам мошенничества и многое другое. Но государство не в состоянии полностью решить проблему асимметричности информации [2].

Роль государства в минимизации информационной асимметрии значительна также в смысле повышения прозрачности информации на рынках, формирования информационной инфраструктуры, в последние годы правительство РФ уделяло этому вопросу большое внимание, внедряя систему взаимодействия с гражданами и бизнесом через открытое электронное правительство и сервис «Госуслуги». По мнению многих исследователей, данный сервис является одним из наиболее технологически успешных и востребованных у пользователей в мире. Эта система включает:

- организованную унитарную интернет-навигационную систему;
- государственные общедоступные для любого гражданина информационные ресурсы, с предоставлением полной информации о федеральных государственных структурах;
- инфраструктуру для быстро доступного получения интернет-информации и легкого интерфейса данных поисковых программ;
- легкодоступное для любого гражданина получение любой государственной услуги с понятным интерфейсом и возможностью контроля за процессом, архива;
- систему своевременного распространения изменения данных и ее публикаций.

Проблема открытости государственного управления и его качества ежегодно исследуется Счетной палатой РФ с 2018 г., открытость анализируется на основе 109 основных показателей, включающих анализ доступности информации на сайтах органов власти, их взаимодействия со СМИ, реагирования на запросы, использова-

¹ Федеральный закон 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/f37831cb86dea1959749e24d246234941eca66cd/

ния социальных сетей. Счетная палата отмечает постепенное движение к увеличению степени открытости, но при этом и определенные проблемы, связанные с тем, что некоторые органы власти имитируют открытость, относясь к требованиям достаточно формально. Наиболее высокие рейтинги открытости (AAA) получили по итогам три ведомства — Росавтодор, Росстат и Росреестр, наиболее низкие (BCC и CCC) ФСБ России, ФСО России, Главное управление специальных программ Президента РФ, СВР России и другие силовые ведомства¹. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в рамках второй своей роли государство постепенно повышает уровень доступности информации и решает проблему информационно-асимметрии.

Третье направление — проектирование собственно институтов, необходимых для качественного развития экономической системы.

Исследование проблем формирования институциональной среды, обеспечивающей развитие национальной экономики и отдельных ее отраслей, широко рассматривается сегодня в рамках институционального направления экономической мысли. Проблема институционального проектирования исследуется в рамках теории институциональных изменений в институционально-эволюционной экономике [11; 12]. В работах Д. Норта акцентируется внимание на такую важную особенность современной цивилизации: общество осознанно трансформирует «физические», природные риски в риски социальные, усложняя тем самым систему социальных отношений. В связи с этим будущий прогресс — это в первую очередь прогресс социальный, связанный с «выращиванием» новых эффективных институтов. Д. Норт выделяет три основных источника институциональных изменений: изменения в относительных ценах (на факторы производства и ресурсы); технологические изменения; изменения во вкусах и предпочтениях индивидов. На значительном фактологическом материале автор показывает воздействие этих источников, а также приходит к выводу, что институциональные изменения не всегда приводят к повышению эффективности экономической системы. С. Уинтер и Р. Нельсон выдвинули постулат лучших, более эффективных форм экономических систем. Они отмечают наличие в «оригинальной», природной «версии» механизма естественного отбора — генетической мутации. Р. Нельсон и С. Уинтер вве-

ли в научный оборот термин «рутина», который, по сути, представляет собой передаточный механизм, обеспечивающий распространение наиболее успешных форм экономической деятельности [9]. Рутинны обладают устойчивостью, инертностью и постоянством. При этом экономическая эволюция осуществляется двояко: как упомянутый уже отбор наиболее эффективных институциональных форм и как изменчивость, что сходно с генетической мутацией, когда «худшие» формы самоизменяются, приобретают рутины «лучших» форм. Проблеме исследования эффективности институтов, их качеству и проектированию уделено достаточно широкое внимание в работах таких отечественных авторов, как В. М. Полтерович, Г. Б. Клейнер, А. А. Аузан, В. Л. Тамбовцев и др. Академик В. М. Полтерович в своих работах уделяет внимание проблемам институционального эксперимента, вопросам модернизации региональных институтов, необходимости создания системы национального планирования и многим другим вопросам институционального проектирования [17]. В. Л. Тамбовцев институциональное проектирование рассматривает как «сознательную целенаправленную деятельность по организации институтов и встраиванию их в массовое хозяйственное поведение». Этот ученый уделяет также огромное внимание системе институционального планирования, а также анализирует сферу институционального проектирования устойчивого развития регионального развития [21; 22]. По мнению Г. Б. Клейнера, институциональное проектирование можно рассматривать как «целенаправленный, алгоритмизированный и эшелонированный во времени процесс создания институтов, подобный процессу строительства зданий и сооружений» [8]. Институциональное проектирование часто рассматривается как создание необходимой нормативно-правовой базы, но важно рассматривать этот процесс шире, как процесс создания и совершенствования институциональной среды. Институциональное проектирование в региональном и отраслевом разрезе исследуется в работах таких отечественных ученых, как Е. В. Попов, К. А. Семячков [18], Д. А. Плетнёв [14; 15] и др. А. А. Аузан исследует многие вопросы институционального проектирования, в том числе развитие в рамках заданной траектории, так называемой «колеи» зависимости [5].

Одним из примеров институционального проектирования последних лет может служить формирование и совершенствование института

¹ Открытость государства в России — 2022. URL: <https://ach.gov.ru/page/government-openness>

закупок [4]. Экономическая природа государственных закупок заключается в построении эффективного процесса организации поставки товаров, работ и услуг для реализации государством своих функций. Более широкий подход к исследованию данного института изучает механизм перераспределения ресурсов в обществе посредством института закупок. Определенные группы населения наделяются в этом процессе благами. Если говорить об особенностях данного института, можно выделить высокую интенсивность данного процесса в этой отрасли, большую долю высокоспециализированных товаров, большой ассортимент закупаемой продукции, разнообразные требования и др. Для снижения уровня асимметрии информации в процессе закупок необходимо использование методик закупочной деятельности, основанных на следующих критериях: конкурентности, экономности, соблюдения законодательства в сфере закупок и эффективности планирования закупок. Такая многокритериальность позволит оценить не только экономическую, но и социальную эффективность института закупок.

Заключение

Преодоление информационной асимметрии в процессе принятия решений должно быть ключевым у субъектов управления фирм любой формы собственности, а знания, опыт и навыки реализации данного процесса должны постоянно накапливаться. Преодоление информационной асимметрии, с которой постоянно сталкиваются субъекты управления бизнеса, весьма затрат-

но (и эти затраты не всегда окупаемы), и поэтому не всегда доступно и является удерживающим фактором для предпринимателей, хотя и имеет благотворное влияние на эффективную деятельность.

В настоящее время государство играет всё большую роль в создании системы управления информацией, повышается прозрачность собственно самой деятельности государства и возможностей по получению государственных услуг. Уровень доступности и цифровизации российского государственного сектора оценивается на очень высоком уровне, хотя отдельные государственные органы не уделяют этому процессу пока должного внимания. Государство как основной дизайнер институциональной среды оказывает серьезное воздействие и на выбор стратегического поведения всеми субъектами экономической деятельности. В работе выделено три основных направления политики государства в области преодоления информационной асимметрии. Во-первых, это повышение прозрачности и доступности государственных и муниципальных услуг, благодаря цифровизации и развитию сервиса «Госуслуги», также уровень цифровизации государственного сектора с каждым годом становится всё выше. Во-вторых, государство осуществляет поддержку отдельных направлений и секторов бизнеса, в том числе через льготную налоговую политику, переобучение и повышение квалификации, предоставление грантов и субсидий. В-третьих, государство выступает в качестве основного институционального дизайнера, создающего правила экономического поведения.

Список источников

1. Spence M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes. Cambridge : Harvard University Press, 1974. 221 с.
2. Айменова М. Н., Смоленцева Т. Ю. Асимметрия информации и роль государства в ее снижении // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2015. № 4. Р. 8–11.
3. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность рыночный механизм // THESIS. 1994. Т. 1, вып. 5. С. 91–104.
4. Антонов Д. А., Силова Е. С., Тарынин Ю. С. Особенности института закупок в здравоохранении // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 9 (431). С. 92–99.
5. Аузан А. А. Развитие и «колея» зависимости // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61, № 10. С. 96–105.
6. Брыксина Н. В., Аленичева О. В., Урюпин П. А. Проблемы принятия решений в органах государственного и муниципального управления // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации : сборник статей IX Международной научно-практической конференции / под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2017. С. 122–124.
7. Гурвич Л., Эрроу К. Дж. Принятие решений в условиях незнания. Неопределенность и ожидания в экономике: эссе в честь Г. Л. С. Шекла. Оксфорд, 1972. 314 с.

8. Клейнер Г. Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России: препринт WP/2001/126. М. : РАН; Центральный экономико-математический институт, 2001. 53 с.
9. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М. : Финстатинформ, 2000. 536 с.
10. Нижегородцев Р. М., Ярославская Д. И. Управление «рынком лимонов»: институциональный анализ проблемы неблагоприятного отбора // Проблемы управления. 2007. № 5. С. 2–14.
11. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6–17.
12. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М., 2010. 256 с.
13. Перский Ю. К., Дмитриев Д. В. Формирование информационно-эконометрического механизма управления уровнем асимметрии информации на региональном отраслевом рынке // Вестник ЮУрГУ. 2009. № 29 С. 66–74.
14. Плетнев Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Челябинск, 2013. Ч. 2. 213 с.
15. Плетнев Д. А. Новое измерение корпорации: устойчивость как ее интегральная характеристика // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 1, № 1. С. 66–70.
16. Плужникова И. И., Рябчук И. Г. Преодоление информационной асимметрии как средство повышения успешности предприятий малого и среднего бизнеса // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6, № 2(19). С. 220–222.
17. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М. : Экономика, 2007. 447 с.
18. Попов Е. В., Семячков К. А. Принципы формирования институционального обеспечения умных городов // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2020. Т. 15, № 2. С. 198–217.
19. Стиглиц, Дж. Э. Принципал и агент // The New Palgrave: распределение, информация и рынки, Нью-Йорк : Нортон, 1989. 1530 с.
20. Тагаров Б. Ж. Асимметрия информации и производство общественных благ // Актуальные проблемы экономики России: теоретический и практический аспекты: материалы междунар. науч. конф., Иркутск, 22 марта 2016 г. Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. 246 с.
21. Тамбовцев В. Л. Идеи и интересы, экономическая политика и институты // Вопросы экономики. 2019. № 5. С. 26–45.
22. Тамбовцев В. Л. Устойчивое региональное развитие: актуальные направления институционального анализа // Журнал институциональных исследований. 2019. Т. 11, № 3. С. 104–118.
23. Талапина Э. В. Автоматизированное принятие решений в государственном управлении: теоретический разбор возможностей // Журнал российского права. 2022. Т. 26, № 11. С. 60–73. DOI: 10.12737/jrl.2022.117.
24. Фридман Д. Несовершенное будущее: технологии и свобода в неопределенном мире. М., 2008.
25. Шаронова А. М. Использование инструментария микроэкономики в анализе государственной экономической политики: рынок с асимметричной информацией // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 15 (15). С. 62–66.
26. Эрроу К. Дж. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98–107.
27. Эрроу К. Дж. Неполное знание и экономический анализ // Истоки. 2000. Вып. 4. М. : ГУ ВШЭ, С. 10–27.

References

1. Spence M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes. Cambridge, Harvard University Press; 1974. 221 p.
2. Imenova MN, Smolentseva TYu. Asymmetry of information and the role of the state in its reduction. *Social'no-ekonomicheskie nauki i gumanitarnye issledovaniya = Socio-economic sciences and humanitarian studies*. 2015;(4):8-11. (In Russ.).
3. Akerlof J. Lemons market: uncertainty market mechanism. *THESIS*. 1994;1(5):91-104. (In Russ.).
4. Antonov DA, Silova ES, Tarynin YS. Features of the Institute of Procurement in Health Care. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2019;(9):92-95. (In Russ.).

5. Auzan AA. Development and “gauge” of dependence. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* = *World economy and international relations*. 2017;61(10):96-105. (In Russ.).
6. Bryksina NV, Alenicheva OV, Uryupin PA. Problems of decision-making in state and municipal government bodies. In: Modern technologies: current issues, achievements and innovations. Collection of articles of the IX International Scientific and Practical Conference. Under the general editorship of GYu Gulyaev. Penza, 2017. Pp. 122–124. (In Russ.).
7. Gurvich L, Arrow KJ. Decision Making Under Ignorance. In: Uncertainty and Expectations in Economics: An Essay Honoring G. L. S. Shackle. Oxford, New York, Basil Blackwell/Augustus M. Kelly; 1972. 314 p.
8. Kleiner GB. Features of the processes of formation and evolution of socio-economic institutions in Russia: Preprint WP/2001/126. Moscow; 2001. 53 p. (In Russ.).
9. Nelson RR, Winter SJ. Evolutionary theory of economic change. Moscow, Finstatinform; 2000. 536 p. (In Russ.).
10. Nizhegorodtsev RM, Yaroslavl DI. Management of the “lemon market”: institutional analysis of the problem of unfavorable selection. *Problemy upravleniya* = *Management problems*. 2007;(5):2-14. (In Russ.).
11. North D. Institutional Changes: Framework for Analysis [Report at the Conference on Economic Reforms in Russia, Washington, March 1996]. *Voprosy jekonomiki* = *Economic Issues*. 1997;(3):6-17. (In Russ.).
12. North D. Understanding the process of economic change. Moscow; 2010. 256 p. (In Russ.).
13. Persky YuK, Dmitriev DV. Formation of an information and econometric mechanism for managing the level of information asymmetry in the regional industry market. *Vestnik JuUrGU* = *Bulletin of SUSU*. 2009;(29):66-74. (In Russ.).
14. Pletnev DA. Concept of the corporation: experience in system-institutional research. Monograph in 2 parts. Chelyabinsk, 2013. 213 p. (In Russ.).
15. Pletnev DA. New dimension of the corporation: stability as its integral characteristic. *Upravlencheskie nauki v sovremennoj Rossii* = *Management sciences in modern Russia*. 2014;1(1):66-70. (In Russ.).
16. Pluzhnikova II, Ryabchuk PG. Overcoming information asymmetry as a means of increasing the success of small and medium-sized businesses. *Azimut nauchnyh issledovanij: ekonomika i upravlenie* = *Azimuth of scientific research: economics and management*. 2017;6(2):220-222. (In Russ.).
17. Polterovich VM. Elements of reform theory. Moscow; 2007. 447 p. (In Russ.).
18. Popov EV, Semyachkov KA. Principles of the formation of institutional support for smart cities. *Vestnik Permskogo universiteta* = *Bulletin of Perm University. Series: Economics*. 2020;15(2):198-217. (In Russ.).
19. Stiglitz JE. Principal and Agent. In: The New Palgrave: Distribution, Information and Markets, New York, Norton; 1989. 530 p.
20. Tagarov BZh. Asymmetry of information and production of public goods. In: Actual problems of the Russian economy: theoretical and practical aspects: materials of international scientific. conf., Irkutsk, March 22, 2016. Irkutsk; 2016. 246 p. (In Russ.).
21. Tambovtsev VL. Ideas and interests, economic policy and institutions. *Voprosy jekonomiki* = *Economic issues*. 2019;(5):26-45. (In Russ.).
22. Tambovtsev VL. Sustainable regional development: current areas of institutional analysis. *Zhurnal institucional'nyh issledovanij* = *Journal of Institutional Research*. 2019;11(3):104-118. (In Russ.).
23. Talapina EV. Automated decision-making in public administration: a theoretical analysis of possibilities. *Zhurnal rossijskogo prava* = *Journal of Russian Law*. 2022;26(11):60-73. DOI: 10.12737/jrl.2022.117.
24. Friedman D. Imperfect future: Technology and freedom in an uncertain world. Moscow; 2008. (In Russ.).
25. Sharonova AM. The use of microeconomics tools in the analysis of state economic policy: a market with asymmetric information. *Skif. Questions of student science*. 2017;(15):62-66. (In Russ.).
26. Arrow CJ. Information and Economic Behavior. *Economic Issues* = *Voprosy jekonomiki*. 1995;(5):98-107. (In Russ.).
27. Arrow CJ. Incomplete knowledge and economic analysis. *Istoki* = *Origins*. 2000;(4):10-27. (In Russ.).

Информация об авторах

Е. С. Силова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Е. Е. Ковина — студентка направления «Экономика» Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования.

Information about the authors

E. S. Silova — Candidate of Economic Sciences, associate professor of the Department of Economics of Industries and Markets of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

E. E. Kovina — Student of the Department of Economics of Industries and Markets of the Institute of Economics of Industries, Business and Administration.

Статья поступила в редакцию 14.12.2022; одобрена после рецензирования 16.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 14.12.2022; approved after reviewing 16.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Вклад авторов: оба автора сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

The authors declare no conflicts of interests.

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД A FRESH LOOK

Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 283–291.

ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2023;(8(478):283-291. ISSN 1994-2796 (print). ISSN 2782-4829 (online)

Научная статья

УДК 330.3

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-283-291

РОЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Мария Артуровна Арзуманян

Центр экономической теории социального сектора Института экономики РАН, Россия, Москва, arz.marie@mail.ru,
ORCID 0000-0001-7151-0022

Аннотация. Статья посвящена анализу актуальных тенденций высшего образования в современной России. В современном обществе образование является фундаментальной областью, которая способствует формированию человеческого потенциала и обеспечивает социально-экономическое и технологическое развитие страны. Для современной системы образования характерны противоречивые явления, препятствующие росту национальной экономики. Установлено, что ряд тенденций вызваны процессами коммерциализации, преобладающими в сфере высшего образования, что негативно сказывается на развитии человеческого потенциала. Определено, что, несмотря на проблему региональной дифференциации высшего образования, применение цифровых технологий для роста доступности образования не всегда оказывает положительное влияние на снижение уровня социально-экономического неравенства. Анализ результатов имеющихся тенденций позволит пересмотреть текущую образовательную политику в Российской Федерации в целях развития человеческого потенциала в условиях глобальных и национальных вызовов.

Ключевые слова: человеческий потенциал, система образования, высшее образование, социальная сфера, социализация образования, коммерциализация образования, недофинансированность образования

Для цитирования: Арзуманян М. А. Роль высшего образования в формировании человеческого потенциала в России: актуальные тенденции и социально-экономические характеристики // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 283–291. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-283-291.

Original article

THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN THE FORMATION OF HUMAN POTENTIAL IN RUSSIA: CURRENT TRENDS AND SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS

Maria A. Arzumanyan

Center for Economic Theory of the Social Sector, Institute of Economics RAS, arz.marie@mail.ru, ORCID 0000-0001-7151-0022

Abstract. The article is devoted to the analysis of current trends in higher education in modern Russia. In modern society, education is a fundamental area that contributes to the formation of human potential and ensures the socio-economic and technological development of the country. The modern education system is characterized by contradictory phenomena that hinder the growth of the national economy. It is established that a number of trends are caused by the processes of commercialization prevailing in the field of higher education, which negatively affects the development of human potential. It is determined that despite the problem of regional differentiation of higher education, the use of digital technologies to increase the availability of education does not always have a positive impact on reducing the level of socio-economic inequality. The analysis of the results of the existing trends will

allow us to revise the current educational policy in the Russian Federation in order to develop human potential in the context of global and national challenges.

Keywords: human potential, education system, higher education, social sphere, socialization of education, commercialization of education, underfunding of education

For citation: Arzumanyan MA. The role of higher education in the formation of human potential in Russia: current trends and socio-economic characteristics. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):283-291. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-283-291.

Введение

В конце прошлого века мировое сообщество признало человеческий потенциал главным фактором формирования инновационной экономики и движущей силой устойчивого развития человечества. В России государственный уровень также выделяет человеческий потенциал как главный стратегический ресурс инновационного роста на основе новых технологий.

В современной экономической парадигме развитие человеческого потенциала становится одним из ключевых условий повышения конкурентоспособности национальной экономики. Ранее доминировавшее представление о роли экономического роста как меры прогресса отходит на второй план, когда признается, что экономический рост не является конечной целью деятельности, а лишь средство для повышения качества жизни людей. В 2008 г. правительство России разработало и утвердило «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года», в которой признается необходимость развития человеческого потенциала. В ответ на системные вызовы российской экономики «Концепция-2020» предполагала преодоление негативных тенденций в развитии человеческого потенциала, таких как сокращение численности населения и уровня занятости, конкуренция с европейскими и азиатскими рынками по кадрам, а также низкое качество и доступность социальных услуг.

Современное понимание развития общества сосредоточивается на значимости человека в процессе воспроизводства связей, связанных с социально-экономическим развитием. Оно признает человека как начальную и конечную точку этого процесса. Человеческий, или социальный аспект этого развития становится его определяющим фактором, а материальные ресурсы — условием для этого развития.

Развитие человеческого потенциала является важным аспектом в современном мире. В этом процессе наиболее существенную роль играет образование в качестве необходимого условия

формирования ценностей и мировоззрения людей, а также знаний и навыков, необходимых для жизнедеятельности человека в социуме в целом.

Вопросы о модернизации образовательной сферы в последние годы всё чаще возникают в поле общественного дискурса в России. Это происходит не случайно: образование является важнейшим ресурсом развития любой страны вне времени и международной ситуации.

Отметим, что особенную значимость приобретает обсуждение складывающихся тенденций в сфере высшего образования. Это вызвано тем, что получение высшего образования не гарантируется государством всем гражданам, в отличие от общего, но во всём мире между странами идет усиленная конкурентная борьба за таланты, за привлечение и удержание высококвалифицированных специалистов.

Система высшего образования вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие страны. Различные ученые и эксперты в области экономики и образования на протяжении всей истории подтверждали аксиому, согласно которой существует взаимосвязь между долей образованных людей в общей численности населения страны и ее темпами экономического роста [17]. Предполагалось, что увеличение ассигнований на образование на 1 % ведет к увеличению валового внутреннего продукта страны на 0,35 %.

В дальнейшем было доказано, что если средний период обучения увеличивается на 1 год, то это может привести к повышению валового внутреннего продукта государства на 3–6 %, что также подтверждает важность инвестирования в образование для дальнейшего экономического роста¹.

В начале 1990-х гг. Джошуа Ангрис и Гвидо Имбенс провели исследование на тему экономической целесообразности дополнительных лет обучения для человека. После проведения исследования в рамках американской системы

¹ OECD. Education at a Glance: 2004, 2004. 462 p. URL: <https://doi.org/10.1787/eag-2004-en> (accessed: 07.04.2023).

образования они определили, что дополнительный год обучения приводит к увеличению дохода на 9 % [16].

Помимо роста производительности труда высшее образование создает позитивный фундамент для социальной стабильности: вслед за снижением бедности уменьшаются показатели преступности, в то же время реже возникают межэтнические конфликты, так как образованные люди, как правило, более толерантны. Образование позволяет людям получить знания и опыт, необходимые для осознания и понимания культурных ценностей, а также возвращает в них гражданственность.

Для определения роли высшего образования в формировании человеческого потенциала в современной России в данной статье предлагается провести анализ тенденций в этой сфере. Такой подход позволяет выявить актуальные проблемы и вызовы, с которыми сталкивается система высшего образования, а также способствует пониманию социально-экономических особенностей развития образовательной системы в России и выработке рекомендаций по улучшению показателей доступности высшего образования для всех слоев населения, что важно для политики в области высшего образования, обеспечения эффективного формирования человеческого потенциала и достижения стратегических целей страны.

Материалы и методы исследования

Теоретическую и методологическую базу исследования составили аналитические и обзорные статьи в области изучения проблем высшего образования в современной России, факторов, оказывающих влияние на уровень качества образования и развития человеческого потенциала.

В рамках исследования были использованы общенаучные методы и подходы, такие как методы синтеза, аналогии и моделирования, индукции и дедукции, графического и сравнительного анализа, системного подхода.

В качестве основных материалов для исследования послужили как научные работы отечественных и зарубежных авторов, так и нормативная база, регулирующая деятельность в сфере высшего образования России. На основе указанных материалов был проведен анализ социально-экономических характеристик сферы высшего образования, а также влияние процессов коммерциализации в сфере высшего образования и иных тенденций, приводящих к противоречивым результатам в развитии человеческого потенциала.

Результаты исследования и их обсуждение

Высшее образование в XXI в. находится под влиянием ряда глобальных тенденций, которые определяют его развитие. В научной литературе [3; 7–10; 13] присутствуют различные классификации таких тенденций, среди которых выделяется гуманизация образования, предусматривающая создание условий для становления и развития личности. Демократизация образования также играет важную роль и предполагает переход к формированию условий для раскрытия потенциала каждого участника образовательного процесса. Опережающее развитие образования личности по отношению к уровню развития производства, а также стремление к непрерывному образованию также выделяются в качестве тенденций.

Однако в процессе выявления тенденций в сфере высшего образования необходимо учитывать страновой аспект: в связи с нарастанием геополитико-экономических разногласий на мировой арене усиливается конкурентная борьба за таланты и привлечение высококвалифицированных специалистов, особенно в высокотехнологичных отраслях экономики, где доля творческого труда значительна, что естественным образом отражается на трансформации роли сферы высшего образования и ее социально-экономических характеристиках. В рамках данной статьи наиболее интересным представляется использование Н. Г. Яковлевой модели хронотопа¹ в целях определения противоположных тенденций в формировании системы отношений в социальной сфере. В качестве таковых тенденций выделяются социализация и маркетизация [11]:

— *Социализация* — это ориентация на развитие человеческого потенциала путем обеспечения государством и обществом населения определенными социальными услугами и благами, такими как здравоохранение, образование, социальная защита и т. д. (государство и общество стремятся создать равные возможности для всех граждан и обеспечить доступность и качество этих услуг для всех слоев населения).

— *Маркетизация* — это усиление роли рыночного механизма в сфере социальных благ (сопровождается процессами коммерциализации, менеджеризации и коммодификацией (превращением в товар, от англ. *commodity* — товар)

¹ Хронотоп — это единство социального времени и пространства, которое определяется системой тех или иных социально-экономических отношений [11].

социальных услуг и ухудшением доступности для малообеспеченных групп населения).

Данный подход представляется интересным: социальная сфера анализируется не только как объект экономических отношений, но и как пространство социальных взаимодействий, где важны как экономические, так и социальные факторы. Модель хронотопа позволяет рассмотреть то, как социализация и маркетизация влияют на формирование отношений в социальной сфере в различные периоды времени и в разных пространственных контекстах.

Описывая основной тренд хронотопа постсоветской России, Н. Г. Яковлева отмечает следующее: систему социально-экономических отношений можно охарактеризовать как рыночно ориентированную, где социальное время направлено на заработок денег, а пространство стало мозаичным, где каждый вынужден думать только о себе. Это означает, что каждый человек, каждый регион и город, каждый университет, больница и театр готовы нести ответственность только за себя. В результате население получает доступ к благам, которые потенциально могут стать общественными, но на практике являются частными коммерческими услугами. Качество этих услуг колеблется в зависимости от региона, города, университета, больницы, театра и других факторов, а также от уровня дохода населения.

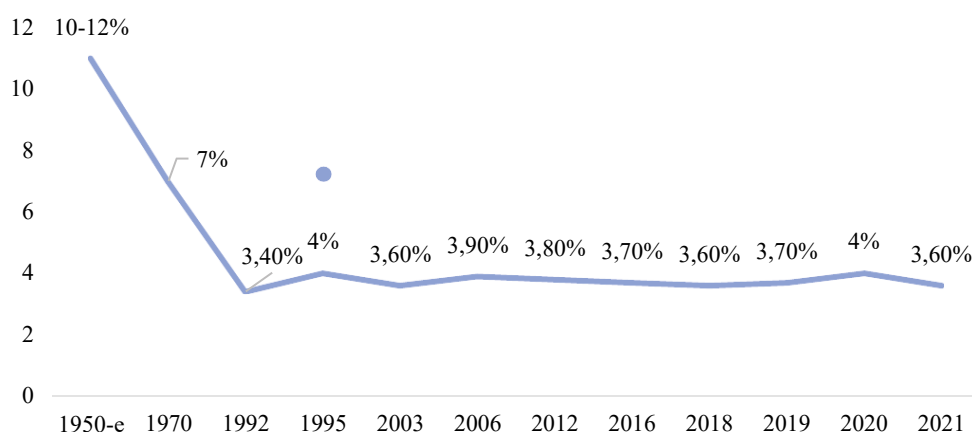
Перейдем к более детальному раскрытию указанных выше тенденций:

1. Сокращение государственных расходов на образование.

Проводя сравнительный анализ мирового опыта поддержки высшего образования со стороны государств, можно отследить неоднозначные по своим результатам тенденции. На 2022 г., по данным Института статистических исследований экономики и знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ, расходы на высшее образование в России составляют 1 % ВВП. Подобный уровень государственных расходов на высшее образование сопоставим с показателями Италии, Испании, Германии, Франции, Японии (в пределах 0,9–1,2 % ВВП). Большой объем расходов на высшее образование демонстрируют страны США, Канада, Великобритания, Швеция, Республика Корея (показатель варьирует в пределах 1,4–2,5 % ВВП) [2]. Тем не менее для анализа важно подчеркнуть, что с 1950-х гг. наблюдается *снижение государственных расходов на всю сферу образования* в условиях общего сокращения финансирования на социальную сферу (рисунок). На протяжении последних 20 лет расходы на образование колеблются от 3,6 до 4 % от ВВП. По оценкам экспертов, уже на сегодняшний день недофинансирование в среднем характеризуется оценками 1–2 % от ВВП [13].

2. Рост частных источников финансирования.

Частные источники финансирования (включая плату за обучение, гранты и т. д.) составляют 80 % бюджетов университетов Южной Кореи,



Динамика расходов государства на образование в СССР и России, % от ВВП
Dynamics of state spending on education in the USSR and Russia, % of GDP

Источник: составлено автором на основе данных Единого портала бюджетной системы РФ¹, статистические сборники НИУ ВШЭ («Образование в цифрах», «Индикаторы образования») [2], по научным трудам Н. Г. Яковлевой [13; 14].

¹ Актуальная бюджетная статистика в цифрах // Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. URL: http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82?_adf.ctrl-state=ch942xj6_4&regionId=45 (дата обращения: 28.03.2023).

50 % — в США, Швейцарии, Сигнапуре, Японии и Австралии. Бюджеты высших учебных заведений Дании, Финляндии, Греции и Норвегии финансируются за счет частных средств лишь на 4 %¹. Система же высшего образования в России претерпевает значительные изменения вследствие трудностей, возникающих на фоне сокращения государственных расходов на образование:

- сокращение числа бюджетных мест на 40 % с 1980 по 2020 г. (по данным Федеральной службы государственной статистики)²;

- создание коммерческих факультетов в государственных вузах;

- начиная с периода кризиса 1990-х создание негосударственных (частных) вузов и расширение масштаба их деятельности (на данный момент времени частные организации в структуре сектора высшего образования занимают до 30 %, по данным Министерства науки и высшего образования РФ)³.

На первый взгляд, привлечение частных источников финансирования кажется решением проблемы с сокращением расходов на образование и хорошей поддержкой для обеспечения высшего образования. Однако вслед за этим возникают неоднозначные социальные последствия в виде усиления финансовых мотивов деятельности образовательных организаций [12].

3. Рост стоимости обучения и неформальных трат на обеспечение образовательного процесса.

Рост затрат на обеспечение образовательного процесса необходимо рассматривать, начиная со школы. Увеличение издержек на подготовку к ЕГЭ в школе — это проблема, которая может серьезно повлиять на получение высшего образования. В настоящее время многие семьи потенциальных абитуриентов тратят большие суммы денег на курсы подготовки к ЕГЭ, чтобы повысить свои шансы на поступление в вуз. Однако это не всегда доступно для всех групп населения, особенно для тех, кто живет в малообеспеченных районах или имеет низкий уровень дохода.

¹ Организация экономического сотрудничества и развития. Гуманитарная энциклопедия. Центр гуманитарных технологий, 2006–2018. URL: <http://gtmarket.ru/organizations/oecd/info> (дата обращения: 23.03.2023); OECD. Education at a Glance: 2004, 2004. 462 p. URL: <https://doi.org/10.1787/eag-2004-en> (accessed: 07.04.2023).

² Высшее образование в России. 2022 // Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. URL: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 28.03.2023).

Подготовка к ЕГЭ требует значительных затрат на курсы, учебники, дополнительные материалы и т. д. Эти расходы могут стать непосильными для многих семей, особенно если им приходится содержать несколько детей. Кроме того, такие затраты могут привести к тому, что родители будут вынуждены отказаться от других необходимых расходов, таких как лечение, питание и т. д.

Вслед за этим вытекает и другая проблема: *ежегодно стоимость обучения в высшем учебном заведении растет, а вместе с ней растут и издержки на обеспечение студента*. Это является серьезной проблемой, поскольку она ограничивает доступ к высшему образованию для многих талантливых студентов.

Для многих семей стоимость обучения в университете является огромной нагрузкой на бюджет. По информации Министерства образования и науки, в 2022/23 учебном году 76 % российских университетов увеличили стоимость обучения для первокурсников, причем в среднем цены на бакалавриат выросли на 4 %. Однако цены на обучение для студентов, обучающихся на втором и последующих курсах, в более чем 50 % университетов также выросли, но не более, чем на уровень инфляции³.

Подобные индикаторы не первый год привлекают к себе пристальное внимание ученых и общественности: по данным исследования НИУ ВШЭ, в высших учебных заведениях обучается лишь 0,2 % от всего числа школьников из деревень и поселков городского типа. Но не менее утешительными являются и другие показатели: высокая стоимость обучения напрямую влияет на решение родителей о целесообразности получения данного уровня образования: 35 % российских семей готовы отказаться от поступления в вузы из-за больших расходов на обучение и затрат на содержание студента⁴.

4. Среднее профессиональное образование вместо высшего образования.

В начале 2020 г. заместителем министра просвещения Российской Федерации было анонсировано, что около 60 % выпускников девятых классов выбирают обучение в колледжах и технику-

³ Три четверти вузов подняли стоимость обучения в среднем на 4 % // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5513346> (дата обращения: 02.04.2023).

⁴ Исследование НИУ ВШЭ: «35 % семей готовы отказаться от поступления детей в вузы из-за высокой стоимости». URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2021/12/12/900234-otkazatsya-postupleniya> (дата обращения: 03.04.2023).

мах. Этому способствует ряд факторов, включая активное финансирование колледжей в рамках национального проекта «Образование». В рамках федерального проекта «Молодые профессионалы» в 2019–2020 гг. было выделено более 7,3 млрд руб. на обновление материально-технической базы таких учебных заведений, что привело к созданию 800 мастерских в 65 регионах Российской Федерации. Всего до 2024 г. планируется создать 5 тысяч мастерских¹.

Возрастающая популярность программ СПО является результатом взаимодействия нескольких факторов: экономической ситуации и состояния рынка труда, взаимно усиливающих друг друга. Ранний выход на рынок труда привлекает молодых абитуриентов программ СПО. С другой стороны, одним из главных факторов роста спроса на среднее профессиональное образование является снижение уровня доходов населения, что, в сочетании с ограниченной доступностью высшего образования, заставляет школьников с низким социально-экономическим статусом отказаться от стремления к академическому образованию [5].

5. Региональная дифференциация доступности высшего образования.

В мониторинге качества приема вуза НИУ ВШЭ отмечено, что половина всех зачисленных студентов сконцентрирована в крупных городах — университетских центрах в ключевых 11 регионах России². Так, например, в Ямало-Ненецком и Чукотском автономных округах доля молодежи, обладающей высшим образованием, не превышает 5 %. В настоящее время в Ненецком автономном округе отсутствуют университеты: два филиала, которые существовали в 2005 г., были ликвидированы к 2017 г. [4].

Учитывая, что отсутствие необходимого уровня доступности и образовательная мобильность чаще всего приводят к трудовой миграции и дисбалансу на рынках труда, влияя на социально-экономическое развитие: «регионы-магниты» становятся экономически всё более сильнее, пока другие «регионы-доноры» — всё более ограниченными в своих возможностях.

¹ О создании мастерских в субъектах Российской Федерации в 2022 году. URL: <https://monitoring.firpo.ru/news/15> (дата обращения: 01.04.2023).

² Качество приема в российские вузы: 2022. Выпуск 2. Укрупненные предметные группы (направления и специальности). Высшая школа экономики. URL: <https://www.hse.ru/eg2022-2/#anc1> (дата обращения: 05.04.2023).

Необходимо обратить внимание на то, что в регионах с неблагоприятной социально-экономической ситуацией и менее привлекательными программами обучения возникает риск сегрегации. Образовательная мобильность сопровождается необходимостью материальной поддержки учащегося на протяжении всего периода обучения, что не каждая семья готова предоставить. Более обеспеченные в контексте доходов группы населения могут позволить отправить своих детей на обучение в другие регионы в отличие от менее обеспеченных. Это особенно актуально, учитывая, что поступление в вузы сильно зависит от социального положения семей, а внедрение ЕГЭ упростило образовательную мобильность.

6. Цифровизация образования как фактор снижения возможностей развития человеческого потенциала.

Процесс цифровизации образования является закономерным этапом технологической революции и оказывает весомое значение на развитие человеческого потенциала. В различных проектах, таких как «Образование 2030» и «Образование 2035», акцентируется необходимость цифровизации образовательной сферы. В ходе совершенствования национального образования всё большую роль приобретают популярность новые технологии и инструменты, развивающие онлайн-обучение и помогающие в офлайн-пространстве: платформы и приложения, LMS-, VR-(AR)-тренажёры, интерактивные проекционные экраны, планшеты для обучения в аудиториях и др. *Вместе с тем цифровая трансформация образования, вследствие своей сложности, естественным образом оказывает противоречивое влияние на систему образования, что приводит к необходимости гармоничного сочетания сильных сторон цифровых технологий и традиционного подхода в обучении.*

Согласно проведенному опросу НИУ ВШЭ совместно с Томским государственным университетом (ТГУ) (в исследовании участвовало 35 тысяч студентов и 400 вузов), опыт дистанционного обучения во время пандемии оценивался среди учащихся неоднозначно: у половины респондентов возникали технические проблемы и перебои с интернетом, 43 % не хватало общения с одногруппниками и 41 % не хватало очных дискуссий с преподавателями, больше трети учащихся жаловались на сложность обучения дома (39 %) и проблемы с концентрацией при самостоятельном изучении материала (36 %) [1].

По данным опроса ВЦИОМ об удовлетворенности электронным дистанционным обучением, проведенного в мае 2020 г., 55 % студентов отметили увеличение нагрузки на преподавателей и 51 % — на студентов. Что касается уровня преподавания в период перехода на дистанционную форму обучения, то его оценили как «высокий» или «скорее высокий» только 53 % респондентов¹.

Заключение

Образование играет ключевую роль в формировании человеческого потенциала и является базовой категорией, определяющей развитие человеческого потенциала. В условиях геополитических и геоэкономических вызовов на международной арене возникают новые вопросы относительно возможностей и объема подготовки кадров в образовательной и научно-исследовательской сферах, а также их взаимосвязи. Кроме

¹ Выпускники школ и студенты высказали мнение о дистанционном образовании ВЦИОМ: аналитический обзор. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/vypuskniki-shkol-i-studenty-vyskazali-mnenie-o-distancionnom-obrazovanii> (дата обращения: 02.04.2023).

того, всё больше внимания уделяется разработке мер, направленных на формирование соответствующих умений и навыков выпускников, способных удовлетворять требованиям рынка труда, промышленности и общества, что увеличивает внимание к сфере высшего образования. Образовательная политика должна стремиться к созданию равных образовательных возможностей для всех граждан. Это означает, что каждый человек должен иметь доступ к высококачественному образованию, независимо от своего социального статуса, расы, пола, национальности и других факторов.

Список проанализированных тенденций и вызовов для отечественной системы высшего образования можно было бы продолжить: российская высшая школа переживает один из самых ответственных периодов в своей истории. Анализ тенденций развития системы высшего образования в России позволяет сделать выводы относительно ее будущего функционирования в контексте развития человеческого потенциала. Однако для достижения этой цели потребуется серьезная перестройка как формальных, так и содержательных аспектов образования.

Список источников

1. Бекова С. К., Терентьев Е. А., Малошонок Н. Г. Образовательное неравенство в условиях пандемии COVID-19: связь социально-экономического положения семьи и опыта дистанционного обучения студентов // Вопросы образования. 2021. № 1. С. 74–92.
2. Индикаторы образования: 2022 : статистический сборник / Н. В. Бондаренко, Л. М. Гохберг, О. А. Зорина и др.; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М. : НИУ ВШЭ, 2022. 532 с.
3. Капуза А. В. и др. Образовательные результаты и социальное неравенство в России: динамика и связь с образовательной политикой // Вопросы образования. 2017. № 4. С. 10–35.
4. Региональная дифференциация доступности высшего образования в России / С. С. Малиновский, Е. Ю. Шибанова; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. М. : НИУ ВШЭ, 2020. 68 с. (Современная аналитика образования. № 13 (43)).
5. Мальцева В. А., Шабалин А. И. Не-обходной маневр, или Бум спроса на среднее профессиональное образование в России // Вопросы образования. 2021. № 2. С. 10–42.
6. Мусаелян Л. А., Зырянов С. Г. Глобальные вызовы России и некоторые проблемы системы отечественного высшего образования // Социум и власть. 2022. № 2 (92). С. 40–52.
7. Рощина Я. М., Другов М. А. Социальные детерминанты неравенства доступа к высшему образованию в современной России // Проблемы доступности высшего образования / отв. ред. С. В. Шишкин. М., 2003. С. 49.
8. Рубинштейн А. Я. Двадцать пять тезисов об активности государства в социальной сфере // Экономическая наука современной России. 2009. № 1 (44). С. 25–38.
9. Смолин О. Н. Высшее образование и наука: некоторые системные проблемы // Ректор вуза. 2020. № 5. С. 4–23.
10. Соболева И. В. Воспроизводство человеческого потенциала: теория, методология, приоритетные направления : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Соболева Ирина Викторовна; ИЭ РАН. М., 2006. 297 с.
11. Яковлева Н. Г. Российское образование: глобальные и национальные вызовы формированию человеческого потенциала // Уровень жизни населения регионов России. 2023. № 1. С. 36–46.

12. Яковлева Н. Г. Социальные последствия финансиализации образования // Социологические исследования. 2019. № 12. С. 104–114.
13. Яковлева Н. Г. Трансформации образования в экономике постсоветской России: взаимосвязь цифровизации и маркетизации // Вопросы политической экономии. 2021. № 2. С. 146–157.
14. Яковлева Н. Г. Трансформация социально-экономических отношений в сфере образования: методологические аспекты // Философия хозяйства. 2021. № 4 (135). С. 105–115.
15. Яковлева Н. Г. Университет XXI: образовательная организация или коммерческая корпорация? // Социально-экономическая обусловленность предпринимательства, малого и среднего бизнеса и общества: сильные идеи для нового времени : сборник статей первой межрегиональной научно-практической конференции, Кострома, 27–28 мая 2021 г. Кострома : Знание, 2021. С. 189–196.
16. Angrist J. D., Keueger A. B. Does compulsory school attendance affect schooling and earnings? // Quarterly Journal of Economics. 1991. Vol. 106, no. 4. P. 979–1014. <https://doi.org/10.2307/2937954>
17. Maddison A. Dynamic forces in capitalist development. Oxford University Press, Oxford, 1991. 352 p.

References

1. Bekova SK, Terentyev EA, Maloshonok NG. The general state in connection with the COVID-19 pandemic: the connection of a socio-economic nature discussion of the topic and evaluation of the effectiveness of student education. *Voprosy obrazovaniya = Questions of education*. 2021;(1):74-92. (In Russ.).
2. Bondarenko NV, Gokhberg LM, Zorina OA et al. Indicators of education: 2022: statistical collection. Moscow; 2022. 532 p. (In Russ.).
3. Kapuza AV, Kirsha YuD, Zakharov AB et al. Educational results and social inequality in Russia: dynamics and connection with educational policy. *Voprosy obrazovaniya = Questions of education*. 2017;(4):10-35. (In Russ.).
4. Malinovsky SS, Shibanova EYu. Regional differentiation of accessibility of higher education in Russia. Moscow; 2020. 68 p. (In Russ.).
5. Maltseva VA, Shabalin AI. No-bypass maneuver, or the boom in demand for secondary vocational education in Russia. *Voprosy obrazovaniya = Questions of education*. 2021;(2):10-42. (In Russ.).
6. Musaelyan LA, Zyryanov SG. Global challenges of Russia and some problems of the domestic higher education system. *Sotsium i vlast' = Society and power*. 2022;(2):40-52. (In Russ.).
7. Roshchina YaM. Social determinants of inequality of access to higher education in modern Russia. In: Problems of accessibility of higher education. Moscow; 2003. 49 p. (In Russ.).
8. Rubinstein AY. Twenty-five theses on the activity of the state in the social sphere. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii = Economics of modern Russia*. 2009;(1):25-38. (In Russ.).
9. Smolin ON. Higher education and science: some systemic problems. *Rektor vuza = Rector of the University*. 2020;(5):4-23. (In Russ.).
10. Soboleva IV. Reproduction of human potential: theory, methodology, priority directions. Thesis. Moscow: IE RAS; 2006. 297 p. (In Russ.).
11. Yakovleva NG. Russian education: global and national challenges to the formation of human potential. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Standard of living of the population of the regions of Russia*. 2023;(1):36-46. (In Russ.).
12. Yakovleva NG. Social consequences of the financialization of education. *Sotsiologicheskiye issledovaniya = Sociological Research*. 2019;(12):104-114. (In Russ.).
13. Yakovleva NG. Transformations of education in the economy of post-Soviet Russia: the relationship of digitalization and marketization. *Voprosy politicheskoy ekonomii = Questions of political economy*. 2021;(2):146-157. (In Russ.).
14. Yakovleva NG. Transformation of socio-economic relations in the field of education: methodological aspects. *Philosophy of Economy*. 2021;(4):105-115. (In Russ.).
15. Yakovleva NG. University XXI: educational organization or commercial corporation? In: *Sotsial'no-ekonomicheskaya obuslovlennost' predprinimatel'stva, malogo i srednego biznesa i obshchestva: sil'nyye idei dlya novogo vremeni: Sbornik statey pervoy mezhregional'noy nauchno-prakticheskoy konferentsii = Socio-economic conditionality of entrepreneurship, small and medium-sized businesses and society: strong ideas for a new time*. Kostroma; 2021. Pp. 189–196. (In Russ.).

16. Angrist JD, Keueger AB. Does compulsory school attendance affect school education and earnings? *Quarterly Economic Journal*. 1991;16(4):979-1014. <https://doi.org/10.2307/2937954>
17. Maddison A. Dynamic forces in capitalist development. Oxford University Press, Oxford; 1991. 352 p.

Сведения об авторе

М. А. Арзуманян — научный сотрудник Центра экономической теории социального сектора.

Information about the author

M. A. Arzumanyan — Researcher, Center for Economic Theory of the Social Sector.

Статья поступила в редакцию 09.06.2023; одобрена после рецензирования 30.06.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 09.06.2023; approved after reviewing 30.06.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 330.8

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-292-298

ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О МОДЕЛЯХ РЫНКА

Дамиль Илдарович Низамов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия, damil-much@mail.ru, ORCID 0000-0002-9685-1672

Аннотация. Цель статьи — проанализировать процесс развития представлений о моделях рынка, выделяемых в соответствии с типом конкуренции. Для этого в работе проводится обзор учений о теории конкуренции от самых ранних представителей экономической науки и более поздних авторов. Отражены их основные идеи, на основе которых исследуется процесс смены научных представлений о действии рыночного механизма, описываются упущения авторов предыдущих этапов развития мысли. В поле анализа попадает обзор существующих конкурентных рынков, проведенный на основе теории, полученной из обзора учений. На основании данного обзора описывается нынешняя ситуация на рынке и современный вид рыночных моделей.

Ключевые слова: конкуренция, рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, монополия

Благодарности. Автор выражает благодарность научному руководителю Дарье Сергеевне Бенц, кандидату экономических наук, профессору кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, за ценные советы при подготовке статьи.

Для цитирования: Низамов Д. И. Теория конкуренции: история развития представлений о моделях рынка // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 292–298. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-292-298.

Original article

THE THEORY OF COMPETITION: THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF IDEAS ABOUT MARKET MODELS

Damil I. Nizamov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia, damil-much@mail.ru, ORCID 0000-0002-9685-1672

Abstract. The purpose of the article is to analyze the process of development of ideas about market models, identified in accordance with the type of competition. To do this, the paper provides a review of the teachings on the theory of competition from the earliest representatives of economic science and later authors. Their main ideas are reflected, on the basis of which the process of changing scientific ideas about the operation of the market mechanism is studied, the omissions of the authors of the previous stages of the development of thought are described. The field of analysis includes a review of existing competitive markets based on the theory derived from the review of the exercises. Based on this review, the current market situation and the current look of market models are described.

Keywords: competition, market of perfect competition, market of monopolistic competition, oligopoly, monopoly

For citation: Nizamov DI. The theory of competition: the history of the development of ideas about market models. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):292-298. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-292-298.

Введение

Что заставляет производителей товаров и услуг сокращать издержки, придумывать и приводить в действие совершенно новые технологии,

© Низамов Д. И., 2023.

позволяющие улучшить процесс осуществления деятельности, искать способы, чтобы добиться наибольшей эффективности ведения хозяйства, осуществлять политику оптимизации структуры организации и совершать постоянный контроль

за ее функционированием? Лишь рынок в условиях стремления достичь наибольшей прибыли со стороны производителя. Но что подразумевается под данным понятием и почему он приводит в работу столь действенный механизм воздействия на субъекты хозяйствования? Рынок, по своему определению, — это совокупность экономических отношений, которые организуют обмен между покупателями и продавцами определенными товарами и услугами. Согласно К. Макконнеллу и С. Брю, рынок — это механизм, сводящий покупателей и продавцов отдельных товаров и услуг [1]. Сущность данного механизма заключается в создании основы для взаимодействия между экономическими субъектами. Для этого существуют функции рынка, способствующие осуществлению и поддержанию таковых отношений. С помощью него (рынка) участники получают информацию о количестве того или иного товара, его ассортименте, здесь устанавливается на них цена по принципу взаимодействия спроса и предложения [8]. Но одной из главных ролей рынка выступает то, что рыночные отношения возникают в конкурентной среде, имеющей положительный эффект: покупатели стремятся приобрести товар по более низкой цене, что становится стимулом для производителей, чтобы, внедряя новые механизмы хозяйствования, снижать издержки, вследствие — стоимость продукции — и избегать неэффективных вложений с целью успешной реализации товара на рынке. Таким образом, конкуренция на рынке является «ключиком», приводящим в действие всех участников складывающихся отношений. Имеется множество представлений о теории конкуренции среди исследователей разных взглядов. В рамках действующей статьи будут рассмотрены основные модели рыночных структур и идеи философов о их действии.

Понятие конкуренции, идеи его авторов и критика

Современное понимание термина «конкуренция» лежит в следующем: конкуренция — это соперничество между участниками рынка в процессе реализации индивидуальных интересов за благоприятные условия ведения хозяйственной деятельности. Это означает, что так или иначе своими действиями отдельно взятый агент ограничивает возможность своего конкурента в одностороннем порядке изменить рыночные условия. По мнению основоположника экономической теории А. Смита, изложенному в его труде «Ис-

следование о природе и причинах богатства народов», конкуренция выступает в качестве силы, приводящей рынок к точке равновесия через взаимодействие спроса и предложения, она является благом для общества, поскольку приводит к более эффективному распределению ресурсов и их использованию [3]. Так и есть, за счет стремления производителя совершить успешную сделку происходит ситуация, когда «эгоистичные» субъекты рынка, преследуя свой интерес, не желают совершать неразумные вложения, чтобы не влечь за собой последствия в виде, например, неконкурентоспособности в лице других рыночных агентов. Это и составляет основу «автоматического» в какой-то мере действия механизма рационального распределения ресурсов и их использования в выгодном русле. Такой механизм Смит назвал принципом «невидимой руки» рынка: каждый индивидуум как бы направляется невидимой рукой провидения в интересах достижения наибольшего блага для всех, следуя своим целям, ставя их выше чьих-либо [3]. По сути это объясняется тем, что товаропроизводитель создает не те блага, которые ему нравятся, а лишь те, которые сможет реализовать на рынке, продать и извлечь прибыль. Он производит то, что имеет определенный спрос. В этом смысле со Смитом был не согласен швейцарский экономист С. Сисмонди, считавший, что люди, руководимые эгоистичными интересами, преследуют цель, чтобы разорить «собрата» (конкурента), а не достичь всеобщего благополучия. Потому государство должно осуществлять регулирование рыночным механизмом [6]. Идеи обоих исследователей могут быть вполне оправданы. Так, рыночная система многих стран сегодня так или иначе представляет собой консолидацию свободного регулирования и управления ею государством — смешанный тип экономической системы. Рассматривая теорию Смита, ученый относился к роли государства со скепсисом и считал, что его роль в экономике должна быть ограничена. В этом заключается определенное упущение автора.

Рынок совершенной конкуренции — появление идеи «идеального» рынка

Среди рынков, выделяемых по типу конкуренции, в исследовательских кругах рассматриваются четыре основных модели: рынок совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополия и монополия.

Исторически первой упомянутой моделью рыночной структуры принято считать рынок

совершенной конкуренции. Истоки идей такого рынка идут из трудов философов второй половины XVIII — XX в. В целом же принято считать, что изучение рынков началось именно от идей ранее упомянутого шотландского экономиста А. Смита. В свое время автор заложил основы рынка чистой конкуренции, принципы которого трактуются и в наши дни. Смит назвал совершенно конкурентный рынок зрелым рынком — состоянием экономики, когда, «во-первых, данная отрасль торговли или промышленности должна быть хорошо всем известна», «во-вторых, она должна находиться в своем <...> естественном состоянии», «в-третьих, она должна быть единственным или главным занятием тех, кто посвящает себя ей» [3]. Эти идеи фактически перерастают в современную интерпретацию: вседоступность участников рынка к информации, бесконечное множество продавцов, неспособных в отдельности изменить рыночные условия, и специализация отдельных производителей на одном товаре. Таким образом, идеи почти трехвековой давности находят толкование в современной экономической мысли. Закладывается представление о том, что экономические агенты «чистого» рынка ведут себя конкурентно, однако предполагается, что они считают, что рыночная цена является заданной и их действия не могут на нее повлиять. Помимо этого, занимаемая доля рынка отдельно взятым субъектом слишком мала в сравнении с масштабом рынка, что не дает возможности отдельному субъекту диктовать условия [2].

На сегодняшний день данный вид рынка есть некий «идеал», к которому рынок должен стремиться, так как при нем достигается наиболее высокая экономическая активность [4]. Совершенная конкуренция понимается как тип рынка, при котором бесчисленное количество продавцов реализуют покупателям абсолютно одинаковую продукцию и барьеров для входа в отрасль и выхода из нее не существует. Участники располагают информацией в равных пропорциях, и контроля над ними извне не производится [9].

Если провести анализ, то возможно выделить некоторые отрасли, приближенные к рынку чистой конкуренции. Таковым, например, является рынок сельскохозяйственных товаров. Конечно, если принять во внимание факт, что технология выращивания (производства) сельскохозяйственной продукции может совершенно отличаться у разных продавцов, учесть, что на рынок поступают, допустим, предметы потребления,

различающиеся по сорту или еще чему-либо, станет понятным, что нарушается принцип совершенной конкуренции, заключающийся в однородности товаров. Но если взять упрощенно или в качестве примера представить, что проводится специализированная ярмарка, где фермеры продают по правилам продукцию одинаковых сортов, то можно сказать, что такой вид рынка совершенной конкуренции имеет право на существование. Однако стоит отметить, что в рассматриваемой отрасли попытка удовлетворения всем требованиям рынка совершенной конкуренции на практике является труднореализуемой задачей.

Можно сказать, что в наибольшей степени приближенности к «эталонному» состоянию рынка совершенной конкуренции находится биржевой рынок. На нем производятся операции с валютами, ценными бумагами и другими инструментами. Одна из причин такого заключения — это идеально представленная информация. Человек, приобретающий акции, видит изменение ее цены на рынке в реальном времени. Вход для нового участника в основе своей не подразумевает взносы, а выход — не составляет трудностей. Так же, взяв в качестве объекта анализа рынок иностранной валюты как составной части финансового рынка, можно по большему числу принципов совершенно конкурентного рынка отнести его в данную группу. Во-первых, из-за однородности оказываемых услуг — потребителю не важно, в каком банке приобрести валюту в условиях идентичности цен. В свою очередь, банки ограничены в рамках установления своего диапазона цен на данные валюты. Во-вторых, в силу открытости информации почти каждое учреждение, занимающееся проведением операций с валютой, имеет собственный канал, на котором и размещается информация по данному роду деятельности. В-третьих, действует неопределенное количество банков, осуществляющих процедуры с валютой. Это означает, что каждая банковская организация занимает сравнительно малую долю рынка [4]. Однако понятно, что условие отсутствия вмешательства государства в рыночный механизм в современных реалиях не может быть осуществлено в полной мере в силу установления норм, регулирующих определенные отрасли экономики. Поэтому полноценно воспринимать «предполагаемые» рынки совершенно конкурентными не представляется возможным.

История развития представлений о рынке монополии. Обзор существующих монополий

Затрагивая другие состояния рынка, в своем учении Адам Смит приходит к созданию модели монопольного рынка, отождествляя его с тем, что препятствует развитию экономики и снижает благосостояние потребителей [3]. Монопольная цена, по высказыванию основоположника экономической теории, является наивысшей, какой только можно добиться [5]. Так, автор противопоставляет монопольную цену естественной цене чистой конкуренции, к которой должен стремиться рынок. Монополия является великим врагом хорошего хозяйства [5]. Таковым хозяйством, на взгляд Смита, являются отрасли совершенно конкурентного рынка. Впоследствии Альфред Маршалл выделил монополию совершенной противоположностью конкуренции — лишь одно из выделенных явлений может существовать на рынке, не пересекаясь с другим [3]. Развивая теорию монопольных рынков, ученица А. Маршалла, Джоан Робинсон, в первой половине XX в. выдвинула идею о том, что на рынке существуют отрасли, в которых конкуренция невозможна в силу технологических особенностей (например, масштаба производства): электроэнергетика, железнодорожный транспорт, газовая промышленность [3]. Тем самым данная мысль фактически стала серьезным противопоставлением учению предшествующих философов, считавших, что монополия ведет к снижению благосостояния. Автор, по сути, отразил нецелесообразность нахождения на рынке двух и более компаний, занимающихся одной отраслью в условиях крупномасштабности производства и его наибольшей эффективности в условиях отсутствия конкуренции. Позднее такие отрасли будут названы «естественной монополией». В нынешних реалиях имеется множество компаний-монополистов. Те же самые «естественные монополии», в частности в России, устанавливаются на законодательном уровне. В качестве примера в реестре субъектов естественных монополий в сфере транспорта находится компания «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), в топливно-энергетическом комплексе — ПАО «Газпром»¹. Это наиболее известные компании-монополисты, признанные государством. На сегодня в реестре естественных монополий, который ведет Феде-

ральная антимонопольная служба (ФАС РФ), находятся 6 011 компаний. Установление естественных монополий не ведет к ухудшению благосостояния потребителей, наоборот, способствует наиболее эффективному удовлетворению спроса во многом за счет государственного контроля. Самый простой пример: намного проще, чтобы услуги водоснабжения осуществляла одна компания. Что было бы, если в данной отрасли существовало несколько организаций? В многоквартирных домах проводилось бы несколько трубопроводов, что создавало бы неудобства и определенные риски, связанные с технической реализацией задачи. Таким образом, представления о рынке монополии прошли путь от признания таковых рынков «врагами» до объяснения обратного более поздними исследователями.

Рынок монополистической конкуренции — объединение «хорошего» хозяйства и монополии

К началу XX в. в экономической науке существовала модель конкуренции и монополии как двух полярных состояний рынка [3] — существовал некий разрыв между «единовластием» и хорошим хозяйством. Джоан Робинсон стала первой, кто выдвинул идею о наличии на рынке «гибридного» состояния: на ее взгляд, на рынке существуют другие варианты рыночной власти, в том числе конкуренция между производителями дифференцированного продукта. Примерно наравне с теорией несовершенной конкуренции Робинсон в США издается труд американского экономиста Эдварда Чемберлина «Теория монополистической конкуренции». Вопреки идее Робинсон о целесообразности вмешательства государства в рыночный механизм, Чемберлин поддерживает «laissez-faire», считая, что помешать нормальному развитию ситуации на рынке — значит отклониться от оптимального состояния рынка [3]. Э. Чемберлин в своем учении отказывается от идеи «идеальности» рынка совершенной конкуренции: «осознание того, что продукт всегда дифференцирован, раскрывает значение проблемы разнообразия и делает понятным, что чистую конкуренцию нельзя считать идеалом» [3]. Мысль автора заключается в том, что монополистическая конкуренция наилучшим образом удовлетворяет разносторонние потребности потребителя за счет дифференцированности продукции, давая возможность продавцу занимать роль монополиста и конкурента одновременно. Развивая и всесторонне анализируя теорию

¹ Реестр субъектов естественных монополий // ФАС России. URL: <http://fas.gov.ru/pages/activity/tariffregulation/reestr-subektov-estestvennyix-monopolij.html>

несовершенных рынков, австрийский экономист Йозеф Шумпетер выдвигает идею об инновации как стержня новой конкуренции — любое нововведение порождает ситуацию монополистической конкуренции. По мнению автора, экономика развивается за счет ликвидации изживших себя компаний, идей и методов производства, на смену которым появляются инновационные и более прибыльные [3]. В этом смысле данное высказывание дополняет учение Чемберлина: за счет «сверхидей» на конкурирующем рынке продавец может занять роль некоего монополиста, «переигрывающего» конкурентов привносимыми новшествами.

Анализируя рынок, на современном этапе можно сказать, что рынок монополистической конкуренции является самым масштабным. Ярким примером может стать рынок ресторанов быстрого питания. Классические представители «Burger King» и «McDonald's», по сути, продают одни и те же по своему назначению продукты, но при этом они являются разными в силу ряда факторов, например, торгового знака. В сравнении с совершенной конкуренцией здесь наиболее явно выступают проблемы с оформлением патентов и лицензий, однако всё так же действует большое количество компаний, хотя и меньше, чем на рынке чистой конкуренции. Чемберлин определяет торговый знак, наряду с улучшением качества и рекламой, неценовой формой конкурентной борьбы [3]. На данном рынке эти формы и становятся основой — неценовая конкуренция между субъектами рынка выходит на первый план. Помимо рынка ресторанов быстрого питания к рынку монополистической конкуренции относят рынок одежды, ювелирных украшений и другие.

Рынок олигополии — «рынок немногих»

Вторым промежуточным состоянием рынка двух крайних — чистой конкуренции и монополии — является олигополия. Ее основоположником принято считать французского экономиста А. Курно. Сущность рынка олигополии заключается в том, что на нем существует несколько производителей, причем между ними прослеживается некоторая зависимость друг от друга — доля отдельно взятой фирмы на рынке настолько велика, что изменение количества предлагаемой продукции влечет за собой изменение цены [7]. Здесь описано нынешнее понимание олигополии. Идеи Курно подразумевали конкуренцию нескольких компаний, продающих одинаковый продукт.

Кроме того, возможности входа на рынок нового игрока не имелось. Имеющиеся сегодня представления говорят, что продукция олигополистов может иметь дифференциацию, а вход на рынок может быть ограничен ресурсом. Описанная ранее зависимость олигополистов от цены конкурента будет озвучена лишь спустя век, в 1939 г., экономистами Р. Холлом, К. Хитчем и П. Суизи.

Имеется ряд идей о возникновении рынка олигополии. Ранее было упомянуто, что «сверхидеи» на рынке монополистической конкуренции могут сделать производителя неким «монополистом». Таким образом, фирмы, отличающиеся новшествами, дополнительными преимуществами перед другими участниками рынка, постепенно разрастаются и начинают контролировать большую часть рынка, поглощая конкурентов, фактически перерастают в крупнейшие компании, которые могут войти в число олигополистов — одна из причин становления такого рынка. Сегодня олигополия — довольно частое явление рыночной структуры. По сути являясь промежуточным состоянием между рынком монополистической конкуренции и монополией, «рынок немногих» несет изъяны и преимущества обеих форм — доминирование одной фирмы на данном рынке может создать условия для монополизации, что в конечном итоге, как известно, искоренит конкуренцию, приведет к повышению цен и прочему, что возникает в силу отсутствия механизма, приводящего участников рынка в действие. При этом в условиях более-менее равномерного распределения долей между фирмами на олигополистическом рынке становится возможным достичь положительного эффекта от конкуренции. Олигополия современного мира представлена чаще в технологических областях, таких как авиастроительство и судостроение. Исходя из этого, в пример участников рынка олигополии могут быть приведены такие компании, как «Boeing» и «Airbus» в сфере строительства воздушного транспорта. Кроме них, действуют таким же образом на рынке сотовой связи разделившие между собой доли рынка телекоммуникационные компании: например, в России «Теле 2», «МТС», «Мегафон» и другие. Во многом, как можно заметить, вышеприведенные компании относятся к рынку олигополии в силу технологических особенностей ведения деятельности, потому и участников на данном рынке не так много, и отнести их к рынку монополистической конкуренции уже не представляется возможным. Это не является прямым признаком отнесения рыночного

участника к рынку олигополии, но в основе своей понятно, что реализация деятельности таких компаний требует определенных ресурсов, которых чаще всего не имеется у более мелких компаний.

Заключение

Подводя итоги, рассмотрев идеи различных представителей о действии рыночной системы, можно отметить, что учение о теории конкуренции прошло долгий путь становления с момента первого упоминания Смитом. За это время в исследовательских кругах происходили дискуссии о необходимости вмешательства государства в рыночный механизм. Предпринимались попытки уйти от рыночного «идеала» шотландского основоположника. В конечном итоге многие из идей авторов тех времен имели свои упущения. С появлением монополии как антипода конкуренции и ухода от мысли его враждебности к «хорошему» хозяйству, складывается предположение

о наличии на рынке «гибридного» состояния. Так возникает рынок монополистической конкуренции и олигополия. На высоком этапе развития знания о теории конкуренции становится понятно, что государственное участие в рыночном процессе является необходимым. В частности, сдерживание монополизации и поддержание «честной» конкуренции сегодня понимаются как функции антимонопольных служб.

Упущения авторов идей более поздних этапов развития связаны с ограниченностью информации и меньшей развитостью рынка. Наличие информации и состояние рынка сегодня позволяет понять, что рынок несовершенен и идеи некоторых ранних исследователей не учитывали множество факторов, строясь на предположениях. При этом основная часть идей является фундаментальной в нынешней экономической науке, заложившей основу развития теории конкуренции.

Список источников

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М. : Республика, 1992.
2. Шай Оз. Организация отраслевых рынков / пер с англ. под науч. ред. М. Левина. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 504 с.
3. Гуляев Г. Ю. Эволюция теории конкуренции // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2012. № 28. С. 317–321.
4. Шюкюров И. А. Совершенная конкуренция в современной России // Новый университет. Серия: экономика и право. 2013. № 12 (34). С. 18–21.
5. Авилова В. В., Султанова Д. Ш. Эволюция взглядов на критерии оптимальности структуры рынка с позиций стимулирования инновационной деятельности // Вестник Казанского технологического университета. 2005. № 2. С. 109–119.
6. Ядгаров Я. С. Моральная и нравственная политическая экономия: к 200-летию книги С. Сисмонди «Новые начала политической экономии» // Вестник Финансового Университета. 2019. № 3. С. 58–64.
7. Косинова В. Н., Алиева А. Олигополия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2013. № 2. С. 252–254.
8. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. М. : Проспект, 2013. 662 с.
9. Коткова А. П. Рынок совершенной конкуренции // Экономика и социум. 2020. № 3 (70). С. 345–349.
10. Бенц Д. С. Монополия vs. конкуренция: идеология современной России // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 3 (425). С. 216–221. doi: 10.24411/1994-2796-2019-10326.

References

1. McConnel CR, Brue SL. Economics: principles, problems and policies. Moscow, Republic; 1992. (In Russ.)
2. Shy O. Industrial organization. Moscow, HSE Publishing House; 2014. 504 p. (In Russ.)
3. Gulyaev GY. The evolution of the competition theory. *Izv. Penz. gos. pedagog. univ. im. V. G. Belinskogo = Proceedings of the Perm State Pedagogical University. V. G. Belinsky.* 2012;(28):317-321. (In Russ.).
4. Shukyurov IA. Perfect competition in modern Russia. *Novyy universitet. Seriya: ekonomika i pravo. = New university. Series: economics and law.* 2013;(12):18-21. (In Russ.).
5. Avilova VV, Sultanova DS. Evolution of views on the criteria for the optimal structure of the market from the standpoint of stimulating innovation. *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta = Bulletin of Kazan Technological University.* 2005;(2):109-119. (In Russ.).
6. Yadgarov YS. Moral and ethical political economy: to the 200th anniversary of the S. Sismondi's book

“New principles of political economy”. *Vestnik Finansovogo Universiteta*. = *Bulletin of the Financial University*. 2019;(3):58-64. (In Russ.).

7. Kosinova VN, Alieva A. Oligopoly. *Innovacionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya* = *Innovative economy: prospects for development and improvement*. 2013;(2):252-254. (In Russ.).

8. Sazhina MA, Chibrikov GG. Economic theory. Moscow, Prospect; 2013. 662 p. (In Russ.).

9. Kotkova AP. The market of perfect competition. *Ekonomika i socium*. = *Economy and society*. 2020;(3):345-349. (In Russ.).

10. Benz DS. Monopoly vs. competition: the ideology of modern Russia. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2019;(3(425)):216-221. doi: 10.24411/1994-2796-2019-10326. (In Russ.).

Информация об авторе

Д. И. Низамов — студент.

Information about the author

D. I. Nizamov — Student.

Статья поступила в редакцию 01.03.2023; одобрена после рецензирования 18.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 01.03.2023; approved after reviewing 18.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Научная статья

УДК 338

doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-299-306

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Чэнь Чжаоюй

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства Российского университета дружбы народов, Москва, Россия, 834124323@qq.com, ORCID 0000-0002-6564-2499

Аннотация. Представлен анализ современных подходов к оценке экономической эффективности корпоративного управления, выделены факторы эффективности корпоративного менеджмента, а также рассмотрено понятие категории «эффективность» с позиций различных исследователей. Экономическая эффективность корпоративного управления рассматривается в разрезе функциональных подсистем управления. В частности, в работе описано авторское представление о показателях экономической эффективности управления производственной деятельностью в части продуктивности использования всех оборотных и основных производственных фондов. Предложена подборка показателей, характеризующих эффективность использования промышленно-производственного персонала, а также имеющихся у компании собственных и заемных источников финансирования. Определены этапы проведения оценки и сформирована система сбалансированных показателей экономической эффективности в системе корпоративного менеджмента.

Ключевые слова: анализ, экономическая эффективность, оценка, показатели, рентабельность, корпоративное управление, материально-финансовые ресурсы, производство, персонал, фонды, эффект

Для цитирования: Чэнь Чжаоюй. Особенности оценки экономической эффективности корпоративного управления // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 8 (478). С. 299–306. doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-299-306.

Original article

FEATURES OF ASSESSING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE

Chen Zhaoyu

Higher School of Industrial Policy and Entrepreneurship, Russian University of Peoples' Friendship, Moscow, Russia, 834124323@qq.com, ORCID 0000-0002-6564-2499

Abstract. This article presents an analysis of modern approaches to assessing the economic efficiency of corporate governance, highlights the factors of corporate management efficiency, and also considers the concept of the category "efficiency" from the standpoint of various researchers. The economic efficiency of corporate governance is considered in the context of functional management subsystems. In particular, the paper presents the author's idea of the indicators of economic efficiency of production management in terms of the productivity of the use of all working and fixed production assets. A selection of indicators characterizing the effectiveness of the use of industrial production and management personnel, as well as the company's own and borrowed sources of financing, is proposed. The stages of the assessment were determined and a system of balanced indicators of economic efficiency in the corporate management system was formed.

Keywords: analysis, economic efficiency, evaluation, indicators, profitability, corporate governance, material and financial resources, production, personnel, funds, effect

For citation: Chen Zhaoyu. Features of assessing the economic efficiency of corporate governance. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2023;(8(478):299-306. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2023-478-8-299-306.

Введение

Важной составной частью в системе корпоративного управления организацией являются показатели эффективности управления всеми функциональными подсистемами производственно-хозяйственной деятельности. Развитие совокупности механизмов корпоративного управления в любой компании должно сопровождаться повышением эффективности реализации управленческих решений. В свою очередь, повышение результативности корпоративного управления определяется ростом позитивных изменений, наличием необходимых материально-финансовых ресурсов и условий использования ресурсной базы обеспечения бизнеса [1].

Вместе с тем на практике не существует единой методики количественного измерения эффективности управления, выражающейся в недостаточности проработки системы показателей, свидетельствующих о достижении экономически оправданных результатов с главным оценочным показателем, позволяющим определить итоги корпоративного менеджмента и комплексный результат всей совокупности факторов, оказывающих влияние на эффективность управленческой деятельности. Обозначенная проблема предопределяет актуальность разработки авторского подхода к понятию экономической эффективности корпоративного управления и особенностям оценки итоговых показателей результативности управленческих процессов.

Обзор состояния изученности проблемы

Система корпоративного управления организацией включает в себя весь комплекс мероприятий по обеспечению деятельности всех функциональных подсистем управления бизнесом. Вопросам особенностей оценки экономической эффективности корпоративного управления в предпринимательских структурах уделяется достаточно много внимания, как в научных работах, так и в периодической печати. Однако одной из важнейших проблем в данном направлении является отсутствие единого подхода к измерению и оценке конечных результатов, характеризующих эффективность системы корпоративного управления бизнесом для каждой из групп заинтересованных лиц, обладающих определенными ожиданиями в отношении результативности деятельности организации. Изучению особенностей оценки эффективности корпоративного управления посвящены многие работы, среди которых можно выделить исследования таких авторов,

как М. А. Акиева, Е. А. Яковлева, Э. А. Козловская, О. Э. Иванова, П. Г. Рябчук и других.

Множество различных подходов к оценке эффективности корпоративного управления с экономической точки зрения объясняется отсутствием конкретного определения понятию «эффективность» при рассмотрении этой категории в различных аспектах по отношению к произведенной продукции, предоставляемым услугам, оказываемым работам, реализуемым товарам, а также различного рода процессам и системам.

Например, Е. А. Яковлева и Э. А. Козловская отождествляют эффективность с понятием результативности или относительного показателя, который определяется соотношением между результатом — абсолютным эффектом — и расходами, необходимыми для достижения планируемого результата с учетом внешних и внутренних факторов влияния на бизнес [2].

М. А. Акиева утверждает, что эффективность представляет собой результат работы системы и процесса управления как взаимодействия управляющей и управляемой систем, то есть интегрированный результат взаимодействия компонентов управления [3].

И. В. Стазаева, А. С. Лазарева утверждают, что основным фактором, определяющим эффективность деятельности организации, является эффективное корпоративное управление. Его улучшение и развитие значительно поможет повысить степень прозрачности организации, привлечь финансовые ресурсы и получить доверие со стороны партнеров. В ходе эффективной реализации корпоративного управления организация сможет улучшить свои конкурентные преимущества, реализовать конкурентные стратегии, а также увеличить потенциал в функциональных отраслях деятельности организации [4].

А. Ю. Яковлев выделяет ряд институциональных особенностей, оказывающих существенное влияние на качество корпоративного управления в компаниях с государственным участием, среди которых: полномочия государства как собственника разделены между органами власти, их структурными подразделениями и государственными служащими, что приводит к переносу центра принятия решений в вышестоящие организации и, как следствие, к затягиванию и дополнительной бюрократизации процессов управления; недостаточная заинтересованность советов директоров (наблюдательных советов) в результатах деятельности компаний [5].

В то же время И. Смотрицкая и Н. Фролова отмечают, что понятие «корпоративное управление» подменяется «тематикой корпоративного менеджмента, корпоративного права или реструктуризации компаний, в том числе в отдельных отраслях экономики», оставляя за рамками исследований целый ряд весьма актуальных вопросов [6].

Таким образом, обобщенное мнение большинства исследователей сводится к тому, что термин «эффективность» рассматривается в качестве показателя, рассчитываемого как частное от деления полученного результата (абсолютного эффекта) и расходов, направленных на достижение этого результата. В целях оценки экономического эффекта применяются абсолютные показатели, например, выручка и прибыль, а для оценки экономической эффективности используются относительные показатели. При этом не учитываются особенности именно корпоративного управления.

Виды экономической эффективности корпоративного управления

В целях обеспечения гарантий экономической безопасности в системе корпоративного управления представители бизнеса используют совокупность различных материально-финансовых ресурсов, необходимых для разработки, принятия и реализации управленческих решений. К ресурсной базе обеспечения корпоративного управления относятся все факторы деятельности компании, которые могут использоваться владельцами бизнеса, а также менеджерами различных звеньев управления для достижения основных целей, поставленных перед организацией [7].

К корпоративным материально-финансовым ресурсам относится вся совокупность основных и оборотных фондов организации, а также все источники финансирования основной деятельности субъекта хозяйствования. От того, насколько рационально менеджмент компании распоряжается всеми возможными резервами производства, зависит экономическая эффективность корпоративного управления организацией. Количественная оценка корпоративного менеджмента содержит прогнозирование результатов производственно-хозяйственной деятельности организации, оценку доступности необходимых источников финансирования, а также оценку целесообразного значения цены капитала [8].

В достижении экономически оправданных результатов корпоративного управления бизнесом заинтересованы различные субъекты предпри-

нимательства, в том числе акционеры и инвесторы, менеджеры, руководящие компанией, личный состав наемных работников, а также потребители, поставщики, государство и в целом. В связи с этим можно выделить следующие аспекты экономической эффективности корпоративного управления в организации:

1. Внутренняя экономическая эффективность, подразумевающая рациональное использование совокупности всех внутренних резервов, обеспечивающих развитие бизнеса, включая трудовые, материально-финансовые и энергетические ресурсы. При этом производство продукции, товаров или услуг должно быть обеспечено с минимальными затратами и высоким качеством [9]. Для повышения внутренней эффективности необходима разработка управленческих решений, направленных на оптимизацию использования внутренних возможностей организации, предусматривающих производство высококачественных продуктов труда по низкой себестоимости.

2. Внешняя экономическая эффективность, определяемая уровнем использования внешних резервов в процессе корпоративного управления организацией, например, использование инновационных технологий, привлечение внешних инвесторов к участию в бизнес-проектах в целях создания делового имиджа компании.

3. Общая экономическая эффективность корпоративного управления, сочетающая в себе показатели внутренней и внешней эффективности менеджмента [10].

4. Затратная эффективность, отражающая экономичность способов, которые в процессе осуществления хозяйственной деятельности предпринимательской структуры преобразовывают в готовую продукцию имеющиеся у компании производственные ресурсы¹.

5. Рыночная эффективность, показывающая, насколько тщательно проработана система корпоративного управления, чтобы максимально полно удовлетворить запросы потенциальных потребителей производимой продукции по сравнению с альтернативными способами их удовлетворения.

Таким образом, все виды экономической эффективности корпоративного управления бизне-

¹ Теоретические основы менеджмента, системы управления, алгоритмы принятия управленческих решений. URL: <http://bmanager.ru/articles/effektivnost-menedzhmenta.html> (дата обращения 09.02.2023)

сом характеризуются степенью достижения целей компании и заданной нормой развития в сопоставлении с затраченными на это средствами.

Критерии и методы оценки экономической эффективности корпоративного управления в рамках функциональных подсистем управления бизнесом

Качественная комплексная оценка экономической эффективности корпоративного менеджмента основана на выборе методов и критериев, определяющих показатели эффективности достижения поставленных целей в разрезе функциональных подсистем управления бизнесом. В совокупности этих взаимосвязанных подсистем выделяются следующие виды управленческой деятельности:

Первая подсистема — управление производством в организации. Данная подсистема направлена на поддержание эффективности и безопасности производственно-хозяйственной деятельности организации¹. Управление производственной деятельностью в рамках корпоративного менеджмента предусматривает налаживание отношений между структурными подразделениями организации, мобилизацию всех производственных работников на достижение высоких производственных показателей, минимизацию потерь рабочего времени путем отслеживания его режима, как для отдельных штатных единиц, так и для всего производственного персонала и др.

Эффективность управления производством проявляется в обеспечении бесперебойности промышленных процессов, ритмичности выпуска продукции, технологическом совершенствовании основных производственных фондов и рациональном использовании материально-производственных ресурсов на всех стадиях производственной деятельности. Оценка экономической эффективности управления системой производственных процессов позволяет понять, насколько рационально использовались имеющиеся у компании оборотные и основные производственные фонды в процессе достижения запланированных целей.

Для исчисления показателей, характеризующих экономическую эффективность управления производственной деятельностью компании,

¹ Что такое управление производством: цели, функции, принципы. URL: https://www.alkosto.ru/blog/chto-takoe-upravlenie-proizvodstvom-czeli-funkczii-princzipyi/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F/ (дата обращения 09.02.2023)

необходимы следующие абсолютные показатели: размеры прибыли от продаж, балансовой прибыли, чистой прибыли, выручки от продаж, стоимость оборотных и основных производственных фондов. Приведенные показатели можно найти в бухгалтерской финансовой отчетности компании.

Для оценки эффективности деятельности любой компании на основе системы абсолютных показателей можно применять трендовый, структурный, сравнительный и факторный виды анализа.

В системе общих показателей, отражающих экономическую эффективность производственной деятельности компании, предлагается выделить следующие:

1. Рентабельность производства ($R_{пр}$). Данный показатель соотносит величину полученной балансовой прибыли с совокупной стоимостью оборотных средств и основных фондов, которые позволили ее получить. Чем меньше фондов использовано для получения определенной суммы прибыли, тем выше рентабельность производства, а следовательно, выше эффективность деятельности компании. Для расчета этого показателя рентабельности применяется формула (1)

$$R_{пр} = \text{Пбал} / (\text{ОФ} + \text{Соб}) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где Пбал — объемы балансовой прибыли компании (прибыль до налогообложения) компании;

ОФ — значение средней стоимости основных производственных фондов, за отчетный период;

Соб — значение средней стоимости оборотных средств компании, за отчетный период.

2. Рентабельность продаж ($R_{прод}$). Данный коэффициент дает представление о том, какова доля прибыли от продаж в выручке от реализации товаров (продукции, услуг, работ) и рассчитывается по формуле (2):

$$R_{прод} = \text{Ппрод} / \text{Вр} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где Ппрод — объемы прибыли от продаж компании;

Вр — размеры выручки от реализации продукции (товаров, услуг, работ).

В каждой конкретной сфере деятельности компаний существуют свои приблизительные нормы, позволяющие судить о степени рентабельности продаж. В среднем можно ориентироваться на следующие значения этого показателя:

— 1–5 % — низкая рентабельность, необходимо принимать меры для ее повышения;

– 5–20 % — средний показатель рентабельности от продаж, компания способна работать стабильно;

– 20–30 % — высокая эффективность деятельности компании¹.

3. Следующим показателем является коэффициент рентабельности реализованной продукции (товаров, услуг, работ) ($R_{прд}$), снабжающий заинтересованных лиц информацией о том, какую долю прибыли от продаж дает каждый рубль, затраченный на производство продукции (товаров, услуг, работ). Этот показатель рентабельности рассчитывается по формуле (3)

$$R_{прд} = П_{прд} / С_{рп} \cdot 100 \%, \quad (3)$$

где $С_{рп}$ — себестоимость реализованной продукции (товаров, услуг, работ).

4. Четвертый показатель — рентабельность бизнеса ($Rб$); информирует о доле чистой прибыли компании в выручке от реализации продукции (товаров, услуг, работ). Показатель рентабельности бизнеса определяется по формуле (4)

$$Rб = Пч / С_{рп} \cdot V_{р} \cdot 100 \%, \quad (4)$$

где $Пч$ — объемы чистой прибыли компании;

5. Показатель рентабельности оборотных активов (Roa); отражает эффективность использования оборотного капитала организации и рассчитывается по формуле (5)

$$Roa = Пч / C_{oa} \cdot 100 \%, \quad (5)$$

где C_{oa} — средняя стоимость оборотных активов за отчетный период.

6. Рентабельность внеоборотных активов; показывает эффективность использования внеоборотных активов предприятия и рассчитывается по формуле (6)

$$Roa = Пч / C_{вна} \cdot 100 \%, \quad (6)$$

где $C_{вна}$ — средняя стоимость внеоборотных активов за отчетный период.

Второй рассматриваемой подсистемой корпоративного менеджмента в компании является управление промышленно-производственным персоналом. На сегодняшний день качество работы по управлению штатными сотрудниками организации находится на одном из первых мест

по значимости для корпоративного управления. Эффективное управление персоналом означает контроль штатной численности сотрудников, их навыков, а также профессиональных и квалификационных способностей. При этом любое эффективное управление создает основу для повышения производительности труда работников организации в целом и повышения объемов производства.

В современной экономике главными целями эффективного управления персоналом являются: обеспечение компании достаточным количеством работников, рациональное использование кадрового потенциала компании, а также увеличение производительности труда и эффективности производственной деятельности [11].

Чтобы проследить за уровнем и качеством коммерческих процессов фирмы и смоделировать будущие действия компании в целях реализации более успешной модели предпринимательской деятельности, полезно высчитывать такой показатель, как рентабельность персонала. При этом представляется возможным расчет эффективности работы как отдельных работников, так и всего штата сотрудников. Формула рентабельности персонала позволяет определить производительность труда, посредством чего можно провести диагностику каждого рабочего места и провести соответствующие мероприятия по их совершенствованию.

В системе общих показателей, отражающих экономическую эффективность управления персоналом компании, предлагается выделить следующие:

1. Рентабельность промышленно-производственного персонала (всего штата работников) ($Rп$), отражающая эффективность использования всех трудовых ресурсов компании и характеризующая работу трудового коллектива организации в целом. Этот показатель рассчитывается по формуле (7)

$$Rп = Пч / Zп \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где $Zп$ — сумма всех затрат на содержание промышленно-производственного персонала (всего штата работников).

2. Персональная рентабельность каждого работника ($Rор$), отражающая эффективность использования и дающая оценку полезности (производительности) одного сотрудника. Персональная рентабельность каждого работника рассчитывается по формуле (8)

¹ Анализ рентабельности продаж: как проводить и интерпретировать результаты. URL: <https://academy-of-capital.ru/blog/analiz-rentabelnosti-prodazh/> (дата обращения 09.02.2023)

$$Rop = ДПч / Зор \cdot 100 \%, \quad (8)$$

где ДПч — доля чистой прибыли, которую принес конкретный работник в бюджет организации в тыс. руб.;

Зор — объем затрат компании на содержание каждого сотрудника.

3. Следующее направление в корпоративном менеджменте состоит в управлении источниками финансирования деятельности компании. Эффективное управление финансированием любого бизнеса заключается в применении в определенной последовательности схем финансирования исходя из индивидуальных особенностей компании и влияющих на предпринимательскую структуру факторов. Внутренними источниками финансирования деятельности компании являются собственные средства, находящиеся в распоряжении владельцев бизнеса, — прибыль и амортизационные отчисления, к внешним источникам относятся привлеченные инвестиции и заемный капитал. В рамках данного направления можно рассчитать показатели рентабельности собственного и заемного капиталов.

Таким образом, поскольку в корпоративное управление входит несколько подсистем (управление производством, управление промышленно-производственным персоналом, управление источниками финансирования деятельности), то при анализе оценка экономической эффективности корпоративного управления включает в себя обобщение и систематизацию показателей для оценки данных подсистем.

При этом следует учитывать, что в рамках корпоративного управления следует проводить анализ с учетом специфики деятельности всех участников корпорации, необходимо учитывать

внутренние и внешние факторы именно корпорации, а также, что рассмотрению подлежат все виды эффекта корпоративной деятельности (экономический, научно-технический, социальный).

То есть при использовании указанных выше показателей выбирать именно те, что соответствуют целям и задачам корпоративного управления в рамках конкретной организации, а также требуется не просто расчет, но выявление взаимосвязи путем использования факторного анализа, то есть определяется зависимость роста или снижения финансовых показателей от числовых значений факторов. Также следует определить влияние факторов не только на финансовые показатели, но и на стоимость ценных бумаг, а также рыночную стоимость компании, так как положительная динамика этих показателей напрямую свидетельствует об эффективном ее управлении. При этом в каждой компании данные факторы будут свои в зависимости от вида деятельности, внешних влияний, внутренних показателей, что позволит принимать верные решения, основываясь на более подробной аналитике в привязке к особенностям работы конкретной компании.

С учетом выбранных показателей можно сформировать общую модель системы сбалансированных показателей эффективности корпоративного управления (таблица). Кроме того предлагается внести в модель показатель рентабельности корпоративного управления, который будет оценивать эффективность корпоративного управления и рассчитываться по формуле (9)

$$R_{ку} = Пч / З_{ку} \cdot 100 \%, \quad (9)$$

где $З_{ку}$ — сумма всех затрат на корпоративное управление.

Модель сбалансированной системы показателей эффективности корпоративного управления Model of a balanced system of corporate governance performance indicators

Показатель	Направления корпоративного управления		
	Производственная деятельность	Персонал	Источники финансирования
	Рентабельность производства	Рентабельность промышленно-производственного персонала	Рентабельность собственного капитала
	Рентабельность продаж	Рентабельность каждого работника	Рентабельность заемного капитала
	Коэффициент реализации продукции (товаров, работ, услуг)		
	Рентабельность бизнеса		
	Рентабельность внеоборотных активов		
	Рентабельности корпоративного управления		
Факторный анализ			

Сбалансированная система показателей эффективности корпоративного управления — это полезный инструмент. Фактором эффективности использования данной системы показателей является ее обязательная интеграция с соответствующей спецификой деятельности корпорации.

Порядок оценки экономической эффективности корпоративного управления

Предлагаемая оценка экономической эффективности корпоративного управления организации проводится в несколько этапов:

- 1) расчет показателей эффективности производственной деятельности;
- 2) оценка показателей эффективности работы персонала;
- 3) расчет показателей использования капитала в деятельности компании;
- 4) расчет показателя рентабельности корпоративного управления;
- 5) проведение факторного анализа в привязке к показателям, характерным для вида деятельности компании;
- 6) сведение рассчитанных показателей в единую систему для их сопоставления и принятия эффективного решения в рамках корпоративного управления.

Вывод

Как было выявлено, четкого понятия корпоративного управления, а также его эффективности не дано, то есть эффективность применяется в качестве показателя, рассчитываемого как частное от деления полученного результата (абсолютного эффекта) и расходов, направленных на достижение этого результата.

В статье предложен подход к оценке экономической эффективности корпоративного управления компанией, который реализуется в несколько этапов, предполагающих расчет и оценку общих показателей рентабельности, отражающих эффективность производственной деятельности компании, эффективность использования трудовых ресурсов и источников финансирования

бизнеса. При данном подходе в каждой из функциональных подсистем управления были систематизированы показатели, позволяющие оценить экономическую эффективность системы корпоративного менеджмента. Кроме того, отражена необходимость выбора в каждом конкретном случае именно тех показателей, что непосредственно важны в рамках работы конкретной корпорации и проведения факторного анализа с целью выявления влияния тех или иных внутренних и внешних факторов на эффективность работы компании. Также в заключение исследования представлена модель сбалансированной системы показателей эффективности корпоративного управления, включающая в себя совокупность показателей по направлениям корпоративной деятельности, и рентабельность корпоративного управления, выраженная как отношение суммы прибыли к затратам на корпоративное управление.

В завершение анализа предлагается провести анализ влияния различных факторов на финансовые результаты, стоимость ценных бумаг и рыночную стоимость компании, что напрямую связано с эффективным корпоративным управлением.

Таким образом, методика, которая предлагается, сформирована на основе обобщения, систематизации уже имеющихся ключевых показателей и включает оценку компонентов подсистем корпоративного управления, позволяет получить информацию о текущем состоянии эффективности корпоративного управления в организации. Новизна предлагаемого подхода в том, что имеются разрозненные показатели, в данном случае они сведены воедино, предлагается выявлять связь между факторами и стоимостью ценных бумаг, а также рыночной стоимостью, что напрямую отражает эффективность корпоративного управления, добавлен непосредственно показатель рентабельности корпоративного управления. В совокупности это позволит выявлять, какие подсистемы корпоративного управления работают неэффективно и на что надо обратить внимание и принять меры по корректировке.

Список источников

1. Тонких А. С. Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами. Екатеринбург, 2005. 77 с.
2. Яковлева Е. А., Козловская Э. А. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия : учебное пособие. СПб. : СПб ГПУ, 2019. 215 с.
3. Акиева М. А. Методические подходы к оценке эффективности управления предприятием // Актуальные вопросы экономики. Пенза, 2021. С. 27–30.

4. Стазаева И. В., Лазарева А. С. Современные тренды развития корпоративного управления в России // Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского. 2023. № 2. С. 3–13.
5. Яковлев А. Ю. Российская практика регулирования корпоративного управления в различных типах акционерных обществ // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2022. № 3. С. 102–113.
6. Смотрицкая И., Фролова Н. Особенности развития института корпоративного управления в российской экономике // Общество и экономика. 2023. № 3. С. 5–16.
7. Лапыгин Ю. Н. Теория организации : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2022. 324 с.
8. Бурланков С. П., Долгов Д. И. Экономика и управление на предприятиях промышленности : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2018. 128 с.
9. Скуба Р. В., Галкина Е. П. Виды организационной эффективности и методы ее оценки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 5. С. 96–99.
10. Зюсский А. А. Оценка эффективности управленческих решений: монография. СПб., 2018. 148 с.
11. Иванова О. Э., Рябчук П. Г. Эффективный менеджмент : учебное пособие. Челябинск, 2021. 134 с.

References

1. Tonkikh AS. Financial aspects of corporate resource management. Yekaterinburg, 2005. 77 p. (In Russ.).
2. Yakovleva EA, Kozlovskaya EA. Evaluation of the economic efficiency of the enterprise. St. Petersburg, 2019. 215 p. (In Russ.).
3. Akiyeva MA. Methodological approaches to assessing the effectiveness of enterprise management. In: Aktualnye voprosy ekonomiki = Topical issues of economics. Penza; 2021. Pp. 27–30. (In Russ.).
4. Stazaeva IV, Lazareva AS. Modern trends in the development of corporate governance in Russia. *Saratovskiy gosudarstvennyy universitet im. NG Chernyshevskogo = Saratov State University. NG Chernyshevsky*. 2023;(2):3-13. (In Russ.).
5. Yakovlev AYU. Russian practice of regulation of corporate governance in various types of joint-stock companies. *Menedzhment i biznes-administrirovaniye = Management and business administration*. 2022;(3):102-113. (In Russ.).
6. Smotritskaya I, Frolova N. Features of the development of the institution of corporate governance in the Russian economy. *Obshchestvo i ekonomika = Society and Economics*. 2023;(3):5-16. (In Russ.).
7. Lapygin YuN. Theory of organization. Moscow; 2022. 324 p. (In Russ.).
8. Burlankov SP, Dolgov DI. Economics and management at industrial enterprises. Moscow; 2018. 128 p. (In Russ.).
9. Skuba RV, Galkina EP. Types of organizational effectiveness and methods of its evaluation. *Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy = Economics and management of innovative technologies*. 2018;(5):96-99. (In Russ.).
10. Zyuskin AA. Evaluation of the effectiveness of management decisions: monograph. St. Petersburg; 2018. 148 p. (In Russ.).
11. Ivanova OE, Ryabchuk PG. Effective management. Chelyabinsk; 2021. 134 p. (In Russ.).

Информация об авторе

Чэнь Чжаоюй — аспирант Высшей школы промышленной политики и предпринимательства.

Information about the author

Chen Zhaoyu — Postgraduate student of the Higher School of Industrial Policy and Entrepreneurship.

Статья поступила в редакцию 27.02.2023; одобрена после рецензирования 21.08.2023; принята к публикации 28.08.2023.

The article was submitted 27.02.2023; approved after reviewing 21.08.2023; accepted for publication 28.08.2023.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.



MONTIBVSEL.SIN
IO.IACTABAT.COR
CRVDELIS.ALEXI.NI
CARM.NI.NOS TRI.
REFORMA.F.DN.VN
MONTIBVSEL.SIN
IO.IACTABAT.COR
CRVDELIS.ALEXI.NI
CARM.NI.NOS TRI.