



НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ

экономика – наука – человек

Сборник научных трудов VIII Уральских научных чтений
профессоров и докторантов общественных наук

(Екатеринбург, 9 февраля 2021 г.)



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Институт экономики Уральского отделения РАН
Уральский государственный экономический университет

Новая индустриализация России: ЭКОНОМИКА — НАУКА — ЧЕЛОВЕК

Сборник научных трудов
VIII Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук

(Екатеринбург, 9 февраля 2021 г.)

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2021

УДК 330.341.424
ББК 65.011+65.9(2Рос)
Н72

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор, ректор
Уральского государственного экономического университета
Я. П. Силин
доктор географических наук, профессор
Уральского государственного экономического университета
Е. Г. Анимица

Ответственный редактор

доктор экономических наук, доцент
Уральского государственного экономического университета
Н. А. Истомина

Н72 **Новая индустриализация России: экономика — наука — человек** : сб. науч. тр. VIII Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 9 февраля 2021 г.) / [отв. за вып. : Я. П. Силин, Е. Г. Анимица ; отв. ред. Н. А. Истомина] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. отд-ние Вольного экон. о-ва России, Ин-т экон. Урал. отд-ния РАН, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2021. — 253 с.

В сборник включены результаты научных исследований ученых — докторов наук, а также докторантов. Тематика статей охватывает широкий спектр направлений, связанных с новой индустриализацией: экономическое развитие государств и регионов, цифровизация и цифровая трансформация, стратегическое планирование регионального развития и корпоративное финансовое планирование, человеческий капитал и рынок труда.

Материалы сборника будут интересны как представителям академической науки, исследователям высшей научной квалификации и докторантам, так и начинающим ученым — соискателям ученой степени кандидата наук и магистрантам. Представленные результаты научных исследований могут быть использованы специалистами-практиками.

УДК 330.341.424
ББК 65.011+65.9(2Рос)

© Авторы, указанные в содержании, 2021
© Уральский государственный
экономический университет, 2021

Стратегии, сценарии и тренды развития

Я. П. Силин, Е. Г. Анимица

Несколько сюжетов о современном экономическом развитии России

Раскрываются особенности и тенденции экономического развития современной России. Среди них: ускорение перехода к зеленой экономике, усиливающаяся роботизация и цифровизация всех сфер жизни, увеличение роли искусственного интеллекта, продолжающееся отставание отраслей высокотехнологичной продукции от мирового уровня, утечка «мозгов» и молодежи из России, растущий разрыв между богатыми и бедными, тенденция к территориальному экономическому неравенству, необходимость включения духовно-нравственной парадигмы в теорию и практику экономической деятельности.

Ключевые слова: зеленая экономика; роботизация; искусственный интеллект; эмиграция населения; социальное расслоение; экономический человек; духовно-нравственная парадигма.

В прошлом году (2020) была опубликована книга основателя и бессменного руководителя Всемирного экономического форума Клауса Шваба и футуролога Тьерри Малльере «Covid-19: The Great Reset», которую можно перевести как «Ковид-19: великая перестройка». Основной смысл авторов книги следующий: во-первых, мы никогда не вернемся к нормальной доковидной жизни; во-вторых, пандемия открыла серьезные возможности для конструирования нового будущего и, в-третьих, она ускорила все процессы в развитии экономики и в обществе в целом, которые наметились еще в начале 2000-х гг.

Новую реальность в эпоху коронавирусной пандемии еще не успели глубоко осмыслить исследователи. Но этот факт не снижает важности задачи определения тенденций и вектора развития отечественной экономики и общества в целом в первой четверти XXI в.

Какими представляются эти процессы и контуры нового будущего?

1. Ускоряется переход к зеленой экономике, в частности к зеленой энергетике, которая очень быстро вытесняет энергетику углеводородную. Немцы предлагают «Северный поток — 2»

дополнить до 10 % его объема водородным топливом. И в России, наконец, официально говорят о «водородной» энергетике.

В связи с этим возникает тревожный вопрос: будет ли в обозримой перспективе в мировой экономике спрос на российские нефть и газ, производство которых наращивает наше правительство?

2. Усиливается роботизация во всех сферах экономики и общественной жизни. Человекоподобные роботы (андроиды) займут ведущее положение среди рабочих мест в общественном питании, торговле, индустрии развлечений. Россия заняла в 2019 г. (по данным Международной федерации робототехники — JFR) второе место в мировом рейтинге производителей сервисных роботов. В стране производством сервисных роботов занимаются 73 компании. А вот в области производства и использования промышленных роботов Россия по-прежнему сильно проигрывает. В целом роботизация приведет к заметному сокращению рабочих мест в сервисных отраслях экономики.

3. Активизируется цифровизация всех сфер жизни. Цифровизация имеет и темную сторону. В частности, сформируется система контроля за поведением и перемещением людей, в том числе с помощью технологий распознавания людей. Тотальная слежка за гражданами приводит к полной зависимости их от государственных структур, манипуляции людьми и утрате человеческого «я».

4. Судьба человека будет во многом зависеть от искусственного интеллекта, который представляет имитацию умственных функций человека с помощью математических методов. Распознавание речи или текста, распознавание лиц, управление транспортом, сельскохозяйственными машинами и механизмами — все это и многое другое сейчас уже может сделать безжалостная машина. У России есть все основания участвовать в борьбе за лидерство в области искусственного интеллекта — как мирного, так и военного. Можно вспоминать, что в советский период мы долгое время были безоговорочными лидерами в сфере информатики и искусственного интеллекта. Вместе с тем мы становимся слишком зависимыми от виртуальной реальности, в которой люди проводят значительную часть дня. Эта зависимость все в большей степени будет походить на алкогольную с теми же последствиями — вплоть до разрушения семей.

5. Успехи экономики России в 2000-е гг. оказались более чем скромными. Президент Путин в своем послании 2003 г. поставил задачу удвоения ВВП к 2010 г. Это значит, что ВВП за 7 лет должен прирасти на 100 %. По данным Всемирного банка (в ценах 2010 г.), ВВП России за 2000–2019 гг. составил всего 85 %. Это предпоследнее место среди бывших республик СССР (на последнем месте — Украина — 52 %, а на первом — Азербайджан — 341 %). Если учесть, что российская экономика в 2020 г. упала еще на 4 %, то рост составил и вовсе 80 %. РФ оказалась в экономических аутсайдерах среди стран бывшего Советского Союза. Мы быстро теряли свое 10–11-е место в мировой экономике, хотя и остается стратегическая цель — войти в пятерку крупнейших экономик мира. Но для этого нужно увеличить свою экономику за шесть лет на 82 %. Продолжается колоссальное отставание отечественных отраслей высокотехнологичной продукции от мирового уровня. Маленькая Швейцария каждый год экспортирует больше высокотехнологичных продуктов, чем гигантская Россия (в пересчете по курсу доллара). В нашей стране электронно-вычислительной техники выпускается на 4,2 долл. на чел. Самый большой риск — не увеличивать технологический разрыв, не законсервировать сырьевую модель экономики. Россия пока не смогла собрать плоды четвертой промышленной революции. В нашей стране по разным причинам не удастся выстроить общество, где блестящие достижения отечественных ученых могли бы находить выход в экономическом развитии.

По числу статей в международных базах данных мы находимся на 11-м месте в мире (около 80 тыс. статей в год), на 8-м — по числу патентов и на 4-м — по числу ученых в сфере научных исследований и разработок на 10 тыс. работающих.

6. Как известно, экономически слабым государствам трудно противостоять центробежным устремлениям населения. На 1 января 2020 г. проживало в России 146,7 млн чел., а на 1 января 2021 г. уже 146,2 млн чел. Сокращение по сравнению с 2020 г. на 500 тыс. чел. Россия занимает 3-е место в мире по объему эмигрантов. За первые десятилетия реформ Россию покинуло и было трудоустроено, по данным РАН и Фонда науки, не менее 250–300 тыс. высокообразованных россиян. Утечка «умов» и молодежи из России продолжается до сих пор. Уезжает за рубеж

в основном молодежь в возрасте 24–38 лет, в частности, в Германию, США, Испанию, Канаду. Это люди с высшим образованием, хорошей профессией, в надежде на высокие заработки. И не случайно, что лучшие умы мира и Европы не стучатся в двери России. В 2020 г. россиянами стали всего лишь 203 жителя Германии, 148 граждан США, 32 британца, 19 канадцев и 1 японец против 63,4 тыс. уроженцев Таджикистана, 43,4 тыс. граждан Казахстана и др. В последние годы в РФ приехали несколько известных спортсменов (в основном, футболистов, баскетболистов), тренеров, два дирижера (один — из Греции), несколько отставных политиков, один известный актер (француз Жерар Депардьё). В то же время к нам едут многочисленные эмигранты из бывших советских азиатских республик, как правило, без образования и квалификации. Статус России это никак не повышает.

7. Ковид, как и любая стихийная природная напасть, становится и социальным бедствием, высвечивает наши социально-экономические проблемы. В частности, усилился и так страшный разрыв между бедными и богатыми по уровню доходов, качеству жизни, возможностям влиять на собственную судьбу. Народ все в большей степени раздражает социальное расслоение, лишь резче выявившееся во время этой эпидемии. Если у большинства (у многих) главная задача — дотянуть до зарплаты или пенсии, то у властвующих элитных слоев — как больше заработать и переправить деньги за рубеж. Согласно агентству Блумберг (Bloomberg) (с октября 2017 по 2019 г.), состояние 10 богатейших бизнесменов России выросло в среднем за год на 11 % — максимальный показатель в мире. Число «простых долларовых миллионеров» в России за год увеличилось на 30 % — тоже мировой рекорд. На долю 10 % самых обеспеченных граждан приходится 82 % всего богатства страны, а 1 % миллиардеров сконцентрировали более половины всего богатства государства. В 2020 г. монополисты, среди которых немало миллиардеров, повысили цены на продукты первой необходимости, а регулятором цен выступил не кто-нибудь, а сам президент, а не «умный», всевидящий рынок.

Главный показатель успешности экономики — это сколько лет мы живем, наше благосостояние. Мы находимся на 95–96-м месте в мире по ожидаемой продолжительности жизни. По доле

текущих расходов на здравоохранение в ВВП мы занимаем 118-е место в мире, а по доле государственных расходов на образование — 88-е место в мировой иерархии.

Доля вложений в экономику знаний — ключевой драйвер экономического роста — в России составляет 14 % ВВП, в КНР — 22 %, в странах ЕС — до 30 %, а в США — 40 %.

8. Усиливается тенденция к территориальному (пространственному) экономическому неравенству населения. Наблюдается процесс сверхконкуренции денег и собственности в Москве. Если в начале 2001 г. продажа наличной валюты (долларов и евро) на долю Москвы составляла 19 % (от всероссийского уровня), то в конце 2018 г. — уже 53 %. В Москве и Московской области сконцентрировано 91 % активов банков. Денежные доходы на душу населения территориально сильно дифференцированы. В 2019 г. средняя начисленная зарплата в России составила 47,5 тыс. р., что в среднем (в долларовом эквиваленте) в восемь раз меньше, чем в Дании и в два раза меньше, чем в Греции, занимающей последние строчки в странах ЕС по этому показателю.

Если в 2019 г. среднемесячная начисленная зарплата работников организаций в Московской области составила 55 270 р., а в Москве — 94 011 р., то в Псковской области — 29,3 тыс. р., в Алтайском крае — 27,9 тыс. р., Дагестане — 27,1 тыс. р. Разрыв почти четырехкратный. Огромный разброс и по общему внутрирегиональному уровню бедности. Если в Москве, Петербурге, Татарстане за чертой бедности живет 10 % населения, то в Ингушетии, Калмыкии, Тыве, Дагестане доля бедных доходит до 40 %. Разница более чем четырехкратная. В целом уровень бедности в стране, согласно оценкам правительства, в 2020 г. составил 13,1 % против 12,3 % от общей численности населения в 2019 г.

Социальное расслоение не только создает социальную напряженность, но и тормозит развитие, рост экономики. Ведь экономику, как известно, двигает вперед массовый потребитель, а не кучка богатеев.

По уровню ВРП на душу населения богатейший регион — Ямало-Ненецкий автономный округ и беднейший — Чеченская Республика — отличаются почти в 29 раз. Доходы граждан в последние десять лет остаются практически неизменными при по-

стоянном росте цен на все потребительские товары и услуги. У этих дисбалансов множество причин, включая исторические. Тем не менее данная непростая ситуация должна стать одной из основных проблем правительства страны. Государство старается сглаживать межрегиональное неравенство с помощью финансовой поддержки. Простая формула поддержки: чем беднее регион, тем больше он получает из центра субсидий, субвенций, дотаций. Но за 2013–2019 гг. объем вливаний из центра сократился на 23 %. Это обернулось очень существенным снижением в регионах расходов на социальное развитие, особенно на развитие человеческого капитала.

Поскольку главной целью государственной политики во всех сферах, включая экономику, является повышение уровня и качества жизни населения, то необходимо заметно увеличить минимальные размеры зарплаты, пособий по безработице и пенсий, оказанию помощи наиболее уязвимым группам населения, малому бизнесу и т. п.

9. По нашему мнению, в настоящее время встала проблема включения духовно-нравственной парадигмы в экономическую ткань страны. Россия переживает эпоху очередного крещения, сопоставимого с первым крещением Руси. Наша страна находится на переходной стадии, покинув одно духовно-нравственное поле, освоенное советской властью, и пытаясь вспахать новое поле с возрождением тех ценностей, которые усваивали ранее не одно столетие. Духовно-нравственные ценности, разделяемые большинством граждан, служат своеобразной системой координат, в которой утверждается национальная идентичность, проявляется поведение человека в разных сферах его деятельности и существования. Духовно-нравственные ценности закрепляются в возрождаемых и устоявшихся обычаях, традициях, нравах, догматах, ритуалах, нормах законодательства. Их олицетворяют гении культуры и науки, великие государственные деятели и полководцы. Система духовно-нравственных ценностей, в том числе особенности поведения, жизненный уклад, привычки руководствоваться понятиями, уложениями, преданиями, укоренившимися в сообществе, формируют менталитет нации, народа. В России один из важнейших ментальных приоритетов — это неукротимая жажда справедливости. В социально-экономическом понимании справедливость — это беспристрастное отношение

к истине, во мнениях, поступках, судопроизводстве. Это равенство прав, свобод и возможностей для самореализации, для занятий предпринимательством, общественно значимой деятельностью. Справедливость — это честное перераспределение доходов и богатства. Не учитывать духовно-нравственные приоритеты, менталитет населения при анализе и проектировании экономических процессов во времени и пространстве — значит обрекать свои проекты на провал. Не случайно в 2017 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена Ричарду Талеру за поведенческую экономику. Исходя из изложенного утверждаем, что центральным вопросом экономической науки становится изучение взаимосвязи и взаимозависимости экономических, технологических, институционных и духовно-нравственных изменений.

В связи с этим уместно привести высказывание академика С. Ю. Глазьева: «Экономическая наука не может игнорировать знания о человеке, общественном сознании и социальных отношениях, накопленных в смежных гуманитарных науках. В противном случае она вырождается в нынешней „экономикс“ с ее убогой интерпретацией главного героя экономических отношений как бездушного экономического агента, или *homo economicus*» [3].

10. В связи с изменяющейся социально-экономической ситуацией требуется корректировка содержания устоявшегося понятия «экономический человек» (*homo economicus*) [1]. Известно, что экономический человек предстает перед нами в двух основных ипостасях: как человек территориальный и как человек производственный. Новая научная парадигма экономической науки настаивает на биосоциальной природе экономического человека, в том числе человека производственного. Она может строиться на концепции ограниченной рациональности (А. А. Аузан) [2], дополненной поведенческими духовно-нравственными особенностями. Следует согласиться с доводом академика С. Ю. Глазьева, что в экономической науке назрела революция в понимании теории развития науки Т. Куна [4].

Библиографический список

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. Гл. 4.

2. Аузан А. А. Общественный договор и гражданское общество // Мир России. 2005. Т. 14, № 3. С. 3–18.

3. Глазьев С. Ю. О новой парадигме в экономической науке // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 56. С. 23–24.

4. Кун Т. Структура научных революций / пер. с англ. И. З. Налетова. М.: Прогресс, 1975.

Л. М. Капустина

Технологии новой промышленной революции: мировые и российские тренды

Обобщены подходы к определению, характеристикам, потенциальным угрозам технологий четвертой промышленной революции. Рассмотрены фундаментальные технологии индустрии 4.0: новые вычислительные технологии, большие данные, искусственный интеллект. Оценены конкурентные позиции России на мировом рынке цифровых технологий как основы неоиндустриализации.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция; индустрия 4.0; цифровые технологии; искусственный интеллект; Интернет вещей; большие данные; квантовые технологии.

Индустрия 4.0 датируется началом 2010-х гг. и характеризуется массовым применением цифровых технологий, внедрением искусственного интеллекта и робототехники, развитием аддитивных производств и трехмерной печати, подключением устройств к Интернету, интеграцией киберфизических систем в бизнес-процессы, цифровизацией производства на всех этапах жизненного цикла и пр. Поскольку человечество находится на начальном этапе четвертой промышленной революции, то актуальными становятся идентификация основных технологий, лежащих в ее основе, выявление мировых трендов в их использовании и оценка конкурентоспособности России в цифровой экономике.

К. Шваб и Н. Дэвис выделили 12 технологий новой промышленной революции, при этом отметили, что данный перечень не окончательный [6]:

- «новые вычислительные технологии;
- блокчейн и технологии распределенного реестра;
- Интернет вещей;
- искусственный интеллект и роботы;

- передовые материалы;
- аддитивное производство и многомерная печать;
- биотехнологии;
- нейротехнологии;
- виртуальная и дополненная реальность;
- получение, накопление и передача энергии;
- геоинженерия;
- космические технологии».

Технологии индустрии 4.0 в научной литературе называют перспективными или прорывными производственными технологиями, характеризуя их значимость в создании новых рынков и бизнес-моделей, росте конкурентоспособности компаний. В компаниях, первыми применивших новые промышленные технологии, прирост денежного потока будет обеспечен на уровне 22 %, в компаниях-последователях — на 10 % [5]. В исследованиях консалтинговых компаний, как правило, к технологиям индустрии 4,0 относят: робототехнику, Интернет вещей, облачные системы, трехмерную печать, дополненную реальность, большие данные, виртуальную реальность, искусственный интеллект, блокчейн, кибербезопасность, беспилотные устройства, выработку и хранение энергии. Опрос более ста экспертов Всемирного экономического форума показал, что фундаментом четвертой промышленной революции выступают: новые вычислительные технологии, блокчейн и искусственный интеллект.

Следовательно, к настоящему времени не сложилось общепринятой классификации технологий индустрии 4.0, она находится в процессе формирования, но можно согласиться с К. Швабом и Н. Девисом, которые выделили следующие характеристики технологий четвертой промышленной революции:

- 1) базируются на цифровых технологиях;
- 2) характеризуются ростом по экспоненте;
- 3) обладают разрушительным потенциалом в комбинации с другими технологиями;
- 4) охватывают все сферы общества и становятся частью человека.

Одной из основных угроз распространения технологий индустрии 4.0 является сокращение занятости. Согласно прогнозу McKinsey, к 2030 г. около 400 млн чел. на планете, или 14 % рабочей силы, потеряют работу из-за того, что их функции ста-

нут выполнять программы и роботы¹. Одновременно развитие цифровых технологий формирует спрос на креативных работников и меняет образ мышления и жизни человека [3, с. 8]. Меньше подвержена цифровизации нерутинная умственная деятельность менеджеров, врачей, инженеров, работников творческих профессий [6, с. 39].

Новые вычислительные технологии связаны с сокращением времени на обработку информации, повышением объемов хранения структурированных и неструктурированных данных, улучшением сервиса по анализу и извлечению необходимых знаний в короткие сроки. Термин «большие данные» шире, чем технологии хранения данных или базы данных, чем программное обеспечение, позволяющее обрабатывать аудиофайлы, изображения, сложные и слабоструктурированные файлы, поскольку включает также быстрое извлечение необходимой информации из интернет-трафика и ее анализ. При этом технологии больших данных позволяют структурировать информацию таким образом, чтобы результаты этой работы были понятны окружающим [2, с. 17–19].

Квантовые технологии стали востребованными в связи с достижением физических пределов миниатюризации традиционных микросхем, стремлением к росту производительности электроники и скорости передачи данных, поиском новых методов шифрования для обеспечения кибербезопасности. Технологии 5G дают возможность передавать огромные объемы данных практически неограниченному числу абонентов со скоростью от 1 Гбит/с и минимальной задержкой. Большинство стран планируют запуск технологий нового поколения к 2025 г. Россия обеспечивает доступ к сетям 5G в 2024 г. [4].

В искусственный интеллект заложены: способность к самообучению, компьютерное зрение (поиск, отслеживание объектов, генерация фото и видео), обработка естественного языка, понимание и генерация письменного текста; распознавание и синтез речи (перевод речи в текст, генерация звука); поддержка в выборе решения, предсказание интересов пользователя. Ин-

¹ *Нет у революции конца:* Клаус Шваб — о новом индустриальном перевороте // РБК. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/5db026139a794732e1385841>.

тернет вещей обеспечивают датчики и сенсоры для считывания информации, современные технологии связи, объединяющие устройства в сеть, системы безопасного управления информацией. Трехмерная печать позволяет создавать любые объекты по цифровой модели по требованиям индивидуального заказчика, что открывает возможности для рентабельного кастомизированного производства, не требующего больших масштабов.

Перед Россией стоит задача внедрения технологий индустрии 4.0. Согласно IMD Digital World Competitiveness Ranking 2020, разрабатываемому швейцарским институтом менеджмента, наибольшую цифровую конкурентоспособность из 63 стран показали: США, Сингапур, Дания, Швеция и Гонконг. Россия заняла в рейтинге 43-е место с индексом 59,9 баллов, сместившись вниз на пять позиций по сравнению с 2019 г.¹ РФ отстает по разработке и внедрению новых технологий, готовности предприятий к будущему и изменениям внешней среды (см. таблицу). По данным IMD Digital World Competitiveness Ranking, Россия занимает средние позиции в использовании больших данных и аналитики (33-я позиция), а также в распространении роботов (32-я позиция)².

Основные параметры уровня цифровизации России, место в рейтинге из 63 стран

Параметр	2016	2017	2018	2019	2020
Знания	28	24	24	22	26
Технологии	47	44	43	43	47
Готовность к будущему	53	52	51	42	53

Примечание. Источник: World-digital-competitiveness-rankings IMD 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2020/>.

РФ находится на одном уровне цифровизации с такими странами, как Греция, Кипр, Чили. Наибольшее отставание РФ прослеживается по показателям: информационно-коммуникационные технологии (37-е место из 176 стран в рейтинге Индекса

¹ IMD World Digital Competitiveness Ranking 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2020/>.

² Там же.

развития информационно-коммуникационных технологий), создание бизнес-моделей (94-е место в рейтинге), экспорт информационных технологий (72-е место).

Информационно-коммуникационные компании разных стран объединяются в стратегические альянсы для разработки новых сервисов и внедрения новейших цифровых технологий. Наметился тренд на рост монополизации рынка новых промышленных технологий и киберфизических систем, что создает угрозу национальной безопасности многих государств мира. В то же время, если опираться только на отечественные научные разработки, то отставание России от развитых стран может увеличиться. По данным В. В. Авиловой и Т. Ф. Ульмаскулова, отставание России от лидирующих компаний в мировой индустрии 4.0 составляет 5–8 лет [1, с. 17].

Искусственный интеллект в России наиболее активно применяется в поисковых системах глобальной компьютерной сети, в банках, розничной торговле, на рынке телекоммуникаций и сервисных услуг, в промышленности. Более 85 % российских компаний уже используют технологии искусственного интеллекта для оптимизации внутренних бизнес-процессов. Почти половина компаний в РФ разрабатывают собственные решения, при этом российские и зарубежные решения пользуются одинаковым спросом. Лишь у 18 % компаний экономические эффекты от внедрения искусственного интеллекта подтверждены финансовыми службами¹.

Исследование показало, что России необходимо повысить темпы внедрения технологий новой промышленной революции, чтобы не остаться аутсайдером в экономике знаний и сократить отставание от ведущих стран по уровню производительности труда, цифровизации общества и бизнеса. Занимая девятое место в мире по численности населения и шестую позиции в рейтинге стран с наибольшим ВВП по паритету покупательной способности, Россия входит в пятую десятку стран по уровню развития индустрии 4.0, что нельзя считать удовлетворительным результатом.

¹ Сколько зарабатывает искусственный интеллект в России: исследование TAdviser и «Ростелекома» // Ростелеком. 2020. 1 дек. URL: <https://www.company.rt.ru/press/news/d457435/>.

Библиографический список

1. *Авилова В. В., Ульмаскулов Т. Ф.* Перспективы применения технологии «Индустрии 4.0» в российской промышленности // Базис. 2018. № 1 (3). С. 13–18.
2. *Благирев А.* Big Data простым языком. М.: АСТ, 2019.
3. *Воронкова В. Г., Тесленко Т. В.* Становление и развитие цифровых технологий как фактор реализации четвертой промышленной революции // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. 2020. № 2. С. 4–11.
4. *Капустина Л. М.* Тенденции и перспективы развития 5G технологий // Цифровая экономика и электронное образование: европейский опыт: сб. науч. тр. I Междунар. науч.-практ. конф. (Ставрополь, 10–14 марта 2020 г.). Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2020. С. 179–183.
5. *Трачук А. В., Линдер Н. В.* Влияние технологий индустрии 4.0 на повышение производительности и трансформацию инновационного поведения промышленных компаний // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2020. Т. 11, № 2. С. 132–149.
6. *Шваб К., Дэвис Н.* Технологии Четвертой промышленной революции: пер. с англ. М.: Эксмо, 2018.

Т. А. Гилева

Этапы и инструменты цифровой трансформации: российский и зарубежный опыт¹

Проведен сравнительный анализ подходов к цифровой трансформации компаний с позиций состава ключевых этапов и их содержания. Для каждого этапа определены соответствующие ему инструменты. В качестве важной стратегической задачи цифровых преобразований выделено принятие решения о вхождении предприятия в экосистемы. Показаны основные направления и препятствия для цифровой трансформации российских компаний. Отмечены особенности методик и моделей ее реализации, сформулированы направления дальнейшего развития инструментов.

Ключевые слова: цифровая трансформация; предприятие; этапы; цифровая стратегия; организационная культура; экосистема; оценка цифровой зрелости.

Цифровая трансформация представляет длительный, сопряженный с высокими рисками, но неизбежный процесс пре-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00942 А.

образования видения, взаимоотношений с клиентами, продуктов, бизнес-моделей, процессов и организационной культуры предприятия на основе использования возможностей современных технологий. Цель таких преобразований — обеспечение конкурентоспособности предприятия в подвижной и нестабильной цифровой среде, создание постоянно развивающейся, гибкой компании, готовой непрерывно адаптироваться к меняющимся условиям за счет технологий, организационного обучения и процессов принятия решений с применением данных высокого качества, доступных в короткие сроки [6].

Говоря о цифровой трансформации, следует различать как минимум два типа компаний: те, что «родились» цифровыми, и традиционные, или «доцифровые», компании. Безусловно, привлекательность и возможности цифровой трансформации определяются прежде всего именно компаниями первого типа. Но, несмотря на их грандиозные успехи и топовые позиции в мировых рейтингах, традиционных компаний в современной экономике пока намного больше. Поэтому в данной статье на основе анализа и обобщения российского и зарубежного опыта будет выделен ряд правил и инструментов, применение которых необходимо (хотя и недостаточно) для повышения вероятности успешности цифровых преобразований. Это необходимо и потому, что, столкнувшись с неоправдавшимися ожиданиями от реализации цифровых проектов, многие компании начинают сокращать портфели своих цифровых инициатив [2]. По оценкам Gartner, путь трансформации занимает у крупных предприятий как минимум в два раза больше времени и затрат, чем они первоначально предполагали¹.

В качестве наиболее распространенных и существенных ошибок при проведении цифровых преобразований можно выделить: 1) непонимание сущности цифровой трансформации (от бизнеса, а не от технологий) и отождествление ее только с внедрением цифровых технологий; 2) реализация цифровых преобразований в виде локальных проектов, не связанных с общей стратегией преобразования бизнеса.

¹ *The IT Roadmap for Digital Business Transformation*. URL: <https://emtemp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/information-technology/documents/insights/the-gartner-it-roadmap-for-digital-buisness-transformation-excerpt.pdf>.

Избежать этих ошибок в значительной степени помогут рекомендации по выделению ключевых этапов цифровой трансформации с развернутой характеристикой задач и инструментов, характерных для каждого этапа. Однако анализ показал, что, во-первых, единого подхода к проведению цифровых преобразований не существует, во-вторых, необходимые инструменты, как правило, рассматриваются отдельно, вне привязки к конкретным этапам.

Кроме того, следует отметить, что в большинстве российских рекомендаций по-прежнему наблюдается более технократический подход к цифровой трансформации.

Несмотря на то, что важность преобразования организационной культуры, систем лидерства и управления талантами постоянно подчеркивается, происходит это пока больше в формате заявлений.

В частности, достаточно наглядно данную ситуацию иллюстрируют результаты опроса, проведенного российской консалтинговой компанией в области цифровой трансформации — KMDA. Так, в отчете за 2020 г.¹ отмечается следующее противоречие:

- приоритетными направлениями цифровой трансформации российских компаний являются цифровизация бизнес-процессов (61 % опрошенных), управление на основе данных (51 %), управление клиентским опытом (50 %), цифровая инфраструктура и технологии (42 %);

- в качестве ключевых препятствий цифровой трансформации названы: нехватка компетенций и знаний (53 %), внутреннее сопротивление и страх изменений (45 %), отсутствие стратегии (42 %), нехватка квалифицированных кадров (41 %). Однако далеко не все эти направления включены в состав приоритетных. В топ-8 также традиционно вошли препятствия, связанные с недостатком финансирования (37 %) и риском возврата инвестиций (40 %).

Еще один пример — Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и ком-

¹ *Цифровая трансформация в России – 2020. Аналитический отчет на базе опроса представителей российских компаний.* URL: https://komanda-a.pro/projects/dtr_2020.

паний с государственным участием¹. Культура для цифровой трансформации отнесена к числу базовых корпоративных условий, необходимых для осуществления преобразований, однако в составе приведенных ключевых показателей эффективности по данному аспекту нет ни одного, который бы отражал именно культурную составляющую. Результаты исследования процесса цифровой трансформации в обрабатывающей промышленности России [8] также показали, что отсутствие цифровой стратегии является одним из наиболее существенных факторов, препятствующих успешной цифровизации предприятий средне- и высокотехнологичных отраслей. Strategy Partners отмечает, что большинство российских компаний понимают под цифровой трансформацией в первую очередь ускорение бизнес-процессов и роботизацию операций, и не более 1/3 компаний переходят от внедрения отдельных цифровых решений к внедрению новых цифровых бизнес-моделей и продуктов, работе с цифровыми кадрами и культурой².

Прежде чем анализировать особенности различных подходов к проведению цифровых преобразований, приведем их краткую сравнительную характеристику (см. таблицу).

**Сравнительный анализ подходов
к осуществлению цифровой трансформации**

World Economic Forum, Bain & Company ¹⁾	Gartner ²⁾	В. Кулагин и др. ³⁾	Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций ⁴⁾	KMDA ⁵⁾
			1. Текущая ситуация и перспективы цифровой трансформации госкомпаний	1. Оценка цифровой зрелости компании

¹ Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием. М., 2020. URL: https://digital.gov.ru/uploaded/files/mr-po-tst-gk_w0Xb9xh.pdf.

² Перспективы цифровой трансформации в России. Аналитическое исследование Strategy Partners. 2020. 15 дек. URL: <https://clck.ru/Tib6J>.

Окончание таблицы

World Economic Forum, Bain & Company ¹⁾	Gartner ²⁾	В. Кулагин и др. ³⁾	Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций ⁴⁾	КМДА ⁵⁾
1. Цифровая стратегия (digital strategy)	1. Амбиции (ambition)	1. Создание экосистемы	2. Целевое видение, цели и КПЭ цифровой трансформации госкомпаний	2. Формирование стратегического видения. 3. Создание органа управления цифровой трансформацией.
2. Бизнес-модель (business model)	2. Проектирование (design)	2. Создание бизнес-архитектуры	3. Инициативы и дорожная карта цифровой трансформации госкомпаний	4. Разработка стратегии цифровой трансформации
3. Драйверы / фундамент ЦТ (enablers)	3. Трансляция (deliver)	3. Создание фундамента	4. Кадры, компетенции и культура для цифровой трансформации госкомпаний	5. Подготовка сотрудников к цифровой трансформации
4. Оркестровка (orchestration)	4. Масштабирование (scale). 5. Уточнение (refine)		5. Модель управления цифровой трансформацией госкомпаний	
			6. Модель финансирования реализации цифровой трансформации госкомпаний	

Примечание. Источники:

¹⁾ *The Digital Enterprise*. Moving from experimentation to transformation. Insight Report. In collaboration with Bain & Company. World Economic Forum, 2018.

²⁾ *The IT Roadmap for Digital Business Transformation*. URL: <https://em-temp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/information-technology/documents/insights/the-gartner-it-roadmap-for-digital-buisness-transformation-excerpt.pdf>.

³⁾ Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. *Digital@Scale*. Настольная книга по цифровизации бизнеса. М.: Интеллектуальная литература, 2019.

⁴⁾ *Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием*. М., 2020. URL: https://digital.gov.ru/uploaded/files/mr-po-tst-gk_w0Xb9xh.pdf.

⁵⁾ *Перспективы цифровой трансформации в России*. Аналитическое исследование Strategy Partners. 2020. 15 дек. URL: <https://clck.ru/Tib6J>.

Как видно из таблицы, в ряде случаев аналитический этап выделяется в качестве первого шага (преимущественно в российских разработках). Однако в большинстве случаев (зарубежные и совместные подходы) он подразумевается по умолчанию, поскольку его необходимость очевидна. То же самое касается формирования организационных структур, инициирующих и поддерживающих длительный и трудный процесс трансформации, а также финансового обеспечения проводимых преобразований.

На сегодня наиболее распространенным из рассмотренных является подход, представленный Всемирным экономическим форумом совместно с консалтинговой компанией Bain & Company¹. Здесь выделено четыре укрупненных этапа, в том или ином виде присутствующих практически во всех остальных вариантах (см. таблицу). Цифровая стратегия и бизнес-модель выступают основными инструментами цифровой трансформации, формирование которых и определяет главным образом выбор цифровых технологий, необходимых для создания клиентской ценности и конкурентоспособных продуктов, выявления перечня наиболее востребованных цифровых компетенций и пр. Наряду с цифровыми технологиями в состав драйверов трансформации (enablers), формирующих ее фундамент, включаются: анализ данных, операционная модель, партнерство, управление талантами и организационная культура².

При этом, несмотря на безусловную «первичность» бизнес-стратегии по отношению к выбираемым для ее поддержки цифровым технологиям, процесс все же носит итеративный характер. Поскольку именно цифровые технологии позволяют производить новые продукты, устанавливать новые форматы взаимодействия с потребителями и партнерами, применять новые бизнес-модели, чтобы понять скрытые в них бизнес-возможности, предприятия часто реализуют так называемые пилотные проекты, которые в случае успеха затем масштабируются на всю компанию. Именно этот момент особо выделен в подходе

¹ *The Digital Enterprise. Moving from experimentation to transformation.* Insight Report. In collaboration with Bain & Company. World Economic Forum, 2018.

² Там же.

компании Gartner¹, тогда как в модели² эти процессы, как и ряд других, объединены на этапе оркестровки.

Особо следует отметить, что в работе [7] в качестве первого этапа выделено создание экосистемы. Это очень важное стратегическое решение, которое должно сегодня рассматриваться и приниматься каждой компанией [3]. Роль и значение бизнес-экосистем в современной экономике возросли настолько, что еще одним из ее определений (наряду с инновационной, интеллектуальной, сетевой, цифровой и др.) стала «экосистемная экономика» [11]. По оценкам BCG Henderson Institute, 7 из 10 крупнейших компаний в мире используют в своей деятельности эту бизнес-модель (Alphabet, Amazon, Apple, Facebook, Microsoft, Alibaba, Tencent) [9]. При этом под экосистемой бизнеса понимается [10; 11; 12]:

- динамичное и совместно развивающееся сообщество различных участников, которые создают новые ценности благодаря все более продуктивным и сложным моделям сотрудничества и конкуренции;

- сеть межотраслевых игроков, которые работают вместе, чтобы определять, создавать и реализовывать рыночные решения для клиентов и потребителей;

- динамичная группа в значительной степени независимых экономических игроков, которые создают продукты или услуги, составляющие вместе согласованное решение. Каждая экосистема характеризуется определенным ценностным предложением (желаемое решение) и четко определенной, хотя и изменяющейся, группой субъектов с различными ролями.

Модель стратегического управления цифровой трансформацией предприятия в экосистемной экономике представлена в работе [3].

Этап оркестровки³ представляет процесс планирования и осуществления стратегии, включая все необходимые корректировки (этап *refine* в модели Gartner). Одним из наиболее распространенных инструментов на данном этапе являются дорожные карты, которые также должны быть гибкими, или настраи-

¹ *The IT Roadmap for Digital Business Transformation...*

² *The Digital Enterprise. Moving from experimentation to transformation...*

³ Там же.

ваемыми (customizable roadmap), что соответствует подходу компании, определяющему цифровую трансформацию не как пункт назначения, а как непрерывный маршрут или путешествие (journey)¹. При этом обязательным условием успешности преобразований выступает наличие четких измерителей целей и прогресса трансформации (KPI). Поскольку оцениваемые аспекты и процессы имеют свою специфику, в данном направлении сегодня также ведется активная исследовательская работа². Своевременное отслеживание изменений и анализ стратегических разрывов позволяют обеспечить необходимую гибкость процесса трансформации [5].

Теперь обратимся к некоторым особенностям методических рекомендаций по цифровой трансформации госкорпораций, разработанных Минцифрой России³. Из-за относительно невысокого уровня цифровой зрелости большинства российских компаний⁴ детализированное выделение этапов, начиная с оценки готовности к цифровой трансформации и анализа перспектив развития с учетом рисков информационной безопасности, а также отдельный акцент на организационных и финансовых аспектах представляется более чем целесообразным. Однако есть два неоднозначных момента.

1. Методические рекомендации предполагают оценку уровня цифровой зрелости (или готовности) предприятия, но в явном виде модель оценки не представлена. Тем не менее в настоящее время существует достаточно большое количество таких моделей, которые разрабатываются практически каждой крупной консалтинговой компанией. Краткий сравнительный

¹ *Destination* (un)known. Key steps to guide your digital transformation journey. URL: https://home.kpmg/content/dam/kpmg/uk/pdf/2017/09/digital_transformation_guide_2017.pdf; *The IT Roadmap for Digital Business Transformation...*

² *How to Measure Digital Transformation Progress* // Smarter with Gartner. URL: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/how-to-measure-digital-transformation-progress/>; *Keeping Score: Why Digital Transformations Matters*. URL: http://colemanparkes.com/wp-content/uploads/2017/12/CA_Tech_Digital_Transformation_FINAL.pdf.

³ *Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием...*

⁴ *Перспективы цифровой трансформации в России...*; *Цифровая трансформация в России – 2020...*

анализ ряда таких моделей проведен в работе [4]. Московской школой управления Сколково разработана и рекомендована для применения производственными предприятиями модель оценки цифровой зрелости ODM3¹, объединяющая три укрупненные области оценки (проектирование и технологическая подготовка производства, производство, управление и материально-техническое снабжение), детализированные по 15 управленческим системам. Модель имеет высокий уровень проработки и представлена в открытом доступе в формате опросника. При этом состав оцениваемых подсистем подтверждает высказанное ранее положение о технократичности российского подхода к цифровой трансформации. Большая часть оцениваемых параметров относится к производству и технологиям, и лишь 3 из 15 отражают управленческие аспекты: кросс-отраслевая кооперация для организации технологического партнерства, партнерство с образовательными платформами и профессиональное управление проектами.

Другая российская модель оценки цифровой зрелости разработана в рамках формирования промышленными предприятиями цифровых паспортов, которые, как планируется, станут обязательными для получения государственной поддержки². Данная методика нацелена на определение двух основных параметров: уровня готовности компании к цифровой трансформации и уровня внедрения цифровых технологий с учетом их влияния на бизнес-процессы³. При этом оценочные параметры отличаются от модели ODM3. Несмотря на то, что в качестве одного из процессов выделено «стратегическое управление предприятием», включая управление мотивацией, большая часть оцениваемых бизнес-процессов также связана с производством. Кроме того,

¹ Цифровое производство. Методы, экосистемы, технологии. Рабочий доклад Департамента корпоративного обучения Московской школы управления Сколково. 2017. Ноябрь. URL: http://assets.fea.ru/uploads/fea/news/2017/11_november/17/tsifrovoye_proizvodstvo_112017.pdf.

² Цифровые паспорта для промышленных предприятий: апробация методики. URL: <https://tppnakmv.ru/news/tsifrovye-pasporta-dlya-promyshlennyh-predpriyatij-aprobatsiya-metodiki/>.

³ «Ростех» подготовил методику оценки цифровой зрелости. URL: <https://nag.ru/news/newsline/105797/-rosteh-podgotovil-metodiku-otsenki-tsifrovoy-zrelosti.html>.

полагаем, эта методика имеет слишком много оценочных параметров и достаточно упрощенные оценочные шкалы, что может привести к высокой степени формализма при ответе на поставленные вопросы.

2. В зарубежных исследованиях, посвященных стратегии цифровой трансформации, все чаще поднимается вопрос о необходимости корректировки ряда положений традиционного стратегического планирования. В первую очередь это касается достаточно жесткой привязки разработки и этапов реализации стратегии к календарным периодам. Так, авторы [1] отмечают, что стратегия не может ограничиваться перечислением фиксированных последовательных шагов, реализуемых в обозримом будущем в приказном порядке. Ее необходимо воспринимать как живой, «дышащий» процесс. Реализация такого подхода, безусловно, требует глубоких исследований и является в настоящее время одной из актуальных проблем, решение которой позволит повысить успешность проведения цифровых преобразований.¹ В то же время рассматриваемые методические рекомендации¹ пока сформированы по традиционной схеме, когда под стратегией понимается документ, определяющий цели госкомпании, ключевые показатели эффективности и их целевые значения с разбивкой по календарным периодам, стратегические направления развития, включающий также развитие цифровой инфраструктуры, организационные изменения, развитие кадров и компетенций и модель управления в области цифровой трансформации. Такой подход оправдан определенным отставанием в глубине цифровой трансформации для многих российских предприятий, однако после понимания сущности цифровой трансформации и достижения успехов именно в преобразовании бизнеса в него необходимо будет ввести корректировки.

Таким образом, в статье проведен сравнительный анализ подходов к цифровой трансформации предприятий, включая как российские, так и зарубежные разработки, дана укрупненная характеристика инструментов, используемых на различных этапах. Отмечены особенности российского подхода к реализации преобразований, связанные с более низкой цифровой зрелостью

¹ Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием...

большинства российских компаний: больший упор на производственно-технологические аспекты изменений, применение традиционного календарного планирования к разработке стратегии цифровой трансформации предприятия и в значительной степени декларативное отношение к формированию новой организационной культуры (при осознании необходимости такого процесса). Безусловно, положительными моментами выступают появление четких методических рекомендаций по цифровой трансформации компаний и расширение сферы их применения, что будет способствовать как наращиванию усилий в области роста цифровой зрелости предприятий, так и развитию моделей и технологий осуществления цифровых преобразований.

Библиографический список

1. Бонне Д., Маулик П. Переосмысление стратегий развития в цифровой экономике // Цифровизация. Практические рекомендации по переводу бизнеса на цифровые технологии. М.: Альпина Паблишер, 2019. С. 23–26.
2. Верховский Н., Соболев С. Цифровые неудачники: почему диджитал-трансформации заканчиваются провалом // Harvard Business Review Россия. 2020. 6 апр. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/upravlenie-innovatsiyami/827263>.
3. Гилева Т. А., Бабкин А. В., Гилев Г. А. Разработка стратегии цифровой трансформации предприятия с учетом возможностей бизнес-экосистем // Экономика и управление. 2020. № 6. С. 629–642.
4. Гилева Т. А., Гилев Г. А. Обеспечение цифровой зрелости предприятия: направления и методы // Развитие экономики и менеджмента в условиях цифровизации: сб. тр. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Санкт-Петербург, 27 декабря 2018 г.). СПб.: СПбПУ, 2018. С. 204–224.
5. Гилева Т., Валиуллина А. Мониторинг реализации стратегии предприятия на основе анализа разрывов // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 9. С. 126–135.
6. Индекс зрелости Индустрии 4.0. Управление цифровым преобразованием компаний. Acatech исследование / Г. Шу, Р. Андерл, Ю. Гауземайер и др. URL: https://i40mc.de/wp-content/uploads/sites/22/2016/11/acatech_STUDIE_Maturity_Index_rus_WEB.pdf.
7. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса. М.: Интеллектуальная литература, 2019.

8. Лола И. С., Бакеев М. Б. Цифровая трансформация в отраслях обрабатывающей промышленности России: результаты конъюнктурных обследований // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2019. Т. 35, № 4. С. 628–657.

9. Fuller J., Jacobides M. G., Reeves M. The Myths and Realities of Business Ecosystems // MIT Sloan Management Review. 2019. Vol. 60, no. 3. P. 1–9. URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/the-myths-and-realities-of-business-ecosystems/>.

10. Furr N., Shipilov A. Building the Right Ecosystem for Innovation // MIT Sloan Management Review. 2018. Vol. 59, no. 4. P. 59–64. URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/building-the-right-ecosystem-for-innovation/>.

11. Jacobides M. G. In the Ecosystem Economy, What's Your Strategy? // Harvard Business Review. 2019. September — October. URL: <https://hbr.org/2019/09/in-the-ecosystem-economy-whats-your-strategy>.

12. Jacobides M. G., Sundararajan A., Van Alstyne M. Designing Digital Ecosystems. Platforms and Ecosystems: Enabling the Digital Economy. Briefing Paper, World Economic Forum, 2019.

М. С. Марамыгин, Е. В. Стрельников

Рецессия мировых рынков в 2020 г.

Проведено исследование развития кризиса, возникшего в экономике в 2020 г. Было очевидно скатывание рынков в продолжительную рецессию, при этом особенностью кризиса стало введение запретов со стороны властей на осуществление какой-либо экономической деятельности. Рассмотрены основные причины и последствия кризиса в различных сегментах мирового рынка. Статья содержит предложения по выходу из кризиса.

Ключевые слова: пандемия; коронавирус; мировые рынки; кризис; рецессия.

В развитии знаний о мировой экономике значимое место занимают исследования о возникновении кризисных явлений в экономике. В целом все прошедшие и происходящие кризисы в экономике существенно отличаются друг от друга. Как правило, начальная стадия любого кризиса показывает дальнейшее развитие событий и возможные его последствия. В нашем случае мировая рецессия 2020 г. была в какой-то мере уникальна и неповторима по своему началу.

Важнейшим элементом событий 2020 г. были события 2019 г. Практически весь 2019 г. во всем мире обсуждался вопрос о наступающем кризисе на открытых рынках, хотя явно данный вопрос на повестке дня не стоял¹. В свою очередь вполне ожидаемое снижение промышленного производства в еврозоне, а точнее в Великобритании и Германии в –1 % за 2019 г. казалось вполне ожидаемым и ничего не предвещавшим.

Кроме того, перед пандемией наблюдалось некоторое снижение чистоты торговых операций на рынке. Спрэд по торговым операциям на рынке энергоносителей, например на рынке нефти, не был таким критичным, тем более если обращать внимание на действующее соглашение ОПЕК+, то оно вполне обеспечивало необходимый баланс интересов на рынке и не предвещало какой-либо катастрофы всемирного масштаба. В данном отношении те отрасли, которые впоследствии попадут под основной удар коронавируса, чувствовали себя вполне уверенно, не ожидалось никаких негативных изменений.

При этом весной — летом 2019 г. мы могли наблюдать инверсию процентных ставок по кредитным долгосрочным инструментам, это исторически соответствовало периодам сжатия ликвидности. Как известно, период сжатия по кредитным инструментам практически всегда рассматривался в мировой экономике как предвестник возможных неблагоприятных условий на рынке в будущем, возможный предвестник кризиса.

Однако в 2019 г. это не сработало, так как относительно внезапно произошли два следующих события. Во-первых, Федеральная резервная система к середине августа 2019 г. под давлением администрации президента Д. Трампа стала постепенно снижать свою процентную ставку и довела ее до уровня 2,0 %². Понижение процентной ставки оказало существенное влияние на восстановление реального сектора экономики.

¹ В общем и целом вопрос о возможной надвигающейся мировой рецессии в 2019 г. стоял двояко, и существовало множество мнений ученых-экономистов о том, что кризиса в мировом масштабе не должно быть в ближайшей перспективе, так как глобальные циклические процессы, затрагивающие всю мировую экономику, прошли в 2008–2009 гг., и на 2020 г. таких процессов не предвидится [1, с. 365].

² В последующем уровень процентной ставки был понижен до 1,25 и 0,25 % в марте 2020 г.

Во-вторых, общий низкий уровень процентных ставок в экономике спровоцировал эффект быстрой аккумуляции долговых обязательств на открытом рынке США и других развитых стран. Данное обстоятельство стало причиной многих рассуждений о возможном в недалеком будущем эффекте стагнации и замедления, связанным с возможным дефолтом по среднесрочным долговым обязательствам в рамках рынков развитых экономик.

Перечисленные обстоятельства добавляли тревожности к перспективе развития мирового рынка. Однако на рынке и в рамках развития мировой экономики не были видны очевидные признаки перегрева или диспропорции [2].

При этом в период между кризисом 2008–2009 гг. и событиями 2020 г. на мировом рынке кривая накопления имела плоских вид, что свидетельствует о возможном неожиданном характере событий спада на рынке в 2020 г. Кроме того, в истории мировой экономики подъем на рынке следует после достаточно активного накопления капитала, активного создания экономических субъектов, увеличения задолженности по экономике¹.

В целом, если попытаться трактовать действия с позиции теории циклов, то можно отметить, что развитие коронавируса было инициировано властями и представителями властей. В общем для рецессии на мировом рынке можно выделить следующие особенности:

1) для нестабильности в 2020 г. характерна несколько странная и не всегда обычная синхронность рынка, например, во многих странах в течение практически месяца остановилась активность экономических субъектов, особо это было очевидно в странах большой 20-ки²;

2) относительно сходная ситуация наблюдалась в отраслях оказания услуг в рамках личного потребления, где был применен запрет деятельности, в особенности в отраслях, в меньшей степени пострадавших от кризиса;

3) в кризисных явлениях, прошедших в 2020 г., можно выделить специфичную систему распределения.

¹ Такое поведение на рынке называется кредитная экспансия.

² *What's Wrong with America's economy?* // The Economist. 2020. April 30/May 6. P. 11–12.

Таким образом, скатывание в рецессию в результате событий 2020 г. привнесло в мировую экономику новый тип кризиса, с которым до этого периода не сталкивались. Кризис 2020 г., связанный с пандемией, спровоцировавшей обвал, возможно, является первым подобным кризисом в мировой экономике. Это рецессия, вызванная эпидемией.

Библиографический список

1. *Чиркова Е. В.* Анатомия финансового пузыря. М.: Кейс, 2010.
2. *Eichengreen B.* Financial Crises and What to Do About Them. Oxford University Press, 2002.

А. В. Савоськин

Цифровизация экономики как стратегическая цель развития России (правовой аспект)

В статье рассмотрены правовые условия формирования единой системы цифровизации экономики, основанной на совершенствовании нормативного регулирования цифровой среды в целях создания информационной инфраструктуры экономики, обеспечения цифровой экономики квалифицированными кадрами и достижения информационной безопасности. Отдельное внимание уделяется особенностям нормативных актов, регулирующих цифровизацию экономики. Делается вывод о том, что государственная концепция цифровой трансформации реализована не полностью, но ключевые планы и стратегии определены. Достижение цели цифровизации экономики требует создания новой правовой основы отношений между гражданами, бизнесом и государством, актуально обновляемой в силу развития цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровизация; экономика; национальная цель; правовое регулирование; цифровая трансформация.

Цифровые технологии уже давно стали нормой современной жизни и воспринимаются как нечто само собой разумеющееся. Вместе с тем нормативное регулирование цифровой сферы отстает от современных реалий, а целенаправленная государственная политика по управлению цифровой сферой оформилась лишь в 2018 г. в связи изданием Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических

задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Показательно, что в именно этом указе ставилась задача ускорения внедрения цифровых технологий *в экономике* и социальной сфере, т. е. речь шла о цифровизации всего двух сфер общественной жизни. Во исполнение этого документа Советом при Президенте России по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 г. была принята комплексная Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Вместе с тем в 2020 г. Президентом РФ был принят новый Указ от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», которым национальная цель развития России «обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере» заменена более широкой целью «цифровой трансформации».

Таким образом, мы видим, с одной стороны, расширение подхода государства к регулированию цифровых отношений в России, а с другой стороны, сохранение задачи по цифровизации экономики [5]. Принимая во внимание относительную неопределенность термина «цифровизация» (и связанных с ним словосочетаний), крайне желательно уяснить, каким образом государство намерено обеспечивать цифровизацию и что видит конечным результатом своих усилий.

Анализ нормативных актов (прежде всего указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, приказов Минцифры РФ, решений Совета при Президенте России по стратегическому развитию и национальным проектам, актов Комиссии по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, актов иных органов), а также информации на официальных сайтах органов власти позволяет выделить следующие направления цифровой трансформации экономики в России: совершенствование (создание) нормативно-го регулирования цифровой среды; создание информационной инфраструктуры экономики; обучение кадров для цифровой экономики; обеспечение информационной безопасности; внедрение цифровых технологий, в том числе в сфере государственного

управления. В конце 2019 г. к этим направлениям добавился федеральный проект «Искусственный интеллект» (Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации»).

Некорректно утверждать, что перечисленные направления полностью соответствуют общетеоретическим воззрениям на экономику или исчерпывают отечественные и мировые практики ее цифровизации [4], но именно так на текущий момент (начало 2021 г.) эти направления обозначены в законодательстве и документах стратегического планирования России, и именно по ним ведется планомерная административно-управленческая работа (которая, кстати, уже успела дать свои положительные результаты). Поэтому проанализируем каждое из этих направлений цифровизации экономики подробнее.

1. Совершенствование нормативного регулирования цифровой среды предполагает несколько различных направлений, в числе которых надлежит выделить следующие.

1.1. Принятие принципиально новых законов и подзаконных актов, обеспечивающих не только регулирование цифровой экономики, но и переход к цифровому гражданскому обороту товаров и услуг [6]. В России уже созданы правовые условия для формирования единой цифровой среды доверия, но в целях расширения практики применения электронного гражданского оборота законодателю надлежит: определить, какие письменные сделки допустимо совершать в электронной форме; формализовать и унифицировать хранение электронных документов, в том числе закрепить алгоритм создания, хранения и использования электронных образов бумажных документов. Также предполагается стимулировать плательщиков НДС, оказывающих ИТ-услуги.

1.2. Совершенствование сферы судопроизводства и нотариата в целях развития цифровой экономики. Для этого планируется унифицировать правила подачи судебных обращений граждан (исковых заявлений и иных процессуальных документов) в электронной форме, а также правила представления доказательств в электронном виде; внедрить возможность дистанционного участия в судебных заседаниях; придать официальный статус инструментам электронного нотариата (в том числе лега-

лизовать нотариальные документы, изготавливаемые в электронной форме, разрешить дистанционное совершение нотариальных действий и т. д.).

Хотелось бы отметить, что объявленная концепция «цифрового судопроизводства» еще не реализована, но первые шаги в этом направлении сделаны. Так, возможность подавать электронные иски в суды общей юрисдикции появилась еще в 2017 г. (арбитражные суды принимают электронные материалы уже с 2011 г.). Реализована эта возможность на платформе ГАС «Правосудие». В 2019 г. граждане и организации направили в суды общей юрисдикции уже 1,5 млн документов в электронном виде [6]. В настоящее время анонсировано создание суперсервера на платформе сайта государственных услуг.

2. Создание информационной инфраструктуры экономики требует существенных материальных затрат, покрываемых прежде всего за счет государственного бюджета или целевых инвестиций. Видимо, поэтому подавляющее большинство мероприятий еще только планируются. В первую очередь предполагается: обеспечение доступа к сети Интернет во всех населенных пунктах с численностью населения от 250 (всего к 2024 г. планируется обеспечить беспроводным Интернетом 13 958 малых населенных пунктов); создание защищенных единых каналов аудиовизуального взаимодействия должностных лиц всех уровней власти друг с другом, а также с гражданами и представителями организаций; создание и продвижение развития государственного сегмента сети Интернет (сеть RSNet); внедрение в социально значимых объектах системы контроля за предоставлением услуг связи; переход на использование технологии 5G/IMT-20 при передаче данных (для этого принята отдельная Концепция создания и развития сетей 5G/IMT-2020 в РФ, утв. приказом Минкомсвязи России от 27 декабря 2019 г. № 923); 100 %-ное покрытие радиотелефонной связью автомобильных дорог федерального значения к 2024 г.; создание к 2021 г. единой государственной облачной платформы и перевод 70 % всех информационных публичных ресурсов в нее к 2024 г.; к 2024 г. формирование рассредоточенной по территории России и устойчивой к катастрофам системы центров получения и обработки данных (которые должны быть созданы на базе отечественного

оборудования); создание отечественной веб-платформы «Цифровая земля», обеспечивающей сбор, обработку, хранение и использование данных дистанционного космического зондирования Земли к 2022 г.; к 2021 г. инвентаризация, учет и контроль за всеми видами энергоресурсов имущественных государственных и монопольных комплексов на базе цифровой платформы; формирование экосистемы «Умного города», включающей ресурс «Банк решений умного города» и оценку IQ для городов и цифровизацию городского хозяйства на ее основе к 2024 г.; поддержка проектов малых предприятий, разрабатывающих и внедряющих цифровые платформы и технологии, направленные на развитие информационной инфраструктуры (правда, всего 35 проектов в 2020 г. и 50 — в 2021 г.); создание и введение в промышленную эксплуатацию к концу 2021 г. системы раннего предупреждения компьютерных атак российской телекоммуникационной инфраструктуры.

3. Обеспечение цифровой экономики квалифицированными кадрами необходимо прежде всего потому, что в силу развития цифровых технологий появляется работа, которая еще вчера даже не предполагалась [1].

Перед органами власти стоит задача разработать такую модель компетенций человека цифровой экономики, чтобы она включала необходимый набор ключевых навыков, достаточных для эффективной не только профессиональной, но и повседневной деятельности в современных цифровых условиях. Такая модель должна стать дополнением к уже существующим требованиям, заложенным в образовательных программах, и требованиям к реализации профессиональной деятельности [2; 3].

В силу стремительного развития технологий требования к знаниям и навыкам специалистов, многие программы высшего образования устаревают уже в момент обучения. Поэтому планируется проведение пилотных экспериментов по получению высшего образования в течение двух лет (по аналогии с Associate's degree, half-bachelor) в рамках отдельных специальностей цифровой экономики. Острая нехватка специалистов с цифровыми компетенциями также вынуждает ускорять подготовку кадров.

Цифровизация экономики неизбежно повлечет большую автоматизацию процессов и сокращение числа рабочих мест, что актуализирует вопросы безработицы, расширения возможностей для самозанятости и осуществления предпринимательской деятельности. Не случайно один из ключевых показателей достижения национальных целей развития России обозначен как «увеличение численности индивидуальных предпринимателей и самозанятых, до 25 млн человек» (абз. 6 пп. «г» п. 2 Указа Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»).

4. Обеспечение информационной безопасности нашло отражение даже в поправках к Конституции РФ в 2020 г. (при дополнении п. «м» ст. 71 Конституции РФ), что свидетельствует о высочайшем приоритете этого направления деятельности.

Вопросы информационной безопасности уже давно стоят в повестке дня. Поэтому в России уже реализован комплекс мероприятий по анализу мировых тенденций развития информационных технологий в сфере информационной безопасности; проведена оценка потенциальных уязвимостей, угроз и рисков информационной безопасности (прежде всего при применении облачных, туманных, квантовых технологий, искусственного интеллекта и систем дополненной реальности); исследована устойчивость и безопасность элементов российского сегмента сети Интернет. В России определены приоритеты разработки отечественного программного обеспечения, включая вопросы его совместимости, и активно внедряются требования по преимущественному его использованию.

Обеспечение информационной безопасности предполагает прежде всего: единую и устойчивую информационно-телекоммуникационную инфраструктуру; организационную и правовую защищенность личности, организаций и государства при использовании цифровых средств; экспорт российских технологий в сфере информационной безопасности (но не их импорт).

Таким образом, анализ актов Президента РФ, Правительства РФ и национальных программ позволяет сделать однозначный вывод, что государством не просто поставлена грандиозная задача по цифровизации экономики, но и проработана комплексная система мер для ее решения. Достижение национальной цели

цифровизации экономики повлечет создание новой правовой основы отношений между гражданами, бизнесом и государством, необходимой (и даже неизбежной) в силу развития цифровых технологий экономики; создание адекватной потребностям бизнеса и общества высокоскоростной, высокотехнологичной и безопасной инфраструктуры хранения, обработки и передачи электронных данных; реформирование системы подготовки кадров и насыщение рынка труда квалифицированными работниками, а также комплексное повышение эффективности государственного управления и качества предоставления государственных (муниципальных) услуг за счет внедрения цифровых технологий и комплексных решений посредством государственных веб-платформ.

Библиографический список

1. *Вилачева М. Н., Романов А. Н., Сошникова И. В.* О необходимости совершенствования правовых механизмов противодействия коррупции в сфере образования // Советник юриста. 2017. № 11. С. 13–20.
2. *Задорина М. А.* Конституционно-правовое содержание права на среднее профессиональное образование // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5: Юриспруденция. 2016. Т. 15, № 3 (32). С. 54–59.
3. *Задорина М. А., Шелегина С. М., Осокина Ю. Н.* Стратегические приоритеты развития системы образования в Российской Федерации // Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования: сб. материалов XIX Междунар. конф. (Екатеринбург, 17–18 марта 2016 г.). Екатеринбург: УрФУ, 2016. С. 1404–1411.
4. *Карасев А. Т., Кожевников О. А., Мещерягина В. А.* Цифровизация правоотношений и ее влияние на реализацию конституционных прав граждан в РФ // Антиномии. 2019. Т. 19, № 3. С. 99–119.
5. *Фалькина Т. Ю.* К вопросу о формировании правовой основы цифровой экономики // Актуальные проблемы истории, политики и права: сб. науч. тр. Екатеринбург, 2017. С. 6–8.
6. *Karasev A. T., Savoskin A. V., Meshcheryagina V. A.* On the effectiveness of the digital legal proceedings model in Russia // Mathematics. 2021. Vol. 9, issue. 2. P. 125. DOI: <https://doi.org/10.3390/math9020125>.

Возможность проявления признаков дефляции в российской экономике

Завершение прошедшего столетия и первые два десятилетия нынешнего века характеризовались новыми трендами в развитии процессов, протекающих в финансовой сфере. Актуальным вопросом становится вероятность проявления дефляции. В статье представлены причины возникновения дефляционных процессов, содержательные аспекты «дефляционной спирали». Обоснована возможность возникновения дефляции в российских условиях на основании сравнительной оценки функционирования и развития банковских систем России и Японии.

Ключевые слова: дефляция; инфляция; финансовая сфера; денежная масса; коэффициент монетизации; экономическая стагнация.

Одним из наиболее серьезных явлений, угрожающих стабильности экономики многих стран, в финансовой сфере на протяжении большей части XX в. было принято считать инфляцию. Однако в 1980–1990-е гг. экономисты и финансисты обратили внимание на противоположное и не менее, а, может быть, более неблагоприятное явление — дефляцию. Понимание опасности сопутствующих дефляции явлений пришло вместе с анализом японского опыта экономических событий в конце прошлого века¹. Вполне возможно возникновение признаков дефляции и в российской экономике: «Эксперты института „Центр развития“ Высшей школы экономики увидели риск возникновения дефляции»².

Негативное отношение со стороны экономистов к проблемам дефляции проистекает из тех обстоятельств, которые сопутствуют этому явлению. Следует отметить, что дефляция возникает в ответ на снижение спроса на значительную часть товаров, включаемых в корзину, используемую для определения индекса цен, в частности наиболее важного индекса потребительских цен. Снижение спроса на довольно широкий круг товаров —

¹ Гринин Л. Е., Коротаев А. В. Инфляционные и дефляционные тренды мировой экономики, или Распространение «японской болезни» // Век глобализации. 2014. № 2 (14). С. 14–31.

² Лесных А. Ключевой ставкой по ценам: грозит ли России дефляция этим летом. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/05/27/13098391.shtml>.

само по себе весьма неблагоприятный признак в состоянии и функционировании экономики. Обычно это происходит в преддверии экономических кризисов, рецессий. Кризисные явления выступают в качестве первой фазы всякого экономического цикла. Сами по себе кризисы, рецессии и стагнации сопровождаются обычными для этих фаз экономических циклов явлениями, такими как снижение объемов производства, рост безработицы, снижение доходов населения.

Примеры дефляции в прошлом веке представлены кризисными явлениями в период Великой депрессии в США в 30-е гг. прошлого века. Однако гораздо более продолжительная стагнация и сопровождающая ее дефляция отмечены в японской экономике, которая берет свое начало с середины 90-х гг. прошлого века и продолжается с некоторыми перерывами практически два прошедших десятилетия нынешнего века.

К возникновению дефляционных процессов приводит цепь взаимосвязанных процессов в, казалось бы, вполне благополучной экономике. К таковым следует отнести следующее. Стабильно высокие объемы производства продукции в экономике страны обеспечивают столь же стабильные доходы населения. Увеличение сбережений населения, что ведет к относительному снижению спроса внутри страны на товары и услуги. Кроме того, стабильность доходов населения имеет своим результатом сокращение спроса на кредиты. В совокупности эти процессы влекут снижение цен на товары и услуги.

Первоначальные признаки проявления дефляции ведут к возникновению положительных обратных связей в процессах, протекающих в экономике страны. Такая цепь событий получила название «дефляционной спирали» по аналогии с привычной для XX в. «инфляционной спиралью». Эта дефляционная спираль включает следующую последовательность взаимосвязанных процессов. Общее снижение уровня цен на протяжении достаточно продолжительного периода побуждает потребителей откладывать покупки относительно дорогих товаров длительного пользования в надежде на удешевление этих товаров в будущем. Уменьшение спроса и объемов продаж, очевидным образом, имеет своим результатом падение доходов компаний и толкает их к снижению объемов производства. Из этого следует

неизбежное снижение объема потребляемых в производстве ресурсов и, значит, наиболее важного ресурса, а именно рабочей силы. Последнее означает рост безработицы. Сокращение занятости вполне естественным образом влечет за собой падение доходов населения, следовательно, дальнейшее снижение потребительского спроса, что, в свою очередь, побуждает компании к сокращению объемов производства.

Решение проблем стагнации и сопутствующей дефляции правительство и денежные власти пытаются найти в денежной или финансовой сфере. Преодолеть дефляционные явления предполагалось посредством увеличения денежной массы. Нужно признать, что уровень монетизации японской экономики один из самых высоких в мире, в 2018 г. — примерно 184,87 %¹. Российская экономика характеризуется гораздо более низким показателем монетизации на тот же 2018 г., который составил 43,55².

Нужно признать, что явления, сопровождающие процессы, описанные выше, характерны для стран с довольно длительной историей дефляции. К ним можно отнести Японию, Ирландию, страны еврозоны, США. Российская экономика во многом отличается от этих стран. Вместе с тем сходство в структуре и особенностях российской экономики и экономики Японии в определенной степени наблюдается. Это высокая степень монополизации и государственного участия в капиталах компаний, характерная для российских условий двух первых десятилетий нынешнего века.

Следует иметь в виду, что не процессы в денежной сфере, а именно явления инфляции и дефляции непосредственно связаны и обусловлены особенностями функционирования банковской системы страны. Если прогнозы возможности дефляции в российской экономике могут быть достаточно обоснованными, то нужно обратиться к опыту и практике страны, имеющей наиболее продолжительный период такого рода финансового явления, а именно к особенностям развития японской банковской системы. Определенная степень сходства в функционировании банковских систем в обстоятельствах развития россий-

¹ Коэффициент монетизации экономики, динамика в России и странах // Прогностика. URL: <https://prognostica.info/news/show/38>.

² Там же.

ской и японской экономических систем позволяет предположить возможность возникновения дефляции в специфических российских условиях.

Требуется обратить внимание на высокую степень концентрации, монополизации банковской сферы и воздействия государственных денежных властей на деятельность банков и функционирование банковской системы в целом в японской экономике и российских экономических условиях.

Фактически банковская система Японии имеет трехуровневую структуру. Этим она более сходна с китайской банковской системой, чем с европейскими или американскими банками. Вместе с тем по своей структуре и функциям Центральный банк или Банк Японии построен таким же образом, как и европейские банки, в отличие от американской Федеральной резервной системы. Однако отличительной особенностью в сравнении с европейскими центральными банками является то обстоятельство, что Банк Японии на протяжении почти всего периода своего существования, от момента создания и практически до конца XX в. (до 1998 г.), оставался в подчинении правительства, представленного Министерством финансов. В этом можно проследить определенное сходство с советской, а затем в некоторой своей части с российской банковской системой.

Такая гипертрофированная роль правительства в регулировании банковской сферы, а значит, и всей финансовой системы наложила свой отпечаток на характер развития и современное состояние банковской системы страны. Здесь можно провести определенные аналогии с советской финансовой системой и ролью государства в управлении банковской системой в Советском Союзе. Определенную степень самостоятельности Банк Японии получил только после вступления в силу в 1998 г. измененного Закона о Банке Японии, который отделял в выполнении своих функций Центральный банк страны от правительственного ведомства — Министерства финансов.

Следует отметить, что на современное состояние финансовой системы страны наложил свой отпечаток затянувшийся почти на три десятилетия период депрессии, который пришел на смену периоду чрезвычайно быстрого экономического развития с 1950-х до середины 1980-х гг., когда годовые темпы прироста

номинального ВВП достигали десятипроцентного уровня. Это в определенной степени сходно с высокими темпами развития российской экономики в конце 90-х гг. и первом десятилетии нынешнего века.

Для выхода из состояния депрессии Центральный банк Японии принимал экстраординарные меры по снижению учетной ставки (ставки рефинансирования), которая устанавливалась на нулевом уровне с 2001 по 2006 г. Более того, достаточно редким случаем в истории центральных банков стало установление Банком Японии отрицательной учетной ставки на уровне $-0,1\%$ впервые в 2016 г. В октябре 2020 г. учетная ставка Центрального банка составляла $0,1\%$. К первому уровню банковской системы Японии относится Банк Японии (Bank of Japan).

Банковская система Японии начала складываться в XVII в., следовательно, несколько позднее, чем европейская и американская банковские системы. То же самое следует отнести и к российской банковской системе. Фактически за основу была взята американская система коммерческих банков. Построение банковской системы Японии во второй половине XX в. осуществлялось не стихийно, а вполне сознательно под воздействием государства. Формирование банковской структуры исходило из необходимости относительного равномерного покрытия территории страны кредитными учреждениями, способными удовлетворять потребности юридических и физических лиц в равном доступе к банковским услугам. Проводился принцип «одна административно-территориальная единица — один банк». Из этого проистекают сами названия банков — городские и региональные банки.

Второй уровень японской банковской системы представлен в первую очередь государственными финансовыми корпорациями, такими как Банк развития Японии, Японская финансовая корпорация (Japan Finance Corporation), Японский банк международного сотрудничества (JBIC), Корпорация финансирования развития Окинавы (ODFC), Shoko Chukin Bank, Почтовый банк Японии. В этом также можно заметить определенное сходство с российскими банками со значительным государственным участием.

Эти банки представляют основу банковской системы Японии, совокупный капитал которых превышает 80 % от объема капитала всей банковской системы страны.

Весьма сходная ситуация наблюдается в российской банковской системе, где присутствуют крупные банки со значительным участием государства в капиталах. Банками со стопроцентным государственным участием являются Россельхозбанк, Промсвязьбанк, Росэксимбанк. Крупными банками, в капитале которых участие государства составляет 50 % и более, являются Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Почта Банк и др.¹

Центральную часть банковской системы Японии составляют так называемые городские банки, которые тесно связаны с промышленными компаниями, каковых на конец 2019 г. насчитывалось пять². Эти банки представляют основу крупных финансово-промышленных групп (ФПГ), играющих в экономике Японии определяющую роль. Одним из наиболее крупных и известных банков такого рода является MUFG Bank, Ltd. UFJ (United Financial of Japan). Это японский банк, образованный в результате слияния банка Токио-Mitsubishi и банка UFJ в 2006 г. Банк представляет собой финансовую основу ФПГ Mitsubishi UFJ Financial Group. Количество региональных банков на ту же дату составило 64³. В отдельную группу выносятся региональные банки, которые обслуживают средние и малые компании и частных лиц в своих непосредственных географических регионах — 39⁴.

Кроме того, выделяются трастовые (доверительные) банки, таковых насчитывается 14⁵. Иностранные банки, имеющие свои филиалы, составляют 56 ед.⁶ Также следует учитывать представительства иностранных банков. Упомянутые в литературе банки долгосрочного кредитования после 2005 г. отсут-

¹ *Какие* российские банки считаются государственными в 2021 году, и в чем их преимущества перед частными. URL: <https://vsezaimyonline.ru/sovetu/gosudarstvennye-rossijskie-banki.html>.

² *Financial Institutions in Japan*. Japanese Bankers Association. URL: <https://www.zenginkyo.or.jp/en/banks/financial-institutions/fin>.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

ствуют. Ко второму уровню относят также сберегательные кассы, финансовые компании. Последние также осуществляют свою деятельность на рынке страховых услуг и фондовом рынке.

Третий уровень банковской системы Японии представлен финансовыми структурами, которые выступают в форме различных организаций, поставляющих банковские, финансовые услуги субъектам среднего и малого бизнеса в сельском хозяйстве, рыболовстве, строительстве, торговле и т. д. К ним принято относить 450 кредитных ассоциаций, примерно 400 кредитных кооперативов, кроме того, около 50 трудовых кредитных кооперативов. Эти кредитные учреждения имеют более 10 тыс. филиалов.

Рассмотрение в качестве примера и некоторого образца для сравнения японского опыта самой длительной в обозримой ретроспективе ситуации устойчивой дефляции позволяет предположить возможность развития подобных процессов и в других странах. Сопоставляя многие факторы динамики и современного состояния российской и японской финансовых систем, а также особенности экономик двух стран, при всем их своеобразии и множестве качественных и количественных различий, можно допустить такое развитие экономической ситуации в нашей стране, которое может привести к появлению относительно длительных периодов дефляции. Нужно учитывать то обстоятельство, что относительно краткосрочные, измеряемые неделями периоды проявления сезонной дефляции в российской экономике случались¹. Опыт последних двух десятилетий в развитых странах, главным образом в Евросоюзе², вполне подтверждает возможность такого типа экономического развития и в нашей стране. Может показаться несколько надуманным предположение о наступлении дефляции в стране, которая относительно недавно, в первой половине 1990-х гг., имела опыт гиперинфляции, но такую вероятность следует учитывать.

¹ *Минэкономразвития* допустило дефляцию в России в сентябре. URL: <https://iz.ru/1057052/2020-09-04/minekonomrazvitiia-dopustilo-deflyatsiiu-v-rossii-v-sentjabre>.

² *Призрак* дефляции преследует Евросоюз. URL: <https://eurasia.expert/prizrak-deflyatsii-presleduet-evrosoyuz/>.

Экономико-правовые вопросы оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства в условиях новой индустриализации

Рассматриваются вопросы совершенствования механизма эффективного управления проектами государственно-частного партнерства, в частности, оценки эффективности инвестиционных вложений в условиях новой индустриализации с использованием опыта Великобритании. При оценке эффективности проектов ГЧП государство стремится отдать предпочтение не только самому эффективному проекту на этапе его разработки, но и проекту, который будет эффективен при его реализации. Это означает, что при оценке проекта ГЧП важно не только максимальное значение показателя эффективности, но и анализ того, насколько данный инвестиционный проект отвечает новым условиям индустриализации страны.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; ГЧП; оценка эффективности; институт незапрошенных предложений; сравнительное преимущество; частный партнер; публичный партнер.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает необходимость взаимного учета интересов публичного и частного партнеров. В настоящее время существует две альтернативные модели ГЧП: британская (частно-правовая) модель и французская (публично-правовая) модель, в зависимости от этого определяется инициатор проектов ГЧП. В России развитие института ГЧП пошло по пути инициации проектов государством. Возможность использования частной инициативы — новелла российского законодательства, которая появилась после внесения изменений в закон о концессионных соглашениях. Внесение таких изменений предоставило возможности предпринимателям, которые заинтересованы в развитии своего бизнеса по модели ГЧП, но не могли предложить собственного видения инвестиционного проекта на легальных основаниях публичному партнеру в связи с отсутствием такого инструмента и должны были идти по пути неформальных переговоров, которые не всегда приводили к желаемому результату [1, с. 92]. Каждый из способов имеет как преимущества, так и недостатки.

Оценка сравнительного преимущества проекта ГЧП начинается с простого *экономического обоснования проекта*, кото-

рое можно произвести посредством дисконтирования денежных потоков и подсчета NPV (net present cost — чистая прибыль) проекта. Существует несколько теоретических подходов к оценке сравнительного преимущества проектов ГЧП. Наиболее распространенными являются следующие:

- 1) оценка эффективности расходования средств;
- 2) институт незапрошенных предложений.

Являясь, с одной стороны, частью договорной культуры, а с другой — частью «проверки» со стороны государства [3, р. 414], соотношение «цена — качество» применяется по отношению к любым государственным расходам¹ при условии экономии, рентабельности и эффективности.

Соотношение «цена — качество» представляет основополагающее юридическое обязательство для правительства, неисполнение которого может повлечь санкции за ненадлежащее использование государственных денежных средств, а в более сложных случаях — даже уголовное преследование. Контрольно-ревизионное управление Великобритании (NAO) анализирует соотношение «цена — качество», а Комитет по государственному бюджету обсуждает составленные отчеты, обеспечивая контроль со стороны парламента.

В Великобритании соотношение «цена — качество» и внешний контроль за их соответствием обеспечивают, прежде всего, надлежащее использование денег налогоплательщиков. Однако, чтобы сформировать доверие при оценке государственных расходов, используя экономию, рентабельность и эффективность, необходимо больше систематизации. В целях укрепления доверия, особенно для того, чтобы подрядчики знали о методе проверки их тендера, соотношение «цена — качество» развивалось по двум направлениям: *количественному* и *качественному*. Если инструмент соотношения «цена — качество» — количественный, то государственные органы внимательнее относятся к формальной оценке затрат на проект, а если качественный — достаточно предоставления надлежащей информации тогда, когда ее требуют или обрабатывают.

¹ *National Audit Act. 1983. S. 6; Managing Public Money. HM Treasury, 2007.*

Соотношение «цена — качество» также предусматривает качественные оценки (например, долгосрочная или параллельная политика) и создает механизм, с помощью которого в рамках регулирующего пространства ГЧП государственные и частные субъекты сотрудничают в пределах согласованных интересов по разработке проекта.

Выступая в роли основополагающего критерия для разработки проекта ГЧП/ЧФИ (частной финансовой инициативы), соотношение цены и качества является рыночным механизмом¹, оцениваемым через Gateway Process. Таким образом, государственному органу необходимо убедить финансирующие организации, что их метод оценки соотношения «цена — качество» является обоснованным и действующим элементом проекта. Тем не менее с момента своего создания данный метод претерпел ряд изменений. В частности, для достижения объективной оценки экономики, производительности и эффективности проекта могут быть использованы различные способы: от общей политики в области конкуренции до сравнительного уровня затрат государственного сектора (PSC) и контрольных листов.

Изначально соотношение «цена — качество» считалось не более чем частью конкурентного процесса². Начиная с 1997 г. данное соотношение оценивалось с помощью метода сравнительного уровня затрат государственного сектора (PSC), который предусматривает свою оценку расходов после получения конкретных результатов от частного партнера, отличного по своей структуре от ЧФИ³. Представляя собой финансовую модель проекта, метод сравнительного уровня затрат государственного сектора включал количественную оценку приобретенных и уже имеющихся рисков правительства. Для каждого такого метода власти должны были решить, какие факторы и риски принять во внимание и как их оценивать. Необходимая гипотетическая часть работы и желание обезопасить ГЧП в случае отсутствия реальной альтернативы привели бы к неправильному

¹ *Government Construction Procurement Guidance*. No. 2: Value for Money in Construction Procurement. HM Treasury, 1998. Para 1.4.

² *The Private Finance Initiative – Breaking New Ground – Towards a New Partnership between the Public and the Private Sectors*. HM Treasury, 1993. No. 8.

³ *Partnerships for Prosperity*. Treasury Taskforce Private Finance. The Private Finance Initiative, 1997. Para 3.10.

применению финансов [2, paras 2.16; 2.18]. Этот метод подвергся критике со стороны Комитета по государственному бюджету¹ и Национального контрольно-ревизионного управления².

В 2003 г. метод сравнительного уровня затрат государственного сектора был изменен, чтобы использовать более широкую оценку стоимости денежных средств³. В этом же году был введен коэффициент оптимальной предвзятости. Такое решение было принято потому, что в общественных проектах часто переоценивают положительные стороны, а негативные — недооценивают. Такой коэффициент применялся только в методе PSC, но не к заявкам ЧФИ, в результате чего ЧФИ получила преимущество. Как правило, фиксированная цена в ЧФИ должна в достаточной степени мотивировать частного партнера укладываться в сроки и предусмотренный бюджет.

При создании метода сравнительного уровня затрат от государственного органа потребовалось понимание того, насколько иначе такой метод функционирует. Данный метод является инструментом абстрагирования, поскольку он учитывает неопределенные факторы. Метод требует анализа услуг, которыми государственные органы бесплатно пользуются в своей работе: назначение сотрудников на проекты, использование компьютерных систем и баз данных для различных целей и т. д. Добавление коэффициента оптимистической предвзятости также помогает лучше видеть факторы: на психологическом уровне они связаны с предоставлением государственных услуг. Как только подрядчика просят предоставить подобные услуги, он должен определить метод их предоставления и стоимость. В 2011 г. был проведен сравнительный анализ ЧФИ и метода сравнительного уровня затрат государственного сектора (PSC) как «поддержки принятия решений» для государственных органов. Такая оценка была основана на заранее определенных коэффициентах, а также на данных об изменчивости и на специфике каждого проекта.

¹ *Delivering better value for money from the Private Finance Initiative* (Twenty-Eighth Report of Session 2002-03). Published on 19 June 2003 by authority of House of Commons. London: The Stationery Office Limited. P. 3 (Summary).

² *Examining the value for money of deals under the Private Finance Initiative: Report by the Controller and Auditor General*. 1999, 13 August. NAO. P. 18.

³ *HM Treasury: PFI – Meeting the Investment Challenge* (July 2003). URL: http://www.hm-treasury.gov.uk/media/F/7/PFI_604a.pdf.

Однако такие исследования государственных дискреционных полномочий, находящихся в строгих рамках, не могут существовать отдельно от общей оценки проекта. Поэтому в 2012 г. было решено объединить количественную и качественную оценки соотношения VfM.

Если учитывать происходящее внутри государственной организации, то метод сравнительного уровня затрат является лишь ограниченной частью соотношения «цена — качество». Данное соотношение имеет более открытый характер, поэтому его точное определение отсутствует. В рамках ГЧП/ЧФИ оно привело к разработке понятия «полный жизненный цикл» [4, р. 139]. Появившись в 1998 г., термин стал относиться к оптимальному сочетанию стоимости и качества в соответствии с требованиями заказчика¹. В дальнейшем он подвергся некоторым изменениям, но применяется до сих пор².

Согласно определению понятия «полный жизненный цикл» предполагается, что партнеры по проекту регулируют свои интересы и цели, но потребности потребителей при этом не учитываются. Тем не менее соотношение «цена — качество» переходит от количественной одноразовой оценки в текущую оценку срока действия проекта. В 2006 г. Национальное контрольно-ревизионное управление Великобритании (NAO) выпустило методику оценки ГЧП/ЧФИ³, в которой были урегулированы вопросы, необходимые для обсуждения на следующих этапах ГЧП/ЧФИ с целью оценки потенциального проекта соотношения «цены — качества».

Однако разработка качественной оценки такого соотношения — спорный вопрос, поскольку она иллюстрирует политический выбор факторов, влияющих на оценку. В 2012 г. коалиционное правительство объявило о своем намерении пересмотреть Руководство по оценке соотношения «цена — качество»⁴.

¹ *Government Construction Procurement Guidance*. No. 2: Value for Money in Construction Procurement. HM Treasury, 1998. Para 1.4.

² *Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value*. HM Treasury, 2008, March. Box 3.1.

³ *A Framework for evaluating the implementation of Private Finance Initiative projects*: Vol. 2: Report by the National Audit Office, 2006, 15 May.

⁴ *A New Approach to Public Private Partnerships*. HM Treasury, 2012. Para 7.28.

В этом — качественном — смысле соотношение VfM работает по-разному:

- во-первых, ограничивает свободное принятие решений по проекту для государственного органа;

- во-вторых, устанавливает пределы коммуникации с частным партнером при разработке ГЧП/ЧФИ.

Принимая во внимание первое, отметим, что соотношение «цена — качество» добавляет требования к уже установленным в соответствии с правилами государственных закупок. Положение о госзакупках утверждает в качестве критерия только экономически целесообразный тендер (MEAT). Отмечается, что оценка должна проводиться на основе установленных критериев и проверки. Оценка «цена — качество» более подробно и применима как до проведения оценки заявки, так и после;

- в-третьих, соотношение «цена — качество» помогает обоснованно выбрать участника торгов.

Процесс разработки проекта с учетом соотношения «цена — качество» можно рассматривать как попытку сбора информации о другой стороне и создания необходимых методов, позволяющих осуществить этот сбор. Такой вопрос особенно актуален для ГЧП/ЧФИ, где практически отсутствует реальная конкуренция. Например, государственные органы добились соотношения «цена — качество» путем создания модели оптимальной стоимости, рассматривая предложение единственного частного подрядчика и задавая ему вопросы о том, как он определял себестоимость проекта¹. Данные вопросы и ответы позволяют сторонам лучше понять, что создает основу для дальнейшего доверия и сотрудничества. В ГЧП/ЧФИ соотношение «цена — качество» достигается совместными усилиями, даже если в этом процессе остается место для дискреции². Аналогичную модель можно проследить в другой ключевой функции ГЧП/ЧФИ — в распределении рисков.

Учитывая международный опыт, а также пробелы современного российского законодательства, считаем, что дальней-

¹ *PRIME Expansion*. NAO, 2005. Paras 2.10–2.18.

² *The Procurement of the National Roads, Telecommunications Services* (Forty-sixth Report of Session 2007–08, 578 HC 2007–08). PAC, 2008, 30 June. P. 5 (recommendation 3).

шее развитие оценки эффективности проектов ГЧП должно проходить с учетом следующих положений, которые необходимо закрепить законодательно.

1. Использование единых подходов и принципов оценки ко всем возможным формам реализации инфраструктурных проектов (государственный заказ, ГЧП/МЧП (муниципально-частное партнерство), концессия и др.).

2. Оценка должна проводиться как на этапе планирования с целью определения приоритетных проектов (мероприятий) и возможности использования для их реализации механизмов ГЧП, так и на этапе структурирования конкретного проекта с целью определения (обоснования) лучших из возможных условий его реализации.

3. Проведение оценки должно стать обязательным для крупных и средних проектов, предусматривающих прямое бюджетное участие и, особенно, полное возмещение затрат инвестора за счет средств бюджета (проекты с «платой за доступность»).

Библиографический список

1. *Белицкая А. В.* Комментарий к Федеральному закону от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». М.: Юстицинформ, 2016.

2. *Arrowsmith S.* The Law of Public and Utilities Procurement. 2nd ed. London: Sweet and Maxwell, 2005.

3. *Harlow C., Rawlings R.* Law and Administration. 3rd ed. Cambridge University Press, 2009.

4. *Pasquire C., Swaffield L.* Life-cycle/whole life costing // J. Kelly, R. Morledge, S. Wilkinson (eds.). Best Value in Construction. Blackwell, 2002. P. 129–151.

Переход от кластерной политики к умной специализации в стратегиях социально-экономического развития российских регионов¹

Анализируются эволюция кластерной политики в Российской Федерации на федеральном уровне и ее реализация в стратегиях субъектов РФ, выявляются ее проблемные зоны. Обоснованы направления интеграции концепции кластерного развития и концепции умной специализации региона для перспективного развития процессов новой индустриализации. Обозначены критерии для выделения отраслей умной специализации региона.

Ключевые слова: региональные кластеры; новая индустриализация; регион; региональная стратегия; стратегическое планирование; умная специализация.

Внимание к формированию территориальных кластеров в Российской Федерации усилилось в начале 2000 г., когда перед регионами были поставлены задачи повышения уровня конкурентоспособности, привлечения инвестиций и развития инновационных производств. Многие эксперты отмечали, что наличие кластерных форм повышает уровень инновационного развития региона [1; 4]. Сетевая модель создания инноваций с нелинейным и интерактивным характером инновационного и производственного процессов эффективно реализуется именно в форме кластера [2].

В методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах РФ, которая была принята в 2008 г., под территориальным кластером понимается «...объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональ-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00824 «Инкрементальный подход к формированию и реализации стратегий социально-экономического развития регионов различных иерархических уровней Российской Федерации: единые правила стратегирования».

ной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг»¹.

Многие субъекты РФ стали достаточно искусственно создавать кластеры на основе ведущих отраслей специализации, чтобы получить поддержку из федерального бюджета и ответить на запрос федеральных органов власти.

Однако в настоящее время энтузиазм по поводу формирования кластеров несколько угас, поскольку до сих пор не создано эффективной модели координации деятельности участников предполагаемого кластера; набор инструментов кластерной поддержки остается очень ограниченным. Рассмотрим для примера две региональные стратегии социально-экономического развития.

В Стратегии социально-экономического развития Свердловской области до 2030 г. в рамках направления «развитие инновационной деятельности в Свердловской области» предусматривается формирование научно-образовательного и инновационного кластера². В стратегии Челябинской области одним из стратегических приоритетов развития является «кластерное развитие и цепочки поставок», предусматривается создание медицинского, строительного кластеров и кластера туризма³. В целом стратегия Челябинской области является более кластерно-ориентированной, чем стратегия Свердловской области.

Одним из решений данной проблемы выступает сочетание концепции кластеров и концепции умной специализации. Ряд экспертов даже отмечает, что умная специализация региона является своеобразным витком кластерной политики [6].

Политика умной специализации — это относительно новый инновационный подход к региональному развитию, вклю-

¹ Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (подписаны заместителем министра экономического развития РФ А. Н. Клепачем от 26 декабря 2008 г. № 20636-АК/Д19).

² О стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 годы: закон Свердловской области от 21 декабря 2015 г. № 151-ОЗ.

³ Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Челябинской области на период до 2035 года: постановление Законодательного Собрания Челябинской области от 31 января 2019 г. № 1748.

чающий ряд базовых принципов: концентрация инвестиций на ключевых национальных и региональных приоритетах; опора на сильные стороны территории, ее конкурентные преимущества; стимулирование инвестиций частного сектора; развитие сотрудничества и кооперации.

Концепция умной специализации была интегрирована в региональную политику ЕС начиная с 2013 г., когда были приняты соответствующие распоряжения Европейского парламента и Европейского совета и разработана программа «Исследовательские и инновационные стратегии для умной специализации» (RIS 3)¹.

Согласно концепции умной специализации важным аспектом являются процессы координации действий различных стейкхолдеров и кооперация, что полностью соответствует идеологии и принципам кластерной политики. Соответственно, роль органов власти заключается в создании и поддержании платформ для взаимодействия и координации бизнеса [5; 8].

Умная специализация является одним из возможных инструментов структурных преобразований экономики, что подчеркивается в ряде исследований. Можно выделить различные направления и модели структурной трансформации экономики региона. Первой моделью является формирование новых областей специализации, базирующихся на создании инновационных направлений в уже имеющейся экономической базе. Это модель перехода от традиционных технологий к новым технологиям, позволяющим существующим предприятиям выходить на новые рынки. Модернизация проявляется тогда, когда развитие конкретных применений технологии общего назначения оказывает значительное влияние на эффективность и качество существующего (часто традиционного) сектора. Второй (промежуточной) моделью является диверсификация. В таких случаях новые виды деятельности первоначально формируются на основе традиционных, но потенциальная синергия (экономия от масштаба) позволяет в перспективе создавать независимые секторы экономи-

¹ *Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS 3)*. May 2012. URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/RIS3_GUIDE_FINAL.pdf.

ки. Третья модель — это формирование совершенно новых направлений и сфер специализации без прямой связи с существующими промышленными структурами [3].

На основе анализа результатов, полученных в 15 европейских регионах, делается вывод о важности региональных факторов, таких как общий уровень экономического развития и уровень индустриализации региона, институциональная структура и традиции для формирования политики умной специализации [7].

Министерство экономического развития РФ инициировало разработку методологии определения умной специализации субъектов РФ, понимая под ней межведомственный механизм, обеспечивающий согласованную реализацию промышленной, научно-технологической и региональной политик.

Сформированы алгоритм выбора умной специализации на региональном уровне и матрица сопряжения отраслевых, инновационных и научно-технологических компетенций региона как инструмент по согласованию отраслевых и инновационных компетенций региона.

Базируясь на этой методологии, регионы должны будут с привлечением всех заинтересованных стейкхолдеров, включая представителей бизнеса, определить возможный перечень сфер и видов деятельности, претендующих на умную специализацию, и сформировать проекты на основе данных предложений. При принятии решений необходимо учитывать сложившуюся специализацию и возможные перспективы развития новой индустриализации.

Критерии для выявления умной специализации региона делятся на четыре сектора: отраслевая структура и специализация региона (в основном базирующаяся на оценке динамики и структуры внешнеэкономической деятельности); зоны инновационной активности (связанные с объемами затрат на НИР и структурой инновационных товаров, услуг и работ); патентная специализация (структура патентов и лицензионных соглашений по рубрикам международной патентной классификации, связанной с приоритетами НТР); публикационная специализация.

В ряде стратегических документов на уровне РФ заложены принципы и направления приоритетного отраслевого разви-

тия. В частности, в Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 г. перечислены отрасли перспективной экономической специализации для каждого субъекта РФ¹.

В государственной программе «Научно-технологическое развитие Российской Федерации», утвержденной постановлением Правительства РФ от 29 марта 2019 г. № 377, отмечается, что к 2030 г. Россия войдет в десятку мировых лидеров по 14 направлениям научной специализации. Приоритеты научно-технологического развития РФ сформулированы и обоснованы как ответы на большие вызовы².

Таким образом, можно отметить, что на федеральном уровне предпринимаются шаги по внедрению концепции умной специализации в практику управления; ведется работа по формированию методологии выявления умной специализации региона; определены приоритетные для страны и для большинства регионов виды экономической деятельности, которые можно рассматривать как перспективные для формирования умной специализации.

Следующим шагом должны быть распространение методологии и методики определения поля умной специализации и создание своеобразных платформ взаимодействия органов власти, бизнеса, некоммерческих организаций для уточнения отраслей умной специализации и формирования сетевого взаимодействия. В этом плане идеология умной специализации очень созвучна идеологии кластерного подхода.

Как отмечают европейские исследователи, анализируя опыт интеграции концепции умной специализации в стратегии регионального развития, одна из ключевых проблем связана с неопределенностью финансирования и бюджетных обязательств, что создает неустойчивую среду для реализации стратегий, разработанных на региональном уровне. Это усугубляется сложными системами управления инновациями, отражающими проблемы вертикальной и горизонтальной координации, кото-

¹ *Стратегия* пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р. С. 2.

² *Большие вызовы и приоритеты научно-технологического развития*. URL: <http://www.ntp.pf/challenges-priorities/>.

рые также могут негативно сказаться на внедрении инноваций [7].

Все это необходимо принимать во внимание при интеграции концепции умной специализации в стратегии социально-экономического развития российских регионов.

Библиографический список

1. Корчагина И. В., Сычёва-Передеро О. В., Корчагин Р. Л. Чем различаются инновационные экосистемы регионов-лидеров и аутсайдеров // ЭКО. 2019. Т. 49, № 12. С. 47–64. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-12-47-64.
2. Смородинская Н. В., Катуков Д. Д. Когда и почему региональные кластеры становятся базовым звеном современной экономики // Балтийский регион. 2019. Т. 11, № 3. С. 61–91.
3. Foray D. From smart specialisation to smart specialisation policy // European Journal of Innovation Management. 2014. Vol. 17, no. 4. P. 492–507. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/EJIM-09-2014-0096>.
4. Gordon P., Kourtit K. Agglomeration and clusters near and far for regional development: A critical assessment // Regional Science Policy & Practice. 2020. Vol. 12, issue 3. P. 387–396.
5. Hassink R., Gong H. Six critical questions about smart specialization // European Planning Studies. 2019. Vol. 27, issue 10. P. 2049–2065.
6. Petrenko Ye., Vechkinzova E., Antonov V. Transition from the industrial clusters to the smart specialization: A case study // Insights into Regional Development, Entrepreneurship and Sustainability Center. 2019. Vol. 1, issue 2. P. 118–128.
7. Tripl M., Zukauskaitė E., Healy A. Shaping smart specialization: The role of place-specific factors in advanced, intermediate and less-developed European regions // Regional Studies. 2020. Vol. 54, issue 10. P. 1328–1340. DOI: 10.1080/00343404.2019.1582763.
8. Varga A., Sebestyén T., Szabó N., Szerb L. Estimating the economic impacts of knowledge network and entrepreneurship development in smart specialization policy // Regional Studies. 2018. Vol. 54, issue 1. P. 48–59. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1527026>.

Технологические драйверы социализации экономики региона (на примере Уральского макрорегиона и Республики Крым)¹

Раскрываются ключевые технологические факторы социализации экономики регионов различного типа. Цель исследования – выделить технологические драйверы социализации экономики в регионах различного типа. Доказывается, что процессы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с развитием промышленного производства, составляющего «генетическое ядро» экономики таких территорий. Технологические драйверы социализации экономики муниципальных образований Республики Крым взаимосвязаны с процессами удовлетворения потребностей населения.

Ключевые слова: социализация экономики; индустриальный регион; Урал; Республика Крым; макрорегион; технологические драйверы.

Обобщение и систематизация научной литературы показали отсутствие четкого толкования понятия «социализация экономики», что обусловлено недавним характером его научного становления.

По мнению Ю. Г. Быченко и Л. В. Логиновой, «...социализация экономики предполагает переориентацию экономики с экономических критериев развития на критерии человеческого развития» [6, с. 262]. Другие ученые предлагают рассматривать гуманизацию труда как одно из основных направлений социализации экономики, как альтернативную форму регулирования экономического развития, а также как инструмент повышения восприимчивости к инновациям [2, с. 80]. Социализацию экономики Т. И. Пунанова связывает с проблемой преодоления бедности в стране [8, с. 4].

В контексте формирования понятийного аппарата исследования процесса социализации экономики можно выделить рассмотрение учеными близких понятий, таких как «солидарная

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ «Инкрементальный подход к формированию и реализации стратегий социально-экономического развития регионов различных иерархических уровней Российской Федерации: единые правила стратегирования» (проект № 20-010-00824).

экономика» (или «солидаризация экономики»). Данный термин достаточно часто употребляется как синоним термина «социальная экономика» [9], хотя смысловой акцент последнего термина смещен в сторону процесса достижения общественного согласия (или «социального мира»).

В рамках исследований региональной экономики содержание социализации рассматривается в работе Л. Л. Тонышевой и Ю. В. Трофимовой. Авторами разработана организационно-методическая база оценки уровня социальной направленности региональной экономики, включающая четыре уровня [11].

Проблема социализации экономики, определение места и роли социальных критериев экономического развития, анализ форм и методов реализации социальной политики исследовались в трудах таких известных российских экономистов, как Л. И. Абалкин [1], А. В. Бузгалин и А. И. Колганов [4], А. П. Бутенко [5] и др.

Ученые предлагают различные параметры оценки социализации экономики, среди которых выделим: уровень и качество жизни населения, уровень потребления основных материальных благ, доля среднего класса, неравенство в доходах и др.

Опираясь на аргументы директора Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте, президента Вольного экономического общества России профессора С. Д. Бодрунова, мы считаем необходимым ввести еще один параметр оценки социализации экономики — *уровень цифрового неравенства*, поскольку «цифровое неравенство ... „отрезает“ целые социальные слои, регионы и даже страны от того, чтобы воспользоваться положительными плодами цифровизации, „отрезает“ их от прогресса» [3, с. 8].

По мнению профессоров МГУ А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, «социализация становится главным драйвером технологического прогресса» [4]. К этому следует добавить, что технологический прогресс является в свою очередь серьезным ключевым фактором (или драйвером) процессов социализации.

Драйверы экономического роста — это совокупность сложных силовых механизмов, которые улавливают потенциальный первичный и вторичный рыночный спрос и катализируют импульсы, идущие от этого расширяющегося спроса, опреде-

ленным образом включая разрозненные активы (материальные, финансовые, информационные, трудовые и т. д.) в русло мощного движения, меняющего экономическую действительность внутри страны.

Ключевые факторы социализация экономики различных по характеру специализации регионов России будут существенно варьироваться. В качестве примера нами рассмотрены Уральский макрорегион (индустриальная территория, включающая в свой состав семь субъектов Российской Федерации — Курганскую, Оренбургскую, Свердловскую, Челябинскую области, Пермский край, Республику Башкортостан и Удмуртскую Республику) и Республика Крым.

Социализация экономики индустриального региона тесно связана с материальным производством, которое определяет развитие общества, что в свою очередь формирует уровень и качество жизни населения, уровень потребления основных материальных благ и др.

Урал представляет собой типичный индустриальный регион, о чем свидетельствуют следующие показатели. Промышленное производство (виды экономической деятельности С, D, E) на данной территории формирует более 41 % валового регионального продукта, более 24 % численности занятых в экономике, а также более 62 % инвестиций в основной капитал. Сформировавшийся на протяжении трех веков «генетический код», в частности, индустриальная специализация региона позволила Уралу выстоять в условиях пандемии коронавируса и обеспечить социализацию экономики. Приведем доказательство сказанному.

Социализация экономики Урала связана с новыми технологиями, ведущую роль в которых играет цифровизация промышленного производства. На территории Урала цифровая трансформация получила свое воплощение посредством развития Интернета, робототехники, искусственного интеллекта, технологий больших данных (BigData), аддитивных технологий и т. д.

Выделим важную особенность Уральского региона — зарождение процесса современной высокотехнологичной индустриализации, цифровизации преимущественно в традиционных,

базовых отраслях экономики: оборонно-промышленном комплексе, металлургической, горнодобывающей промышленности, машиностроении и других отраслях [10].

Технологические драйверы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с процессами формирования новых высокотехнологичных видов экономической деятельности, основанных на технологических разработках пятого и шестого укладов, при доминировании процессов цифровизации. Инициаторами этих процессов в большинстве своем являются традиционные базовые отрасли экономики.

Технологические драйверы социализации экономики Республики Крым тесно связаны с процессом удовлетворения потребностей населения, их поиск нами построен на основании использования положений *теории иерархии потребностей*. Более подробно применение постулатов данной теории рассмотрим на примере разработки стратегических ориентиров социально-экономического развития Евпаторийского городского округа.

В научных исследованиях наиболее популярной классификацией потребностей человека является классификация, предложенная американским психологом А. Маслоу в рамках формирования базиса теории иерархии потребностей [7]. По мнению ученого, высший уровень потребностей представлен посредством самореализации и самовыражении, которые проявляются через стремление индивида воплотить свойственные и потенциальные способности, таланты, возможности, что позволяет сделать вывод о наиболее сильном отличии людей друг от друга именно на этом иерархическом уровне. Данный вывод очень важен для выработки стратегических ориентиров развития санаторно-курортного комплекса и инфраструктуры туризма в экономическом пространстве городского округа Евпатория Республики Крым с целью наиболее полного удовлетворения потребностей разных категорий приезжих.

Современные ученые выдвигают доводы о необходимости трансформации модели иерархии потребностей, разработанной еще в 1940-х гг. А. Маслоу. Коллектив ученых во главе с Douglas T. Kenrick в 2010 г. предложил ее обновленный вариант с учетом последних достижений и открытий нейронауки, психологии развития и эволюционной психологии [12].

Нижние уровни обновленной пирамиды во многом схожи с пирамидой Маслоу, а вот верхушка подверглась радикальной реконструкции. Три высшие потребности согласно новой пирамиде составляют в порядке возрастания следующий алгоритм: привлечение партнера; удержание партнера и воспитание детей. «Среди всех человеческих стремлений главные с биологической точки зрения — те, которые способствуют процессу репродукции наших генов в потомстве. Вот почему заботу о детях мы считаем первостепенной потребностью» [12]. Данный вывод ученых подтверждает правильность сформулированной в рамках Стратегии социально-экономического развития муниципального образования городской округ Евпатория Республики Крым до 2035 г. миссии: *«Евпатория — Всероссийская детская здравница и современный семейный курорт»*.

Считаем, что при стратегировании развития санаторно-курортного комплекса и инфраструктуры туризма в экономическом пространстве городского округа Евпатории приоритетным направлением является удовлетворение потребностей как местного сообщества, так и приезжего населения, прибывшего с целью получения медицинских, туристических услуг. Реализация данного направления выступает движущей силой формирования и развития муниципальной экономики на основе самоорганизации и ресурсно-экономического самообеспечения местного самоуправления, а также при необходимой государственной селективной его поддержке. Следует особо отметить, что в муниципальном образовании санаторно-курортного типа человек (и житель, и турист) должен иметь возможность удовлетворить свои многообразные потребности — от физиологических до духовных.

Данные теоретико-методологические базисные положения теории иерархии потребностей заложены в упомянутую стратегию социально-экономического развития. Реализация стратегических задач позволит преодолеть следующие проблемы экономического пространства Евпаторийского городского округа: слабое развитие гостиничной и развлекательной инфраструктуры; низкий уровень сервиса; ограниченная транспортная доступность туристических объектов; недостаток квалифицированных кадров; слабоорганизованный маркетинг, ориентированный на продвижение туристических продуктов, и т. д.

Подводя итог изложенному, отметим, что технологические драйверы социализации экономики регионов различной специализации будут существенно варьироваться. Так, процессы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с процессами цифровизации промышленности, инициатором которых в значительной степени выступают традиционные, базовые отрасли экономики Урала: оборонно-промышленный комплекс, металлургическая, горнодобывающая промышленность, машиностроение и др. Развитие «сквозных технологий» (цифровые технологии, аддитивные технологии, нанотехнологии, информационные технологии, технологии Internet of Things, Big Data, искусственный интеллект) является серьезным драйвером процесса социализации экономики индустриального региона.

Важнейшим научным базисом процессов социализации экономики муниципальных образований Республики Крым является теория иерархии потребностей, формирующая принципы принятия управленческих решений на муниципальном уровне. Использование положений данной теории позволяет преодолеть накопленные проблемы и выработать траекторию будущей прогрессивной динамики развития городского экономического и социального пространства.

Библиографический список

1. *Абалкин Л. И.* Россия: поиск самоопределения: Очерки. М.: Наука, 2005.
2. *Биглова Г. Ф., Житкевич Г. Я.* Социализация и инновационность экономики: качественная взаимосвязь // Вестник Барановичского государственного университета. Сер.: Исторические науки и археология. Экономические науки. Юридические науки. 2019. № 7. С. 80–85.
3. *Бодрунов С. Д.* Ноономика как модель социального устройства: предпосылки возникновения, сущность, механизмы формирования: вводная лекция к учебному курсу «Общая теория ноономики». СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2020.
4. *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Теория социально-экономических трансформаций. Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире. М.: ТЕИС, 2003.
5. *Бутенко А. П.* От социальной ориентации экономики к ликвидации эксплуатации // Реформы вчера, сегодня, завтра. М., 1999. С. 7–15.

6. Быченко Ю. Г., Логинова Л. В. Социализация экономики в России: проблемы и перспективы // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. Т. 1, № 1 (37). С. 262–272.

7. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. СПб.: Питер, 2014.

8. Пуланова Т. И. Перспективы социализации экономики России // Управление социально-экономическими системами. 2019. № 2. С. 4–8.

9. Сауткина В. А. Возрождение солидарной экономики: попытка реализации утопии или реальная мотивация к развитию? // Мировая экономика и международные отношения. 2017. № 1. С. 88–96.

10. Силин Я. П., Анимича Е. Г., Новикова Н. В. Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019.

11. Тоньшева Л. Л., Трофимова Ю. В. Социализация экономики региона: оценка уровня развития и инструменты регулирования // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=4994>.

12. Kenrick D. T., Grisevicius V., Neuberg S. L., Schaller M. Renovating the Pyramid of Needs: Contemporary Extensions Built Upon Ancient Foundations // Perspectives on Psychological Science. 2010. Vol. 5, no. 3. P. 292–314. DOI: 10.1177/1745691610369469.

Е. А. Шишкина

Стратегическое планирование устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона: цели, задачи, приоритеты

Статья посвящена изучению проблем стратегического планирования развития инфраструктуры в рамках теории пространственной и региональной экономики. Рассматриваются особенности стратегического планирования пространственных инфраструктурных систем региона в контексте теории устойчивого развития. Целью исследования является анализ полноты и системности реализации задачи устойчивого развития в стратегических документах, определяющих основные направления развития пространственных инфраструктурных систем региона. Объектом исследования выступили пространственные инфраструктурные системы региона – электроэнергетическая и транспортная, имеющие физические и экономические параметры связанности.

Ключевые слова: регион; региональное развитие; стратегическое планирование; инфраструктура; пространственные инфраструктурные системы; пространственное развитие.

Необходимость разработки теоретико-методологических положений и практических положений стратегического плани-

рования устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона обусловлена комплексом причин, среди которых наиболее важными являются следующие:

- во-первых, несмотря на явную взаимосвязь устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона, теоретическая проработка и комплексный анализ их взаимозависимости и взаимодействия весьма незначительны;

- во-вторых, очевидна необходимость решения стратегических задач социально-экономического, пространственного развития в условиях значительных изменений и ограничений федерального, международного уровней, пандемии и в связи с этим усиления обеспечивающей роли инфраструктуры.

Устойчивое развитие инфраструктуры является необходимым условием развития территорий и их систем. В общем смысле устойчивость представляет «способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий» [5]. Понятие устойчивости относительно территорий, пространственных системам рассмотрено в работах П. М. Иванова, Н. Г. Кузнецовой, Д. В. Пресняковой, Н. Тимчук, Р. Шнипера и др. П. М. Иванов определяет устойчивость как «способность к жизни и развитию», т. е. территория, обладающая свойством устойчивости, способна к выживанию и развитию в своем конкретном окружении [3, с. 52–53]. Л. И. Абалкин [1, с. 5] дает определение устойчивости региональной экономики как ее безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и совершенствованию. Характеристиками устойчивости для пространственных систем являются способность стабильного функционирования системы в условиях внешних воздействий, адаптивность к ним.

В настоящее время цели устойчивого развития рассматриваются как универсальное приоритетное направление в развитии стран и отдельных регионов, определенное в Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.¹ В документе определены 17 взаимосвязанных целей и задач в области

¹ *Преобразование* нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25 сентября 2015 г. A/RES/70/1.

устойчивого развития (ЦУР), между которыми определяется более 300 взаимосвязей [4]. При этом для развития пространственных инфраструктурных систем региона наибольшее значение имеют цели: «недорогостоящая и чистая энергия, индустриализация, инновации и инфраструктура, устойчивые города и населенные пункты»¹. Международные принципы устойчивого развития², определяющие, какими должны быть устойчивые и привлекательные для инвестиций инфраструктурные проекты, положены в основу системы оценки инфраструктурных проектов в РФ³: повышение положительного воздействия инфраструктуры на достижение ЦУР (целей устойчивого развития), повышение экономической эффективности инфраструктурных проектов, качества управления инфраструктурой и др. Указанные принципы охватывают различные аспекты подготовки и реализации инфраструктурных проектов и являются универсальными, что позволяет их применять к любым инфраструктурным инвестиционным проектам.

Определение перспектив устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем во многом обуславливается системой стратегического планирования и регулирования [2]. Пространственный характер таких инфраструктурных систем является их важнейшим отличием от таких объектов стратегического планирования, как инфраструктура, инфраструктурный комплекс. Формирование документов стратегического планирования пространственных инфраструктурных систем имеет иерархический характер (см. рисунок).

В настоящее время в РФ не выработаны документы национального и регионального уровней, направленные исключительно на реализацию ЦУР, определенных Генеральной Ассамблеей ООН в 2015 г., не сформулирована стратегия устойчивого развития. При этом большая часть задач устойчивого развития,

¹ *Преобразование* нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года.

² *Принципы* Quality Infrastructure Investment. URL: <https://www.worldbank.org/en/programs/quality-infrastructure-investment-partnership/>.

³ *IRIS*. Система оценки качества и сертификации инфраструктурных проектов. URL: <https://rosinfra.ru/files/analytic/228/document/76412d7d224b3e6d88fd33f877bf8750.pdf>.

в том числе пространственных инфраструктурных систем региона, реализуется через стратегии, программы социально-экономического развития РФ и субъектов РФ, ведомственные программы и проекты [6] (см. таблицу).



Система документов стратегического планирования
пространственных инфраструктурных систем региона

**Анализ соответствия целей и приоритетов
стратегического планирования
пространственных инфраструктурных систем
целям устойчивого развития**

Направление устойчивого развития	Цели и задачи устойчивого развития (ЦУР ООН)	Соответствие ЦУР ООН положениям стратегических документов	Документы
7. Недорогостоящая и чистая энергия	7.1. Всеобщий доступ к недорогому, надежному и современному энергоснабжению. 7.2. Возобновляемые источники энергии. 7.3. Повышение энергоэффективности. 7.b. Расширение инфраструктуры и модернизация технологий для современного и устойчивого энергоснабжения	Развитие электро-энергетической инфраструктуры, гарантированное обеспечение доступной электроэнергией; устойчивое энергоснабжение потребителей; развитие централизованных энергосистем; развитие распределенной генерации; внедрение интеллектуальных систем управления электросетевым хозяйством на базе цифровых технологий	Стратегия развития электросетевого комплекса РФ до 2030 г. (утв. 3 апреля 2013 г. № 511-р); Энергетическая стратегия РФ до 2030 г. (утв. 13 ноября 2009 г. № 1715-р); Схема и программа развития Единой энергетической системы РФ на 2018–2024 гг. (утв. 28 февраля 2018 г. № 121)
9. Индустриализация, инновации и инфраструктура	9.1. Развитие качественной, надежной, устойчивой и стойкой инфраструктуры. 9.2. Устойчивая индустриализация. 9.4. Модернизация инфраструктуры и переоборудование промышленных предприятий	Модернизация и расширение всей магистральной инфраструктуры страны; удвоение расходов на пространственное развитие; обновление региональных и местных дорог; повышение пропускной способности БАМа и Транссиба до 180 млн т к 2024 г.; развитие цифровой и инновационной инфраструктуры	Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (утв. 30 сентября 2018 г. № 2101-р); Цифровой транспорт и логистика (ЦТЛ) (ведомственный проект); концепция «Цифровая трансформация 2030» ПАО «Россети»

Окончание таблицы

Направление устойчивого развития	Цели и задачи устойчивого развития (ЦУР ООН)	Соответствие ЦУР ООН положениям стратегических документов	Документы
11. Устойчивые города и населенные пункты	11.2. Безопасные, недорогие, доступные и экологически устойчивые транспортные системы. 11.а. Повышение качества планирования национального и регионального развития	Повышение качества городской инфраструктуры; создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, обеспечение доступности, надежности электроснабжения	Стратегия пространственного развития РФ до 2025 г. (утв. 13 февраля 2019 г. № 207-р); Цифровой транспорт и логистика (ЦТЛ) (ведомственный проект); ведомственный проект «Цифровая энергетика»

Анализ данных таблицы позволяет сделать выводы:

- цели устойчивого развития в достаточно полной мере отражены в документах стратегического планирования в приоритетах развития пространственных инфраструктурных систем РФ на среднесрочный и долгосрочный период;
- стратегические задачи устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона формируются на нескольких иерархических уровнях и требуют учета интересов множества субъектов на основе формирования комплекса взаимосвязанных документов и информационных платформ;
- при определении стратегических задач устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем не учтены возможные трансформации инфраструктуры в новых условиях экстраординарного характера (пандемий), связанные с изменением нагрузки на общие сети [7];
- экологические задачи развития пространственных инфраструктурных систем региона не встроены в действующую систему стратегического планирования и реализуются в рамках отдельных документов экологической направленности.

В результате проведенного исследования установлена значимость принципов устойчивого развития в процессе страте-

гического планирования пространственных инфраструктурных систем региона. Стратегическое планирование пространственных инфраструктурных систем региона включено в действующую систему стратегического планирования региона, но цели и задачи недостаточно отражают приоритеты устойчивого развития. Показатели устойчивого развития разрабатываются, но не имеют пока практического применения, сама теория рассматривается как ориентир, направление развития, а не обязательное требование. Перспективными направлениями исследований становятся количественная оценка влияния пространственных инфраструктурных систем на развитие региона, выработка инструментов и механизмов управления ими в целях устойчивого развития.

Библиографический список

1. *Абалкин Л. И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
2. *Жихаревич Б. С.* О результативности стратегического планирования // Региональная экономика. Юг России. 2018. № 1 (19). С. 16–22.
3. *Иванов П. М.* Устойчивое региональное развитие: концепция и модель управления // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42, № 2. С. 52–53.
4. *Кузнецов Л. М., Янковская А. А.* Цели устойчивого развития и экологическая составляющая их взаимосвязей // Реализация целей устойчивого развития: европейский и российский опыт: сб. науч. ст. по материалам конф. (Санкт-Петербург, 26–27 февраля 2019 г.). СПб.: СПбГЭУ, 2019. С. 57–70.
5. *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / под ред. Г. Б. Клейнера. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2003.
6. *Сурнина Н. М., Шишкина Е. А.* Стратегические задачи устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона // Менеджмент и предпринимательство в парадигме устойчивого развития = Management and Entrepreneurship in the Sustainable Development Paradigm (MESDP–2020): материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 28 мая 2020 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2020. С. 263–266.
7. *Хорт Н.* Как изменятся города после пандемии // РБК. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/5e1aef09a794731b2717fca>.

Влияние власти и бизнеса на развитие рынка труда в малых городах Урала

Работа посвящена исследованию влияния основных социальных акторов — власти и бизнеса — на рынок труда в малых городах Урала. Установлено, что позиции акторов различны. Власти настроены на развитие рынка труда, но не имеют для этого финансовых возможностей. Крупный бизнес нередко отчужден от решения городских проблем и влияет на рынок труда только своим присутствием на территории города. Малый бизнес заинтересован в развитии местного рынка труда, однако он маломощен и не оказывает на него существенного влияния.

Ключевые слова: рынок труда; малый город; власть; бизнес.

В настоящее время (2020 г.) в стране насчитывается 794 малых города с населением до 50 тыс. чел. и общей численностью жителей почти 15 млн чел. Малые города играют важную роль в сохранении стабильности нашего общества: они «оживляют» громадные пространства страны, выступают центрами социокультурного обслуживания для жителей более мелких близлежащих поселений, многие из них — памятники истории. В настоящее время в стране не проводится целенаправленная политика в отношении малых городов, власти декларируют разные позиции. С одной стороны, разработана концепция Стратегии пространственного развития территории РФ до 2030 г.¹, в которой отмечается важность малых городов. С другой, известны высказывания руководителей страны, заявляющих о том, что у государства нет средств на поддержание малых городов, малые города не имеют перспективы и должны уйти с исторической арены². В результате сегодня мы наблюдаем ситуацию сокращения численности населения малых городов, разрушение инфраструктуры, отток молодежи, старение населения, отсутствие работы в малых городах.

Сохранение и развитие рынка труда в малых городах Свердловской области — актуальная проблема, так как на тер-

¹ Концепция Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р.

² Урбанистические инициативы Эльвиры Набиуллиной // Независимая газета. 2011. 9 дек.

ритории региона насчитывается 36 малых городов (из общей численности в 47 городов). В малых городах области проживает примерно половина населения региона. За последнее время доминантной тенденцией является сокращение численности населения малых городов, темпы сокращения нарастают: если в 2017 г. таких городов было 15, то в 2019 г. — 27. При этом численность пяти малых городов увеличивается. Это города, вошедшие в Свердловскую агломерацию (Арамиль, Березовский, Заречный, Среднеуральск, Сысерть).

В целом ситуация на рынке труда области неоднозначная, разноректорная: в центре агломерации рынок труда малых городов успешно развивается (снижается уровень регистрируемой безработицы, заработная плата повышается, растет численность занятых, появляются новые рабочие места), на периферии — или не демонстрирует положительной динамики, или ситуация ухудшается [2].

Рынок труда — это давно исследуемый феномен, к настоящему времени в науке сложилось несколько направлений его изучения, используемых в качестве методологических: классическая экономическая теория, марксистская школа, неоклассическая экономическая теория, кейнсианство и пр. Мы подходим к рассмотрению рынка труда с позиции мотиваций и поведения основных социальных акторов (социальных групп, стейкхолдеров) — городской муниципальной власти, крупного и малого бизнеса. В таком аспекте исследования в научной литературе можно обнаружить разрозненные публикации. Так, власть в малом городе рассматривают А. Е. Чирикова, В. Г. Ледяев [7], позиции руководителей промышленных предприятий — Е. Г. Анимица, И. Д. Тургель [6], роль бизнеса в малом городе освещают М. Ф. Черныш, В. В. Маркин [5], И. С. Карпикова, Е. И. Нефедьева, А. А. Москаленко [1].

Эмпирическую базу работы составляют результаты ряда социологических исследований, проведенных под руководством автора в малых городах Свердловской области в 2017–2019 гг. («Анализ и оценка условий развития бизнеса в регионе» (256 предпринимателей малого и среднего бизнеса); «Предпринимательская активность молодежи» (555 молодых людей); «Малые города в государственной политике пространственного

развития России» (исследование по заказу центра региональной социологии и конфликтологии ФНИСЦ РАН, г. Москва).

Как показали наши исследования, *муниципальные власти* малых городов в целом заинтересованы в развитии рынка труда на территории города, однако они вынуждены действовать в сложной как внутренней, так и внешней обстановке. В ряде муниципалитетов наблюдаются напряженные отношения между различными ветвями власти — городской думой, администрацией, главой города. Этому во многом способствует то обстоятельство, что в настоящее время главы большинства городов не выбираются населением, а назначаются комиссией, в состав которой входят представители как региональной власти, так и местной администрации. После решения комиссии кандидатура утверждается городской думой. Население малых городов возражает против такой практики, отмечая, что в малых городах, где все знают всех, у власти должен находиться свой человек, тот, кто хорошо знает и понимает местные проблемы. Вариант избрания главы города населением нельзя назвать совершенным (практика фиксирует случаи, когда всенародно избранный глава города впоследствии попадает в тюрьму за противоправные действия), однако другой вариант (отчуждение населения от выборов) представляется еще более негативным по своим последствиям, так как может вызвать недоверие населения, отсутствие поддержки местных инициатив, скрытое или открытое сопротивление назначенной власти.

Корыстные личные цели и отсутствие консенсуса внутри самой муниципальной городской власти не позволяют выработать такую политику, которая бы способствовала развитию рынка труда малых городов. Но даже если взаимопонимание существует, власти города очень ограничены в своих возможностях, так как у них нет для этого необходимых финансовых ресурсов. Как показали наши исследования, у местной власти малых городов нет возможности финансировать масштабные инновационные проекты, они вынуждены обращаться к региональной власти.

Выявлена неоднозначная роль *крупного и малого бизнеса* в формировании рынка труда малого города. Так, с одной стороны, крупный бизнес, несомненно, оказывает позитивное влияние

на рынок труда самим фактом вхождения на территорию малого города: возникают новые рабочие места, уменьшается безработица, увеличиваются инвестиции в развитие территории. Он также позитивно влияет на социальную сферу, поддерживая функционирование медицины, спорта, образования и пр. В регионе имеется опыт локализации новых производств в малых и средних городах (Верхняя Салда, Краснотурьинск, Новоуральск, Среднеуральск, Верхняя Пышма, Полевской). Однако в настоящее время крупный бизнес в малых городах, как правило, представлен акционерными обществами, холдингами, что означает их зависимость от вышестоящего руководства. Обычно он зарегистрирован не в малом городе, а на других территориях, в результате не платит налоги в местный бюджет, и его влияние на политику по развитию города в целом и рынка труда в частности оказывается слабым.

Выявлены две стратегии поведения крупного бизнеса: бизнес, представленный филиалами или фирмами с участием иностранных владельцев, нередко отстраняется от участия в жизни города или помогает ему по минимуму, или крупный бизнес нацелен на занятие лидирующих позиций во власти [3]. Бизнес преследует прежде всего свои экономические интересы. Достигнув определенного уровня развития, он стремится попасть во власть, поскольку последняя диктует правила игры, столь важные для выживания бизнеса. В этом случае бизнес может использовать свое властное положение для того, чтобы действовать в своих экономических интересах. Например, чтобы снизить социальную напряженность, вызванную обеспокоенностью жителей высоким уровнем загрязнения окружающей среды, промышленные холдинги через органы муниципальной власти и средства массовой информации нередко конструируют свою социальную реальность, в которой промышленное загрязнение не является экологической проблемой [4].

Роль *малого и среднего бизнеса* в малых городах расценивается иначе: его вклад в инвестиции и влияние на приоритеты городского развития оценены как слабые, поддержка социальной сферы средняя, а влияние на занятость на местном рынке высокое (малый бизнес предоставляет рабочие места местным жителям).

Библиографический список

1. Карпикова И. С., Нефедьева Е. И., Москаленко А. А. Предпринимательская активность населения моногородов: социологическая оценка проблем и перспектив // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25, № 5. С. 781–787.
2. Козлова О. А., Макарова М. Н. Перспективы развития муниципальных рынков труда в Екатеринбургской агломерации // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 4 (48). URL: <http://eee-region.ru/article/4826/>.
3. Мухаметов Р. С. Роль градообразующего предприятия в становлении института сити-менеджера (на примере моногородов Свердловской области) // ARS ADMINISTRANDI. 2019. № 1. С. 119–134.
4. Орешкина Т. А. Экологическое сознание населения старопромышленных городов Урала как объект муниципального управления // Социологический журнал. 2012. № 4. С. 94–105.
5. Пространственное развитие малых городов: социальные стратегии и практики / М. Ф. Черныш, В. В. Маркин и др.; предисл. М. К. Горшков. М.: ФНИСЦ РАН, 2020.
6. Тургель И. Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы, 2010.
7. Чирикова А. Е., Ледяев В. Г. Власть в малом российском городе. М.: Изд. дом ВШЭ, 2017.

А. А. Белостоцкий

Финансовая устойчивость регионов в условиях пандемии коронавируса

Проведен анализ финансового состояния бюджетов субъектов Российской Федерации в условиях пандемии коронавируса с учетом мер антикризисной поддержки. Рассмотрены направления сбалансированности и динамика уровня дефицита региональных бюджетов за счет предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, а также предложены меры по повышению финансовой устойчивости регионов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; региональные бюджеты; антикризисные меры; межбюджетные трансферты; дефицит бюджетов; сбалансированность; бюджетная обеспеченность.

В течение 2020 г. пандемия коронавируса значительно повлияла на эффективность работы отдельных отраслей и на-

правлений, что в итоге отражается на планах научно-технологического развития России, особенно в среднесрочной перспективе. Для достижения целей научно-технологического развития необходимо создавать благоприятные условия как для осуществления научно-исследовательской деятельности, так и для развития наукоемкого бизнеса, и это обстоятельство требует достаточного бюджетного финансирования, антикризисной поддержки региональных бюджетов, эффективности межбюджетных отношений и в целом финансовой устойчивости регионов.

Помимо целей научно-технологического развития России, несмотря на сложные социально-экономические условия, особенно в 2020 г., необходимо уделять внимание инновационному развитию государства, внедрению инновационных технологий. По мнению доктора экономических наук Н. А. Истоминой, «...инновационное развитие Российской Федерации в целом и субъектов Федерации в частности является одной из самых обсуждаемых тем и стратегических задач как реальной практики, так и экономической науки. Масштабность поставленных целей развития на перспективный период обуславливает необходимость оценки располагаемых источников финансовых ресурсов у каждого участника процесса, в том числе, у каждого российского региона» [2, с. 177].

В современных условиях запланированные финансовые ресурсы первого пакета мер антикризисной поддержки государства, направляемые на предотвращение распространения коронавирусной инфекции COVID-19, достигают 3,1 трлн р., или 2,8 % ВВП, куда попадают прямая расходная часть бюджетных средств и ресурсы фонда национального благосостояния в сумме 2,0 трлн р. с целью обеспечения доходной части государственного бюджета в случае уменьшения нефтяных цен. Учитывая предпринимаемые усилия в складывающейся обстановке по снижению распространения коронавирусной инфекции и объем ресурсов второго пакета антикризисных мер по поддержке экономики, способствующего перераспределению бюджетных ресурсов, следует понимать, что бюджетные средства могут не покрыть все расходы без изменения бюджетного правила до уровня 55 долл./барр., а также введения особого налогового режима

для малых и средних предприятий и возможности прямой финансовой поддержки граждан¹.

Второй квартал 2020 г. из-за ведения нерабочих дней и самоизоляции оказался достаточно непростым для большого числа отраслей и направлений российской экономики, конечно, данные факторы не могли не сказаться на объемах выпуска промышленной продукции и, несмотря на прогнозные показатели снижения производства во II квартале 2020 г. в пределах 7–8 %, спад составил 6,6 %, что приблизилось к показателям 2015 г.

В том случае, если в конце года начнется процесс восстановления национальной экономики, то он будет носить затяжной характер, и достаточно низкие показатели II квартала будет сложно улучшить, что может привести к снижению валового продукта в пределах 3–5 % по итогам 2020 г., после чего планируется медленная стабилизация экономических процессов, в 2021 г. в пределах 2–4 % и 1,5–2,5 % к 2022 г., при таком экономическом темпе возможно вернуться к показателям 2019 г. в конце 2022 г.

Пакеты мер антикризисной поддержки представлены на рис. 1.

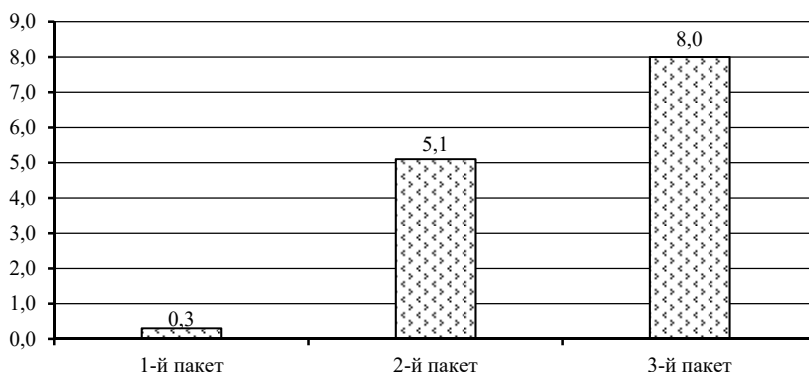


Рис. 1. Пакеты мер антикризисной поддержки, трлн р.

¹ Официальный сайт Правительства Российской Федерации. URL: <http://www.government.ru>.

Но, оценивая макроэкономическую конъюнктуру, в частности снижение цен на российский сорт нефти в апреле 2020 г. до уровня ниже 12 долл./барр. при расчетной цене в 27 долл./барр., установленной в федеральном бюджете на текущий год, а также снижение объемов экспортной продукции до 15 %, вполне очевидно, что восстановление будет проходить крайне медленно и потребует новых механизмов решения проблем и достаточно-го объема финансовых ресурсов¹.

Несмотря на все трудности, финансовая поддержка регионов, повышение их финансовой устойчивости, сбалансированность бюджетов субъектов РФ, обеспечение доходными источниками расходных обязательств на региональном уровне в среднесрочной перспективе 2020–2022 гг., особенно пандемийного, тяжелого 2020 г., стали основой финансово-бюджетной политики и эффективности межбюджетного взаимодействия.

Увеличение эффективности антикризисных мер государства, например, для расчета межбюджетных трансфертов, в том числе дотаций, направленных на повышение обеспеченности бюджетными ресурсами на региональном и муниципальном уровнях или на оптимизацию налогового потенциала в сложных эпидемиологических условиях, может привести к увеличению бюджетной эффективности, что в свою очередь придаст стимул для развития в субъектах РФ своих региональных экономик².

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2019–2023 гг. представлены в таблице.

Влияние пандемии коронавируса COVID-19, конечно, не могло не затронуть региональные финансовые системы, влияя как на формирование доходной части бюджетов, так и на эффективность расходования бюджетных ресурсов, в частности, к сентябрю 2020 г. доходы региональных бюджетов уменьшились на 7 % по отношению к такому же периоду 2019 г. Отличительная особенность этого воздействия проявилась в том, что

¹ *Федеральное казначейство*: официальный сайт Казначейства России. URL: <http://roskazna.ru>.

² *Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 г. и на плановый период 2022 и 2023 гг.* // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://minfin.ru>.

**Межбюджетные трансферты из федерального бюджета
бюджетам субъектов Российской Федерации в 2019–2023 гг.,
млрд р.**

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Межбюджетные трансферты	2 387,2	3 469,0	2 849,7	2 763,6	2 881,9
% ВВП	2,2	3,2	2,5	2,2	2,2
Дотации	924,0	1 191,3	896,5	911,8	925,1
в % к МБТ (всего)	38,7	34,3	31,5	33,0	32,1
Субсидии	556,6	1 008,1	976,1	965,9	1 070,5
в % к МБТ (всего)	23,3	29,1	34,3	34,9	37,1
Субвенции	396,6	589,5	591,0	558,3	568,6
в % к МБТ (всего)	16,6	17,0	20,7	20,2	19,7
иные МБТ	510,0	680,1	386,0	327,7	317,7
в % к МБТ (всего)	21,4	19,6	13,5	11,9	11,0

объем доходов уменьшался медленнее в столичных округах (до 5 %) и быстрее в добывающих регионах (до 12 % и более) в 2019 г.¹

С целью более качественного и эффективного исполнения бюджетов субъектов РФ, а также повышения финансовой устойчивости и самостоятельности региональных бюджетов в условиях неблагоприятной эпидемиологической обстановки и нестабильных экономических взаимоотношений необходимо было предпринять новые антикризисные меры по финансовой поддержке региональных бюджетов, таких как:

- на региональном уровне допустить превышение нормативных уровней регионального долга и дефицита бюджета;
- в части задолженности региональных бюджетов перенести сроки выплат на два года с 2023–2032 гг. до 2025–2034 гг. в настоящее время;
- учитывая уменьшение доходной базы региональных бюджетов, увеличить объем межбюджетных трансфертов на 0,3 трлн р.;
- увеличение возможностей корректировки сводной бюджетной росписи на региональном или муниципальном уровне без изменений проекта решения бюджета соответствующего уровня;

¹ Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru>.

- пролонгация выдачи казначейских кредитов до 180 дней с целью увеличения размеров бюджетных ресурсов на 2020 г.;
- снятие административных барьеров по вопросам предоставления целевой финансовой поддержки регионам;
- исключение регионов, не выполнявших взятых на себя обязательств в части выплаты бюджетных кредитов по итогам 2019 г.;
- осуществление межрегионального взаимодействия на основе горизонтальных кредитов бюджетов субъектов РФ до трех лет в 2020 г.¹

Для эффективной реализации государственной экономической и финансово-бюджетной политики в сфере финансовой поддержки регионов планируется осуществить следующие мероприятия:

- применение новых методов бюджетного финансирования инвестиций объектов инфраструктуры регионов в рамках реализации национальных проектов за счет снижения долговой нагрузки регионов;
- повышение адресности и целевого характера освоения бюджетных ресурсов на региональном уровне, выполнение соглашений по межбюджетному взаимодействию;
- на региональном уровне осуществлять нецелевые виды финансовой помощи консолидированным бюджетам регионов за счет дополнительного финансирования доходной базы и межбюджетных трансфертов в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности;
- налоговые выплаты от новых видов деятельности в рамках создаваемой инфраструктуры позволят реструктурировать объемы межбюджетных трансфертов, повысят эффективность межбюджетных отношений, снизят закредитованность регионов;
- изменения процедур осуществления государственных и муниципальных закупок в отношении усиления национально-го режима в целях контроля за производством отечественной продукции;

¹ *Тенденции развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможные антикризисные меры. Апрель 2020 г. // Официальный сайт Института исследований и экспертизы ВЭБ РФ. URL: <http://www.inveb.ru>.*

- снижение сроков предоставления финансовой помощи региональным и местным бюджетам и точности в доведении объемов необходимых финансовых ресурсов;
- разработка новых способов повышения эффективности региональных экономик и инвестиционной привлекательности субъектов РФ;
- повышение открытости бюджетных данных, осуществление государственного и муниципального финансового контроля;
- стремление регионов на основе предоставляемых межбюджетных трансфертов выполнять задачи и показатели, заложенные в национальных проектах;
- передача полномочий до 100 % к 2024 г. на региональный уровень акцизов на нефтепродукты и отсутствие корректировки 1 п.п. налога на прибыль для увеличения объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов¹.

Динамика дефицита бюджета субъектов РФ представлена на рис. 2.

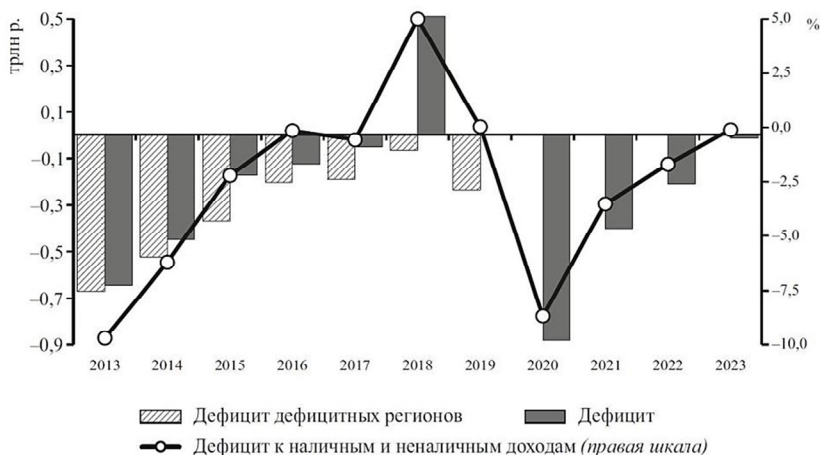


Рис. 2. Динамика дефицита бюджета субъектов Российской Федерации

Пандемия коронавируса помешала реализации планов по снижению закредитованности субъектов: планировалось значи-

¹ Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. URL: <http://www.ach.gov.ru>.

тельное сокращение объема дефицита региональных бюджетов, чего не было достигнуто в условиях значительного объема межбюджетных трансфертов, которые по сравнению с прошлым годом увеличились на 54 % и достигли суммы в 3,8 трлн р., а наоборот, произошло увеличение этого показателя по итогам 2020 г. на 0,7 трлн р.

На данные показатели дефицита повлияли финансовые показатели регионов, еще в 2019 г. считавшихся бездотационными. При этом существенная поддержка в виде межбюджетных трансфертов из вышестоящих бюджетов позволила удержать разрыв на региональном уровне, который не превысил 2 трлн р., что составило 20 % от собственных доходов субъектов РФ, а в настоящий момент в условиях противодействия распространению коронавирусной инфекции данный размер бюджетных ресурсов играет очень существенную роль, так как расходные обязательства 2020 г. связаны с отраслью здравоохранения, финансирование которой увеличилось на 0,83 трлн р., или 71 %, на социальную политику потребовалось 0,64 трлн р., или 24 %, бюджетные расходы на образование увеличились на 0,2 трлн р., или 8 %. Также на дефицит повлияло введение ограничительных мер, снижение деловой активности и уменьшение объемов производства малых и средних предприятий [1].

Реальная макроэкономическая ситуация начала 2021 г. (в частности, рост цен на энергоносители, увеличение деловой активности, рост торгового оборота) сложилась благодаря снятию ограничительных мер, что должно благоприятствовать восстановлению как региональных экономик, так и национальной экономики в целом.

В сложных экономических условиях осуществление стратегии по восстановлению национальной экономики должно сопровождаться эффективной, последовательной финансово-бюджетной политикой, основная цель которой — повышение финансовой устойчивости и самостоятельности территориальных бюджетов.

Библиографический список

1. *Белостоцкий А.* Несмотря на реализуемую программу по сокращению долговой нагрузки регионов, дефицит бюджетов не умень-

шается // Давыдов.Индекс. URL: <https://davydov.in/economics/aleksej-belostockij-kursk-nesmotrya-na-realizuemuyu-programmu-po-sokrashheniyu-dolgovoynagruzki-regionov-deficit-byudzhetoynemenshaetsya/>.

2. *Истомина Н. А.* Возможности и условия использования различных источников финансовых ресурсов для обеспечения инновационного развития регионов // Урал — драйвер неоиндустриального и инновационного развития России: материалы I Урал. экон. форума (Екатеринбург, 24–25 октября 2019 г.): в 2 т. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. Т. 1. С. 177–180.

Менеджмент, предпринимательство и отрасли

И. Н. Ткаченко

О рисках целенедостижения приверженности капитализму стейкхолдеров¹

Раскрывается понятие капитализма стейкхолдеров. Приводятся отличия в понимании стейкхолдерского подхода на геополитическом уровне и на уровне отдельных компаний, различия в декларировании стейкхолдерской модели и в споре на конкретные рекомендации в определении вклада отдельных групп стейкхолдеров для эффективного управления бизнесом. Обсуждаются риски целенедостижения приверженности капитализму стейкхолдеров.

Ключевые слова: трансформация современного капитализма; стейкхолдеры; концепция общих ценностей; капитализм стейкхолдеров; «сознательный» капитализм; риски.

Актуальность заявленной в статье проблематики связана с развитием идей стейкхолдерского подхода, возникновением новой парадигмы отношений бизнеса, общества и государства, переходом от парадигмы ориентации на примат интересов собственников к модели заинтересованных сторон, ориентированной на создание ценности для стейкхолдеров, на основе баланса множественных интересов стейкхолдеров как условия выбора стратегических инициатив. Для целенаправленного управления сетями стейкхолдеров и развития корпоративного бизнеса предлагается учитывать не только акционерную финансовую модель компании, но и стейкхолдерскую. В условиях глобальной кризисной ситуации, высочайшей степени неопределенности, непредсказуемости дальнейшего развития событий в рамках мировой коронарецессии идет активная проверка на практике живучести парадигмы капитализма заинтересованных сторон, проверка механизмов корпоративного управления, проверка состоятельности или несостоятельности декларируемой модели

¹ Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ и Свердловской области в рамках научного проекта № 20-410-660032 p_a.

общих ценностей. Именно в условиях кризиса и нарастания угроз рисков актуализируются основания для ответственного делового поведения на основе выстраивания модели кооперации и сотрудничества стейкхолдеров. С начала развития коронарециессии в мировой экономике по поведению компаний можно сделать вывод, какие компании действительно воплотили модель заинтересованных сторон, а какие только декларировали принадлежность к этой модели, поддерживая ориентацию на краткосрочную прибыль.

В последние годы идет активный поиск не только новых подходов к трансформации современного капитализма как некой глобальной задаче, но и новой парадигмы в развитии корпоративного бизнеса. Модели управления и экономического поведения крупных компаний транслируются и на экономику в целом, и на общество. Собственники все отчетливее понимают, что достичь роста благосостояния можно, только обеспечивая запросы разных групп держателей интересов (стейкхолдеров). Чем эффективнее и инклюзивнее выстроены институты общества, тем больше возможностей для продвижения и защиты своих интересов имеют все заинтересованные стороны. Успех развития глобальных корпораций все в большей степени начинает зависеть от того, как они выстроят свои взаимоотношения с заинтересованными сторонами — стейкхолдерами.

Стейкхолдерский подход стал развиваться более 35 лет назад. Концепция стейкхолдеров получила распространение с середины 80-х гг. XX в., когда в 1984 г. появилась работа Роберта Эдварда Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон». Стейкхолдеры, по его мнению, заинтересованы в финансовых, корпоративных и иных результатах организации, стремятся к учету и удовлетворению их интересов и потребностей [8]. Согласно стейкхолдерскому подходу Фримена и его последователей, все бизнесы должны быть социально ориентированы, создавать ценность для ключевых стейкхолдеров [9]. Пропагандируется идея достижения общих ценностей, неприятие неравенства [4]. Одним из авторитетных сторонников стейкхолдерской модели считается Джозеф Стиглиц, который также связывает неравенство с негативным воздействием на достижение устойчивости в развитии [11], убеждает

в необходимости усиления власти государства как одного из главных стейкхолдеров. По мнению Стиглица, рынки неспособны эффективно работать без должного регулирования со стороны государства: иначе общество получает возрастающую рыночную власть корпораций и ничем не оправданное неравенство доходов [5].

Рассуждений о трансформации капитализма в последние годы появилось достаточно много. Мы уже писали о том, что многие исследователи утверждают, что капитализм в сегодняшней своей модели исчерпал себя, многие явления, ранее очевидные для капитализма, утрачивают свою очевидность, трансформируются, в условиях постиндустриального общества происходит вызревание новых черт капитализма [6]. Бурный рост идей так называемого стейкхолдерского капитализма возник при мощной поддержке основателя Всемирного экономического форума (WEF) Клауса Шваба и его единомышленников, неоднократно высказывавшихся в рамках саммитов ВЭФ в Давосе. Что же вкладывают эксперты в понимание сути капитализма стейкхолдеров, или так называемого инклюзивного капитализма?

На Давосском форуме 2020 г. были сформулированы главные темы: «Капитализм заинтересованных сторон: как обеспечить долгосрочное инвестирование»; «Капитализм заинтересованных сторон: что требуется от корпоративного лидерства?»; капитализм заинтересованных сторон был определен как средство решения современных экологических и социальных проблем, он был тесно увязан с целями устойчивого развития. Было в очередной раз подтверждено, что целью компании является вовлечение всех заинтересованных сторон в совместный и устойчивый процесс создания стоимости. При этом ВЭФ особую роль в капитализме заинтересованных сторон отводит транснациональным корпорациям, которые по замыслу Всемирного экономического форума сами являются заинтересованной стороной и играют ключевую роль в обеспечении «глобального будущего». Казалось бы, что в этом плохого? Но, надо сказать, мировая общественность весьма насторожилась, когда Клаус Шваб в соавторстве с Тьерри Маллере в середине 2020 г. опубликовал свою новую книгу — «COVID-19: великая перезагрузка» [10]. За полгода после выхода в свет этой книги появилось

достаточно много ее критиков, увидевших опасность во вроде бы благих суждениях авторов. По мнению авторов книги, инклюзивный капитализм предполагает, что мир полностью изменится, капитализм трансформируется, а крупнейшие транснациональные компании возьмут на себя больше социальной ответственности и будут активно участвовать в общественной жизни ради общего блага. Однако, вероятнее всего, в руках этой очень узкой группы людей и будет происходить дальнейшее сосредоточение богатства и собственности. По мнению В. Катасонова, в руках немногих ТНК, которые останутся в мире после «великой перезагрузки», и будет находиться все: промышленные мощности, объекты экономической инфраструктуры, земля, природные ресурсы [1]. Происходит «зачистка экономики», пандемия коронавируса и вызванные ею локдауны способствуют «великой перезагрузке»: банкротятся и исчезают компании малого и среднего бизнеса¹, а их собственность (активы) переходит к крупнейшим корпорациям и банкам.

Кроме того, думающие эксперты понимают, что в последнее время происходит утрата контроля над информационными технологическими гигантами, которые способны вмешиваться в жизнь людей и диктовать им, как себя вести. Речь идет, в частности, о цифровой диктатуре искусственного интеллекта. Уже сейчас капитализация самых мощных американских IT-компаний «FAANMG» (Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Microsoft, Google) составляет более 4 трлн долл., и вряд ли они уступят свои позиции в будущем, особенно опробовав свою мощь и влияние в политических процессах последнего времени. Таким образом, декларируемые процессы преобразования капитализма, направленные якобы на пользу человеку и достижение общих ценностей, не совсем то, что выдается идеологами таких преобразований.

На деле обещания крупнейших американских корпораций руководить своими компаниями «к выгоде всех заинтересованных сторон» оказались фикцией. В сентябре 2020 г. был опу-

¹ В РФ только после первой волны COVID-19 прекратили свое существование порядка 1 млн МСП. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/12/18/13406264.shtml>.

ликован отчет «COVID-19 and Inequality: A Test of Corporate Purpose» («COVID-19 и неравенство: тест корпоративных целей») [12]. Исследование провела организация KKS Advisors при поддержке Ford Foundation. Из отчета следует, что американские компании, подписавшие в 2019 г. новую декларацию Business Roundtable, «показали себя в период кризиса 2020 г. не лучше, чем их коллеги, не подписавшие соглашение». Лишь немногие из подписавших декларацию представили ее своим компаниям на утверждение. Несмотря на «сладкие» обещания, данные сторонниками капитализма заинтересованных сторон, в коронакризис продолжались практики обратного выкупа акций у акционеров [7], подкуп политиков, уклонения от уплаты налогов, случаи загрязнения окружающей среды. Действительно, идеальную модель капитализма создать весьма проблематично, что бы ни говорили авторы идей посткапитализма [3], сознательного капитализма [2] или морального инклюзивного капитализма стейкхолдеров. В современных условиях необходимо переходить от глобалистских заявлений по поводу стейкхолдерской модели к прикладным моделям, которые можно было бы использовать для бизнеса, совершенствования как оперативно-тактического, так и стратегического и корпоративного управления.

Важно понимать, что четвертая промышленная революция (индустрия 4.0) характеризуется приоритетом общих ценностей, идеями инклюзивного развития, где человек должен активно участвовать в процессах преобразующего инвестирования, быть вовлеченным в решение задач широкой социализации. На этом этапе трансформационных преобразований важен учет рисков целенедостижения не декларируемых социальных ориентиров, а серьезных рисков, связанных с закрытием компаний малого и среднего бизнеса, наиболее близких к обеспечению реальных потребностей конкретных людей, рисков потери работы и доходов, а значит — с угрозами для социальной стабильности в обществе. К рискам целенедостижения капитализма стейкхолдеров можно отнести и отсутствие доверия со стороны стейкхолдеров к инициативам, проявляемым «сильными мира сего», отсутствие четких инструментов выявления общей ценности при наличии очень разнонаправленных интересов представителей разных заинтересованных сторон.

Библиографический список

1. *Катасонов В.* Освобождая человека от собственности, или Когда на Земле не останется государств... // Фонд стратегической культуры. URL: <https://www.fondsk.ru/news/2021/01/23/osvobozhdaja-cheloveka-ot-sobstvennosti-ili-kogda-na-zemle-ne-ostanetsja-gosudarstv-52757.html?print>.
2. *Макки Дж., Сисодиа Р.* Сознательный капитализм. Компании, которые приносят пользу клиентам, сотрудникам и обществу: пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
3. *Мейсон П.* Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему / пер. с англ. А. Дунаева. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
4. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке / пер. с фр. А. Дунаева. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
5. *Стиглиц Дж.* Люди, власть и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства. М.: Альпина Паблишер, 2020.
6. *Ткаченко И. Н.* На пути к сознательному капитализму: от Маркса до современности // Экономика региона. 2018. Т. 14, № 3. С. 725–739. DOI: 10.17059/2018-3-4.
7. *Ткаченко И. Н., Батаева Б. С.* Зарубежные и российские исследования практики обратного выкупа акций: взгляд с позиции корпоративного управления // Управленческие науки = Management Sciences in Russia. 2020. № 10 (4). С. 37–51. DOI: 10.26794/2404-022X-2020-10-4-37-51.
8. *Freeman R. E.* Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman Publishers, 1984.
9. *Freeman R. E., Velamuri S. R.* A New Approach to CSR: Company Stakeholder Responsibility // Corporate Social Responsibility: Reconciling Aspiration with Application / ed. by A. Kakabadse, M. Morsing. Palgrave Macmillan, 2006. P. 9–23.
10. *Schwab K., Malleret T.* Covid-19: The Great Reset. Forum Publishing, 2020. URL: https://straight2point.info/wp-content/uploads/2020/08/COVID-19_-The-Great-Reset-Klaus-Schwab.pdf.
11. *Stiglitz J.* Inequality is Holding Back the Recovery // New York Times. 2013. Jan. 19. URL: <https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/01/19/inequality-is-holding-back-the-recovery/>.
12. *Ward B., Bufalari V. et al.* COVID-19 and Inequality: A Test of Corporate Purpose // KKS Advisors. 2020. Sept. URL: <https://www.sustainabilityrisk.org/tcp>.

Управление ландшафтом предпринимательской среды в условиях новой индустриализации России

Статья посвящена обоснованию роли предпринимательства как ключевого фактора экономического прогресса общества. Авторы вводят в научный оборот понятие «ландшафт предпринимательской среды» и дают определение управления данной средой. Опираясь на общеэкономические и управленческие концепции, авторы приходят к выводу, что в настоящее время развитие бизнеса отталкивается от формирующихся предпринимательских экосистем, развивающихся на фоне создаваемого всеми участниками рынка и при помощи государства предпринимательского ландшафта. На основе анализа показано, что мировая и российская экономика стоят перед глобальным разворотом научно-технологического и промышленного развития, в связи с чем неизбежна глубокая трансформация предпринимательских экосистем. Обосновано, что российское предпринимательство может не просто выступить драйвером посткризисного восстановления, но и стать локомотивом новой индустриализации, а его роль в усилении тенденции к экономическому росту может быть активизирована через успешную модификацию предпринимательских экосистем и уход от неопозитивных институциональных практик.

Ключевые слова: ландшафт предпринимательской среды; стимулирование предпринимательской активности; предпринимательская экосистема.

Российское общество неоднократно меняло вектор своего социально-экономического развития, и каждый раз такие перемены означали изменение отношения к движущим силам экономики. На разных этапах истории это было частное или государственное предпринимательство: страна находилась в постоянном поиске, но неизменно выбирала именно предпринимательский вектор через активное внедрение инноваций и связанных с ними предпринимательских рисков. В настоящее время экономика России, столкнувшись с серьезными ограничениями, стоит перед непростым управленческим выбором дальнейшей траектории своего развития.

Несмотря на глубокую изученность темы вклада предпринимательства в экономическое развитие, наличие большого количества эмпирических исследований, вопрос влияния предпринимательской активности на тренды и скорость трансформации

экономики остается слабо освещенным в научной литературе. Цель настоящего исследования — дать ответ на вопрос о способности предпринимательского сектора решить задачу новой индустриализации российской экономики, которая становится одним из приоритетных векторов структурной промышленной политики страны. От того, насколько успешно и быстро будет завершено формирование предпринимательской экосистемы, дружественной развитию деловой активности и, соответственно, позволяющей максимально развернуть предпринимательский потенциал, будут зависеть темпы экономического роста в стране и достигнутый уровень благосостояния населения. Для этого необходимо создание современного и удобного для развития бизнеса ландшафта предпринимательской среды, включающего институциональную архитектуру и адаптированную к ней практику управления.

Экономическая история знает немало случаев, когда государство блокировало предпринимательскую деятельность. В то же время история свидетельствует, что государство, пытающееся подменить пассионарность предпринимательства собой и занять место локомотива национального развития, хоть и может продемонстрировать успехи на определенном временном интервале, в долгосрочной перспективе лишается стимулов, начинает стагнировать и нуждается в глубоком реформировании, в ходе которого предпринимательство так или иначе выходит на первый план.

Созданный в каждой стране и регионе ландшафт предпринимательской среды все больше унифицируется для обеспечения условий наибольшего благоприятствования развитию компаний, стремящихся выходить за пределы локального рынка. При этом сам по себе предпринимательский ландшафт находится в постоянном движении под воздействием факторов внутренней и внешней среды: изменяется не только количество и отраслевая специфика предприятий малого и среднего бизнеса, но и характер их взаимоотношений и связей с другими структурными элементами национальной экономики. Под предпринимательским ландшафтом авторы понимают объемно-пространственную совокупность социально-экономических, научно-технических, финансовых и организационных условий, факторов

и компонентов развития, направленных на согласование интересов бизнеса, государства и населения. Под управлением — создание и поддержание мотивационной среды на всех уровнях при балансе интересов предприятий и организаций, государственного управления и населения территории.

Мировая экономика многими из своих достижений обязана предпринимательской целеустремленности. Отраслевая структура предпринимательства настолько разнообразна, что можно говорить о проникновении его даже в самые закрытые от частного бизнеса отрасли, такие как телеком, аэрокосмическая индустрия, нефтедобыча и глобальные транспортные перевозки. Там, где инертные и неповоротливые крупные корпорации не успевают ответить на вызовы рынка, небольшие частные компании нередко становятся более успешными. Значение предпринимательства так возросло, что в ряде стран этот сектор формирует значительную долю ВВП, и в нем занято большое количество людей. На рис. 1 показана доля занятых в малом и среднем бизнесе (МСБ), а также доля малого и среднего бизнеса в ВВП ряда стран.

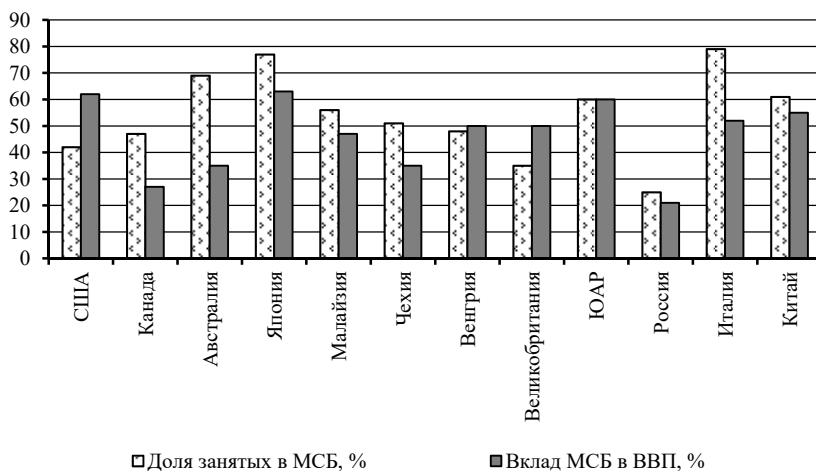


Рис. 1. Доля населения, занятого в малом и среднем бизнесе, и доля малого и среднего бизнеса в ВВП некоторых стран в 2018 г.¹

¹ Составлено по данным Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Несмотря на сильное отставание России от ведущих стран мира, вклад предпринимательства в ВВП нашей страны довольно существенен и составляет около 20 %.

Кроме того, проанализировав данные предпринимательской статистики и сопоставив их с макроэкономическими данными, мы находим некоторую корреляцию (по расчетам около 0,22) между количеством предпринимателей и уровнем жизни в стране на той же выборке стран (рис. 2). При этом заметен разброс соотношений между показателями по странам, обусловленный разницей в традициях.

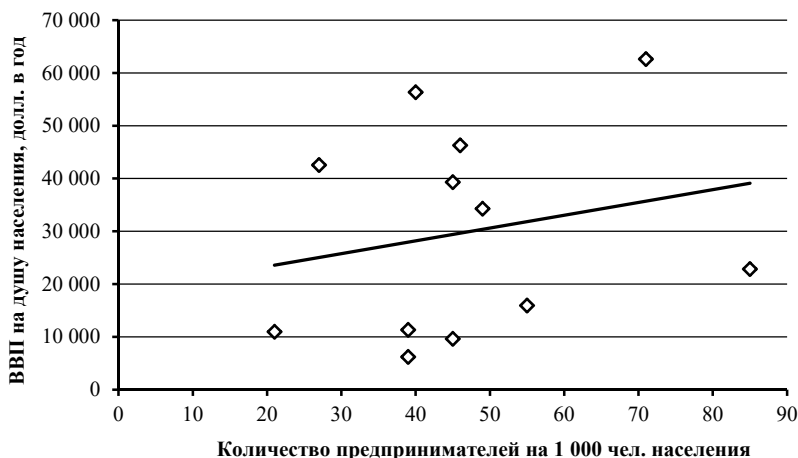


Рис. 2. Взаимосвязь между количеством предпринимателей и ВВП на душу населения¹

Предпринимательский сектор, как и все остальные, подвержен влиянию колебаний экономической активности, но допустить его свободного падения нельзя, какими бы значимыми внешне не казались госмонополии и системообразующие компании. Сегодня именно малый и средний бизнес формирует тот образ жизни, к которому привыкло общество и без которого комфортную среду для жизни и работы человека сложно создать. Кроме того, ряд авторов отмечают, что мобильность

¹ Рассчитано и составлено по данным Росстата и Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

предпринимателей позволяет им играть существенную роль в структурных трансформациях экономики [1; 3].

В России малый и средний бизнес не пользуется приоритетом в экономических решениях властей, которым ближе проблемы крупных предприятий. Государство больше склонно регулировать деятельность бизнеса, вводя разнообразные ограничения и запреты, редко задавая ему траектории роста. Возникающая при таком подходе «регуляторная гильотина» приводит к выстраиванию излишне большого количества административных барьеров, преодоление которых отвлекает ресурсы и ограничивает предпринимательскую активность. Далеко не каждый бизнес, даже с хорошими финансовыми перспективами, умещается в «прокрустово ложе» российского экономического законодательства, пытающегося быть централизованным. Вместе с тем в трудах отечественных экономистов, например в работе [2], все чаще поднимается тема более интенсивного стимулирования предпринимательской активности, что как минимум может привести к созданию дополнительных рабочих мест, снизить уровень безработицы и, как следствие, финансовые обязательства государства по выплате пособий. Отраслевые союзы и фонды, деятельность которых получила в России довольно широкое распространение в последние десятилетия, работают, но их масштаба пока недостаточно. Поэтому малый и средний бизнес терпит довольно серьезный урон во время кризисов, которые не редки в российской нестабильной экономике.

С целью комплексного изучения состояния ландшафта российского предпринимательства и определения направлений стимулирования его развития предлагаем рассматривать изменения его состояний в совокупности с такими динамическими характеристиками, как мощность и скорость протекания процессов, которые могут быть охарактеризованы такой величиной, как дивергенция.

Для этого введем следующие обозначения: X — поток ресурсов на входе в систему; Y — поток результатов на выходе системы.

Тогда $W_x = \frac{dX}{dt}$ — мощность потока на входе; $W_y = \frac{dY}{dt}$ —

мощность потока на выходе.

Тогда дивергенция мощности потоков измеряется следующим образом:

$$\operatorname{div} W_x = \frac{dW_x}{dt} \cdot \frac{1}{W_x} \text{ — дивергенция мощности потока на входе;}$$

$$\operatorname{div} W_y = \frac{dW_y}{dt} \cdot \frac{1}{W_y} \text{ — дивергенция мощности потока на выходе,}$$

где div — обозначение дивергенции. Размерность дивергенции: $[t^{-1}]$.

Мощности потоков могут быть как равными нулю, так и больше нуля; дивергенция может быть равной нулю, меньше и больше нуля.

Различные сочетания величин этих характеристик будут определять разные типы динамики изменения ландшафта российского предпринимательства в сторону позитивной динамики или наоборот.

На базе такого подхода объективно можно получить восемь возможных состояний предпринимательской экосистемы.

1. Замкнутая система ($W_x = 0$; $W_y = 0$).
2. Система стабильного типа ($\operatorname{div} W_x = 0$; $\operatorname{div} W_y = 0$).
3. Ресурсопоглощающая система ($W_x \neq 0$; $W_y = 0$).
4. Истошающий режим работы системы ($W_x = 0$; $W_y > 0$).
5. Система экстенсивного типа $\operatorname{div} W_x = \operatorname{div} W_y$, обеспечивающая простой рост потока выхода.
6. Система экстенсивного типа с процессами простого спада ($-\operatorname{div} W_x = -\operatorname{div} W_y$).
7. Развивающаяся система интенсивного типа $\operatorname{div} W_y > \operatorname{div} W_x$.
8. Деградирующая система ($\operatorname{div} W_x > \operatorname{div} W_y$).

По нашему мнению, только выявив текущее состояние предпринимательской экосистемы исходя из предложенного подхода, можно понять, в каком направлении государство может помочь малому и среднему бизнесу, как сформировать благоприятные условия для его развития (расширить спектр мер фискального стимулирования, снизить давление «регуляторной

гильотины», устранить административные и институциональные барьеры, ввести особые налоговые режимы, предоставить банковские гарантии, подключить к работе в рамках госзаказов). На наш взгляд, программы дотаций и субсидирования не должны выступать основными инструментами, а только как программы экстренной антикризисной помощи. У государства может быть свое видение отраслевой структуры экономики в целом и предпринимательского ландшафта в частности, но необходимо помнить, что созданная оптимизированная и успешно работающая предпринимательская экосистема позволяет предприятиям быстро адаптироваться к меняющимся условиям и в минимальной степени нуждается в ручном управлении со стороны государства, в том числе в прямой финансовой помощи.

В заключение необходимо отметить следующее.

1. Укрепляющиеся тенденции к постепенному удорожанию предпринимательских стартапов, вызванные технологическими требованиями и возросшими требованиями к безопасности, позволяют сделать вывод о необходимости не просто мер государственной поддержки развития малого бизнеса, а формирования отстроенной экосистемы, активно содействующей росту предпринимательства. Такая устойчивая предпринимательская экосистема позволит выработать более производительный набор процессов для разработки и коммерциализации новых идей, быстрее их генерировать, укорачивать цикл вывода стартапов на продажи и получить доступ к оптимальным схемам финансирования.

2. Развитие современной экономики в условиях новой индустриализации России ведет к формированию независимых экосистем отдельных бизнесов, к постепенному становлению глобальной предпринимательской экосистемы, опирающейся на межгосударственные соглашения и механизмы, обеспечивающие их выполнение.

3. Предпринимательская активность приводит к постоянному совершенствованию институциональной архитектуры экономики в целом, балансируя интересы разных хозяйствующих субъектов и порождая экономическое разнообразие, позитивно сказывающееся на росте общественного благосостояния. Если раньше категория бизнес-экосистемы чаще применялась к биз-

несу в высокотехнологичной сфере, то сейчас эту практику целесообразно распространить на все предпринимательство, не забывая и его государственный компонент.

Библиографический список

1. Головина А. Н., Левченко Р. Ю., Алексина А. С. Трансформация предпринимательских экосистем в условиях экономических ограничений // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. 2020. № 12. С. 43–48. DOI 10.37882/2223-2974.2020.12.10
2. Заздравных Е. А. Исторические эффекты региональной предпринимательской активности // Российский журнал менеджмента. 2019. Т. 17, № 1. С. 97–120.
3. Noseleit F. Entrepreneurship, structural change, and economic growth // Journal of Evolutionary Economics. 2013. Vol. 23, issue 4. P. 735–766.

Л. Г. Протасова

Процессный подход в управлении качеством научно-технических исследований

Показан вклад науки в новую индустриализацию страны, обобщены факторы, сдерживающие научно-техническое развитие, проанализированы положения Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации до 2030 г. Обусловлена необходимость перехода на процессное управление в сфере науки и разработки новой продукции.

Ключевые слова: научно-техническое развитие; управление качеством; процессный подход.

Наука — это движущая сила развития всех сфер деятельности общества. Новая индустриализация в России невозможна без развития науки, без интеграции науки и образования. Ж. И. Алферов еще в 2013 г. отмечал, что развитие науки и высокотехнологичных отраслей промышленности — главная задача сегодня в России [1]. В 2016 г. в указе президента были сформулированы приоритеты научно-технического развития для обеспечения технологического обновления промышленности в нашей стране: информатизация, энергетика, медицина, агро-

и аквапроизводство, космонавтика, транспорт и логистика¹. Следует констатировать, что некоторые успехи в ряде приоритетных направлений были, однако имеются ряд сдерживающих факторов.

В работе [5] отмечается: несмотря на то, что доля информатизации в ВВП России невысока, в 2017 г. составила только 3,9 %, перспективы есть. Экономический эффект от информатизации экономики оценивается в 4,1–8,9 трлн р., что обеспечит вклад в ВВП до 19–34 %. А благодаря цифровизации могут существенно вырасти промышленность и технологический блок, эффективность научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и разработки новой продукции. О. А. Романова предлагает сетевой подход в организации научных исследований для более успешной кооперации научных и научно-технологических организаций, а также бизнес-структур в рамках крупных мультидисциплинарных центров [5].

Еще одним сдерживающим фактором является слабая интеграция науки и образования. Образование и наука — это виды познавательной деятельности по систематизации знаний и получению новых знаний. По разным причинам эффективность и результативность научно-исследовательских работ в вузах остается достаточно низкой. В работе А. А. Грибаньковой и М. А. Мяминой указывается на применение концепций менеджмента знаний для повышения эффективности научных исследований в вузах [2]. Авторами Е. Б. Кузнецовым и А. А. Энговатовым показано изменение экономической и социальной функции университетов в рамках экономики знаний как точек роста инновационного развития, интеграторов научной среды и мостика от науки к бизнесу при переходе от «Университета 1.0» к «Университету 4.0» [3].

В статье А. А. Румянцева [6] обсуждается проблема сдерживания трансфера научных результатов в общественную и производственную практику. Показана необходимость развития институциональных условий инновационной деятельности, удовлетворяющих запросам участников инновационного процесса.

¹ О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642.

Предложены к введению в практику институты стратегической инновации, организаций отраслевой прикладной науки, планирования выполнения программных мероприятий, статистического учета процессных инноваций [6].

По нашему мнению, серьезно мешает развитию науки и технологий в России слабый менеджмент в этой сфере деятельности, для решения необходимы переход на новый менеджмент, использование концепций и подходов всеобщего управления качеством [4], в частности процессного подхода в управлении научными исследованиями, опытно-конструкторскими разработками и инновациями, поскольку этот подход нацелен на качественный результат.

31 декабря 2020 г. правительством страны утверждена Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период с 2021 по 2030 г.¹ (далее — Программа), объем ее финансирования за счет средств федерального бюджета составляет 2 150 млрд р. (табл. 1, 2).

Т а б л и ц а 1

**Объемы финансирования
Программы фундаментальных научных исследований в РФ
на период 2021–2030 гг.**

Год	Объем, млрд р.	Год	Объем, млрд р.
2021	183,26	2026	209,35
2022	202,12	2027	216,92
2023	220,96	2028	224,85
2024	215,72	2029	233,15
2025	202,14	2030	241,86

Т а б л и ц а 2

Расходы бюджета на науку по данным Росстата

Показатель	2000	2005	2015	2016	2017
Расходы федерального бюджета на научные исследования, млрд р.	17,4	76,9	439,4	402,7	337,9

¹ Об утверждении Программы фундаментальных научных исследований в РФ на долгосрочный период (2021–2030 гг.): распоряжение Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 3684-р.

Показатель	2000	2005	2015	2016	2017
Удельный вес расходов на науку в федеральном бюджете, %	1,69	2,19	2,81	2,45	2,30
Удельный вес бюджетных расходов на фундаментальные исследования в валовом внутреннем продукте, %	1,05	1,07	1,10	1,10	1,11

В таблицах приведены объемы финансирования и расходы по годам по данным Росстата. Сравнение финансовых показателей Программы со статистическими данными расходов федерального бюджета на науку «Россия в цифрах. 2019»¹ показывает, что в 2000 г. расходы составляли 17,4 млрд р., в последующие годы наблюдался рост расходов до 439,4 млрд р. в 2015 г., а затем снова снижение, в 2017 г. до 377,9 млрд р. Как видно из таблиц, заявленные объемы финансирования Программы существенно ниже приведенных статистических данных. А если учесть тот факт, что удельный вес расходов на науку в федеральном бюджете был мал, в 2015 г. — 2,81 % и в 2017 г. — 2,30 %, соответственно, в программе доля расходов будет еще меньше, следовательно, на активное участие науки в новой индустриализации России рассчитывать не приходится.

Подтверждением тому служат и критерии оценки результативности, связанные в основном со вкладом Программы фундаментальных научных исследований в достижение места Российской Федерации в различных рейтингах на период с 2021 по 2030 г., например, место по удельному весу в общем числе статей в областях, определяемых приоритетами научно-технологического развития, в изданиях, индексируемых в международных базах данных Web of Science, Core Collection — 70 %, в базе Scopus — 67 %. Следует также отметить, что приведенные значения показателей не меняются по годам реализации Программы, т. е. планирование осуществлялось от достигнутого.

Качественным, на наш взгляд, является следующий показатель: вклад Программы в удельный вес бюджетных расходов на фундаментальные исследования в валовом внутреннем продукте, который запланирован на уровне 87,8 %. По статистиче-

¹ Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. М., 2019.

ским данным (табл. 2) внутренние затраты на исследования и разработки (млрд р.) в процентах к ВВП с 2000 по 2017 г. составляли от 0,74 % до 1,11 % соответственно, например, в 2014 г. — 1,13 %. Поэтому достижение заявленного программой показателя в 87,8 % не представляется реальным для выполнения.

В научном сообществе известно, что фундаментальные научные исследования направлены на установление неизвестных ранее закономерностей, свойств, явлений материального мира и общества, объясняющих явления, факты, процессы. Поэтому дискуссионным моментом выступают заявленные в Программе направления исследований, например проведение аналитических и прогнозных исследований для выявления больших вызовов и совершенствования системы стратегического планирования, обеспечения конкурентоспособности и научного лидерства России, определение масштабных научных задач и др.

На наш взгляд, научные задачи и приоритеты научно-технологического развития в России уже были определены в 2016 г. в указе президента. Для успешной реализации предлагаем воспользоваться процессным подходом, поскольку эффективнее управлять процессом, тогда на выходе получим качественный результат. На рисунке представлена схема процесса. Процесс — это взаимосвязь ресурсов и управления с целью преобразования входа в выход (см. рисунок).

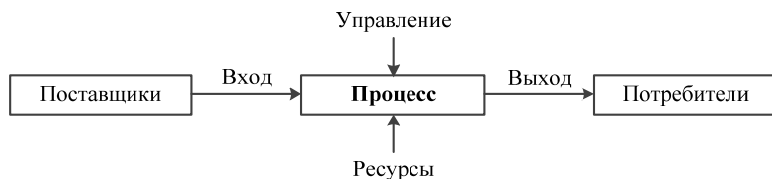


Схема процесса

Понятно, что процесс научно-исследовательской деятельности организуется с целью получения результата (выход). При чем результат должен быть качественным, востребованным потребителем (промышленностью, бизнесом, населением) и приносящим доход.

Процесс научно-исследовательской разработки не начнется, если не будет на входе вызова, проблемы, заказа от государства или бизнеса, научного интереса, наконец. Например, пандемия коронавируса обеспечила социальный заказ на входе в процесс научных исследований в медицине, поставщиком заказа выступило государство.

Для осуществления процесса необходимы ресурсы: инфраструктура, научно-исследовательские институты, квалифицированный персонал, целый перечень основного и вспомогательного оборудования, теоретическая и экспериментальная информационная база, материалы для исследования, серьезные финансовые ресурсы, время и др. Часто в науке ресурсов бывает недостаточно.

Для управления процессом осуществляется выбор параметров, критериев, показателей процесса, которые закреплены в документах: программа, техническое задание, календарный план, технологический регламент, методики исследования и др. А также назначается руководитель процесса — лицо, ответственное за управление, качественное функционирование, выполнение процесса, внесение корректировок в него, распределение полномочий и ответственности. Причем в каждом процессе есть не только ответственные и исполнители, но и много участников, которые также влияют на качество результата.

Хорошо, что в нашем примере на выходе получен положительный результат — вакцина «Спутник V». Потребителями является население России и ряда зарубежных стран. К сожалению, в науке бывает и отрицательный результат.

По-видимому, процессный подход не использовался при разработке Программы фундаментальных исследований, поскольку финансовых ресурсов явно недостаточно, ответственность, полномочия и взаимодействия не распределены. Результаты исследований не конкретизированы, показатели Программы, приведенные выше, легковесны в сравнении с показателями по науке в статистическом сборнике «Россия в цифрах. 2019». В качестве примера рассмотрим один из них — разработанные передовые производственные технологии по группам: в 2018 г. их было всего 1 565, новые для России — 1 384, принципиально новые — 181, число технологий с использованием запатенто-

ванных изобретений — 497¹. Эти показатели показывают вклад науки в новую индустриализацию России и могут привлечь молодежь к научной деятельности.

Из вышесказанного следует, что необходимо осуществить переход от функционального к процессному управлению в сфере фундаментальных и научно-технических исследований для повышения их качества и результативности за счет использования преимуществ процессного подхода, отмеченных в стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2015: повышение возможности сосредоточить усилия на ключевых процессах и возможностях для улучшения, эффективного управления процессами, использования ресурсов и снижения функциональных барьеров².

Библиографический список

1. *Алферов Ж. И.* Престиж науки — успех страны // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2013. № 8/9. С. 5–7.
2. *Грибанькова А. А., Мямина М. А.* Организация научных исследований в вузе и «менеджмент знаний» // Высшее образование в России. 2011. № 5. С. 90–95.
3. *Кузнецов Е. Б., Энговатов А. А.* Университеты 4.0: точки роста экономики знаний в России // Инновации. 2016. № 5. С. 3–9.
4. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Управление качеством. М.: Омега-Л, 2007.
5. *Романова О. А.* Стратегии социально-экономического развития регионов РФ в контексте вызовов цифровой экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. 2018. Т. 19, № 3. С. 55–68.
6. *Румянцев А. А.* Развитие институциональных условий производственных инноваций // Инновации. 2015. № 5. С. 36–39.

¹ *Россия в цифрах.* 2019: крат. стат. сб. М., 2019.

² *ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.* М.: Стандартинформ, 2015.

Методологические особенности преобразования производственной компании в гибкую организацию индустрии 4.0¹

Рассмотрены методологические особенности концепции индустрии 4.0, связанные с организационными, корпоративными и иными нетехнологическими аспектами, предложены и проанализированы этапы внедрения концепции индустрии 4.0 в деятельность производственной компании — от информатизации до получения цифровой модели гибкой организации индустрии 4.0.

Ключевые слова: индустрия 4.0; данные; технологии; гибкость; адаптивность; организационные изменения.

На современном этапе развития экономики и общества все предприятия и организации в равной мере обладают широкими возможностями для роста и повышения конкурентоспособности благодаря масштабному распространению новых технологий и повышению взаимосвязанности всех субъектов экономической деятельности на основе цифровизации.

С целью обобщения явлений и тенденций, связанных с цифровой трансформацией промышленного сектора, в научную и экспертно-аналитическую литературу в 2011 г. был введен термин «индустрия 4.0», к настоящему времени вошедший уже и в широкий словарный обиход. С этого же времени в разных странах активно стали проводиться научные исследования, посвященные изучению сущности цифровой трансформации экономики и общества, месту и роли индустрии 4.0 в глобальных модернизационных процессах промышленного сектора в целом и применительно к развитию конкретных производственных компаний в частности [4; 5].

Ввиду того, что цифровые технологии делают возможным доступ к гораздо более широкому диапазону как внутренних, так и внешних по отношению к компании данных и обеспечивают

¹ Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ и Свердловской области в рамках научного проекта № 20-410-660032 р_а «Инновационно-технологическое развитие промышленности региона в контексте трансформации архитектуры бизнеса и управленческих технологий, продуцирующих знания и общие ценности: институциональный и стейкхолдерский аспекты».

способность для реализации потенциала, лежащего в основе этих данных, становится очевидным, что концепцию индустрии 4.0 недостаточно рассматривать исключительно с технологической точки зрения: охват процессов в рамках этого подхода гораздо шире, чем установление связи между машинами и продуктами через Интернет. Использование цифровых технологий и приобретение на их основе знаний об особенностях конкретного производственного процесса, технического и эксплуатационного состояния оборудования, мотивации персонала, запросах и требованиях покупателей и других аспектах деятельности компании посредством целевой обработки получаемой, в том числе в режиме реального времени, информации неизбежно приводит к появлению новых типов и способов работы, что, в свою очередь, обуславливает необходимость изменения организационных структур в компаниях и отношений между компаниями.

Таким образом, ключевая цель цифровой трансформации в концепции индустрии 4.0 заключается, по нашему мнению, в том, чтобы на основе знаний, полученных из анализа данных, осуществлять постоянные преобразования компании в гибкую организацию индустрии 4.0, основными чертами которой являются способности к быстрому принятию решений и быстрой адаптации каждого структурного элемента предприятия и функциональных сфер его хозяйственной деятельности к новым условиям цифровой экономики. При этом для достижения этой цели только технологических изменений в производстве недостаточно. Для достижения коммерческого успеха компаниям при внедрении концепции индустрии 4.0 необходимо преобразовывать и модернизировать свою организационную структуру и корпоративную культуру. Соответственно, ключевой задачей любого предприятия становятся понимание того, что конкретно для него значит индустрия 4.0, и систематическая разработка стратегии развития на основе такого понимания [6]. В результате компания должна стать гибкой организацией, обладающей способностью к быстрой и непрерывной адаптации к условиям постоянно меняющейся высококонкурентной внешней среды.

Естественно, что процесс цифровой трансформации должен осуществляться поэтапно. Первым, базовым этапом по внедрению концепции индустрии 4.0 является информатизация,

которая сегодня в том или ином виде достаточно широко реализуется в подавляющем большинстве производственных компаний. При этом, как правило, на начальном этапе информатизации, характерном для большинства отечественных производственных компаний, информационные технологии внедряются независимо с целью обслуживания какого-то процесса, конкретной организационной структуры, отдельной единицы или группы оборудования. В качестве примера можно привести корпоративные информационные системы для коммерческого применения, не подключенные к общей ERP-системе компании [2]. Другими словами, при таком подходе к информатизации не хватает связанности.

Поэтому важнейшим шагом при внедрении концепции индустрии 4.0 является второй этап, задачей которого выступает обеспечение связанности и совместимости всех информационных технологий, используемых в производственно-хозяйственной деятельности компании. На этом этапе взаимосвязанные элементы информационных систем должны сменить раздельно внедряемые информационные технологии. Цель заключается в достижении полной интеграции уровней информационных и эксплуатационных технологий предприятия. Такие возможности предоставляет промышленный Интернет вещей (Industrial Internet of Things, IIoT) и новые сенсорные технологии¹. Связанность позволяет, например, со стадии разработки проекта изделия передавать данные о нем посредством цифровых интерфейсов для подготовки производства и в дальнейшем для изготовления (системы CAD/CAM). После завершения всех производственно-технологических операций в реальном времени через системы управления производством (MES) возможно автоматическое представление подтверждения готовности изделия и передачи его на склад для дальнейшей логистики [1; 7].

Однако в настоящее время ввиду действующих в компаниях регламентов и технических ограничений используемых информационных систем доступ к данным, извлекаемым из них, зачастую ограничен сотрудниками, которым этот доступ разре-

¹ Векторы развития цифровой инфраструктуры: новые технологии для промышленного роста. Сессия INNOPROM ONLINE 23 июня 2020. URL: <https://innoprom.com>.

шен, или техническими специалистами, разбирающимися в соответствующих системах. В то же время для формирования гибкого предприятия индустрии 4.0 обязательным условием является предоставление более широких прав доступа к полученным данным для того, чтобы их анализом мог заниматься как можно более широкий круг участников хозяйственно-экономических процессов как внутри предприятия, так и во внешней среде: поставщики, клиенты, деловые партнеры. В этом случае можно, например, гораздо быстрее и в реальном времени определить изменение даты поставки, вызванное какой-либо проблемой [2]. В результате директор по производству сможет эффективнее планировать производство, а контрагенты, обладающие такой информацией, также смогут внести соответствующие изменения в свои хозяйственные планы и текущие процессы. Такой подход к информационной открытости является важнейшим аспектом концепции индустрии 4.0, современным компаниям для достижения успеха необходимо менять образ мышления [2].

Сочетание множества данных, получаемых с датчиков на производстве, интеграция корпоративных информационных систем PLM, ERP и MES формируют комплексную картину текущего состояния бизнес-процессов по всему предприятию в целом и по отдельным функциональным областям производства и структурным элементам компании в частности. Таким образом, после достижения связанности и совместимости всех используемых предприятием информационных технологий и внедрения новых сенсорных технологий и промышленного Интернета вещей фактически уже на третьем этапе формируется цифровая модель всего предприятия, фиксирующая процессы, происходящие в компании, ее подразделениях и функциональных областях и создающая, таким образом, эффективную основу для своевременного принятия на любом уровне управления необходимых управленческих решений, опирающихся на анализ реальных данных.

В дальнейшем логика внедрения концепции индустрии 4.0, развитие полученной цифровой модели предприятия и технологий анализа данных должны вести к разработке прогнозов перспективного развития компаний высокой точности, учитывающих влияние как внешних рыночных факторов, так и внутрен-

них, связанных со структурными, технологическими и организационными изменениями бизнеса конкретной компании. Итоговой целью при этом является достижения такого состояния, когда данные цифровой модели предприятия можно будет использовать для принятия и реализации решений, обеспечивающих наиболее эффективные результаты в каких-то областях или на отдельных участках компании в максимально короткий срок, автоматически, без участия сотрудника-человека [3].

Подводя итог, можно сказать, что современное промышленное производство, организованное на основе развития связи между функциональными областями и структурными элементами производственной компании посредством цифровых технологий, сможет обеспечить более быстрые, гибкие и эффективные процессы в разработке и производстве, обслуживании, маркетинге и продажах, а также гибкую адаптацию бизнес-моделей в целом. Гибкость и способность вносить изменения в реальном времени представляют ключевые стратегические характеристики успешных производственных компаний в эпоху цифровой экономики.

Библиографический список

1. Гунина И. А., Шкарупета Е. В., Решетов В. В. Прорывное технологическое развитие промышленных комплексов в условиях новой индустриальной революции // Инновационные кластеры цифровой экономики: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. С. 535–554.
2. Индекс зрелости Индустрии 4.0: управление цифровым преобразованием компаний (исследование acatech) / Г. Шу, Р. Андерл, Ю. Гауземайер и др. Munich: Herbert Utz Verlag, 2017.
3. Магера Т. Н. Индустрия 4.0 и развитие компании // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 943–946.
4. Маркова Е. С. Проблемы и перспективы развития цифровой экономики России на глобальном рынке // ФЭС: Финансы. Экономика. 2018. № 2. С. 21–27.
5. Ткаченко И. Н., Стариков Е. Н. Цифровая экономика: основные тренды и задачи развития // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2020. Т. 20, вып. 3. С. 244–255. DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2020-20-3-244-255>.
6. Boos W., Völker M., Schuh G. Grundlagen des Managements produzierender Unternehmen // G. Schuh, A. Kampker (eds.) Strategie und

Management produzierender Unternehmen: Handbuch Produktion und Management 1. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag (VDIBuch), 2011. P. 1–62.

7. *German Standardization Roadmap Industrie 4.0. Version 4.* Berlin: DIN e. V, 2020.

С. В. Чупров

Нелинейная аналитика и переходные режимы развития индустрии

В статье с позиций теории катастроф и синергетики представлен анализ иерархии состояний промышленных предприятий в возмущенной среде российской экономики. Изложены перестройки, комбинации равновесных и неравновесных, устойчивых и неустойчивых фаз в функционировании предприятия. Предложена их интерпретация в условиях кризисного и инновационного развития современной индустрии.

Ключевые слова: индустрия; информация; нелинейность; неустойчивость; устойчивость; хаос; управление.

В пространстве стремительных и глобальных перемен возрастает турбулентность бизнес-среды региональных и корпоративных экономических систем, вызывающая напористые возмущения их структуры и функционирования. Ввиду этого испытывают динамические перегрузки потоки материально-технических, информационных, финансовых и иных ресурсов, питающих промышленные предприятия и определяющих их потенциал и воспроизводство. Возникающие вызовы и угрозы влекут за собой усиление неопределенности среды и риска потери конкурентоспособности и устойчивости предприятий, нередко при этом классические методы аналитики теряют эффективность в углубленном исследовании поведения экономических систем. Принципиальными особенностями их стали не только невиданный прежде темп изменений, но и причудливая динамика функционирования систем. Речь идет о переживаемых ими метаморфозах, когда типичной является последовательность равновесных и неравновесных состояний со сменой устойчивых и неустойчивых режимов поведения.

Потребности теоретического осмысления этих переходных процессов и освоения прикладных инструментов управления ими побуждают обратиться к концепциям исследования нелинейных систем. Подобные портреты функционирования об-

наруживают системы различной природы, они служат предметом исследования приложений учения о нелинейной динамике [2], среди которых теории особенностей, бифуркаций, катастроф [1] и самоорганизации (синергетика) [3; 5]. В сфере их изучения — условия и картина скачкообразных перемен как внезапных откликов систем на плавное изменение экзогенных параметров.

В симбиозе общественных и естественно-научных отраслей знаний обогащаются классические представления о деятельности развивающихся экономических систем и перестройках в их функционировании под влиянием внешних возмущений. Благодаря этому становятся возможными объяснение и анализ нетривиального поведения таких систем не только в ретроспективе, но и в ближайшей перспективе. Тем самым понимание витиеватой эволюции экономических систем и обеспечение их живучести в ошеломляющем окружении приобретают для научного и делового сообщества приоритетное значение.

Объективно присущая таким системам неопределенность поведения к тому же осложняется воздействием на них разного рода случайных факторов, в результате чего функционирование систем теряет мерное течение смены состояний и содержит стадии медленных и быстрых, плавных и вихревых изменений. В 1990-х гг. российские промышленные предприятия под влиянием шоковой терапии оказались в тисках предельно жесткой трансформации, обернувшейся необратимой утратой устойчивости и массовыми банкротствами. Исповедуя постулаты Чикагской школы экономического либерализма, реформаторы в соответствии с ортодоксией монетаризма управляли переходными процессами с помощью пагубных для российской экономики приемов свободного ценообразования и регулирования денежной массы. Возрастающая хаотизация экономического пространства стала неминуемым следствием не только структурных разрывов, среди которых расстройство сети входных и выходных товарных потоков и взаимодействий с контрагентами, но и неразберихи с правилами ведения хозяйственной деятельности.

Преследовавшие пореформенную российскую экономику шоки спроса и предложения и обширные кризисы, время от времени сотрясавшие хозяйственный комплекс страны, порождали дисбалансы в ее финансово-экономической сфере и обрекали

промышленные предприятия на истощение и деградацию их ресурсов. Не ограниченные демпфирующими мерами государственного управления, закритические всплески инфляции, падение платежеспособности и покупательной способности населения оставались без контролируемой локализации и погашения. В итоге в пестром калейдоскопе макроэкономических состояний были фазы сравнительно постепенных и резких, слабых и сильных изменений бизнес-среды.

В неординарной динамике поведения системы характер ее эволюции, когда состояние устойчивого равновесия может сливаться с неустойчивым равновесием, равновесие исчезает, и предприятие кардинально меняет режим, совершая скачок (происходит «катастрофа»). Метаморфозы подобного рода оставались в тени классической экономической теории, парадигмы которой исходили преимущественно из рациональности и предпочтительности равновесных состояний, а отклонения от нее имели частный и обратимый характер. Однако в возбужденной системе потеря ее равновесия и пребывание в неравновесных состояниях становятся распространенным динамическим режимом ее функционирования. Эти переходные процессы и перестройки изучает и описывает теория катастроф, в представлениях которой динамическая система утрачивает устойчивость состояния равновесия вследствие как бифуркации этого состояния, так и самопроизвольного процесса [1]. Причем с утративанием состояния равновесия система либо переходит в другое равновесие, либо появляются два таких состояния: устойчивого и неустойчивого равновесия.

В возмущенной среде промышленного предприятия такая трансформация его деятельности отличает чаще всего начальную стадию его возбуждения, когда «раскачивается» равновесное состояние. Под влиянием возмущений происходит постепенное «выдавливание» предприятия из устойчивого равновесия, и по прошествии времени оно слабеет и исчезает. После этого возбужденный режим функционирования предприятия эволюционирует к другому равновесному состоянию. К примеру, в условиях кризиса промышленное предприятие, страдая от дефицита поступающих и располагаемых ресурсов, втягивается в самоподдерживающийся процесс их распада, дезинтеграции и ухуд-

шения сбалансированности ресурсов. Охваченное изнуряющими тенденциями, снижая уровень воспроизводства и эффективности использования ресурсов, предприятие теряет объемы выпуска продукции и деловую активность. С обретением нового состояния равновесия оно может стать устойчивым, если будет непоколебимым для оказываемых возмущений, или неустойчивым, легко нарушаемым ими в своей хаотизированной деятельности.

Наряду с этим реален еще один сценарий отмирания у промышленного предприятия устойчивого состояния равновесия, при котором оно перерождается в предельный цикл, и тогда равновесие становится неустойчивым. С возникновением колебательного периодического режима переходный процесс отображает развертывание кризиса исподволь, он раскручивается по мере того, как хронически страдает воспроизводство ресурсов предприятия. По сути, речь идет о характерной в возмущенной среде нестабильной работе предприятия, которая протекает в возбужденном режиме, мало отличаемом от равновесного при незначительном отклонении режима от точки потери устойчивого равновесия.

Довольно типичен случай, когда потеря устойчивого равновесия промышленного предприятия проходит скоротечно и утрачивание в положении равновесия предельного цикла сопровождается исчезновением последнего, после чего равновесие становится неустойчивым. Перед этим действующие на деятельность предприятия случайные возмущения вынуждают систему предприятия покинуть область притяжения установившегося прежде режима, интенсивность его финансово-хозяйственной деятельности резко меняется, и предприятие скачком переходит в качественно другой режим. После такой жесткой метаморфозы предприятие по теории катастроф притягивается к новому устойчивому стационарному режиму или подчиняется устойчивым колебаниям, а то и более сложному движению [1].

В целом в контексте синергетики в развивающейся экономической системе весьма типичной является смена устойчивых фаз ее поведения неустойчивыми и, наоборот, поскольку укоренение в функционировании системы только устойчивых или неустойчивых фаз оборачивается для нее консерватизмом в пер-

вом случае и утратой приобретенных положительных качеств — во втором.

Между тем с позиций информационной парадигмы воцарение в экономической системе хаоса или порядка влечет за собой изменение в ней количества информации. Под углом зрения термодинамики и статистической механики [4] уменьшение хаоса в системе равносильно увеличению в ней порядка и полезной информации. И наоборот, нарастание хаоса в системе говорит о том, что она лишается порядка и полезной информации, которая включает и управляющую информацию, влияющую на эффективность деятельности промышленного предприятия. Понятно, что обуздать хаос и повысить согласованность действий служб и работников промышленных предприятий можно как повышением наукоемкости техники и технологии производства и управления, так и интенсификацией насыщения структурных звеньев предприятий управляющей информацией, способной улучшить координацию производственных и управленческих процессов.

В связи с этим актуализируется задача компетентного выбора проекта инновационного развития промышленного предприятия, поскольку нельзя забывать о противоречиях его рисковей реализации. Во избежание того, чтобы во время освоения инноваций отвлечение на внедрение проекта ресурсов не обернулось недопустимым снижением финансово-экономических показателей работы промышленного предприятия, необходимо исключить истощение его ресурсов и увядание деятельности. Иными словами, в процессе возможной хаотизации его функционирования из-за вынужденной перестройки производства и управления резонно предотвратить потерю устойчивости этих показателей и перевод их в неустойчивый режим, угрожающий конкурентоспособности и состоятельности промышленного предприятия.

Таким образом, в теоретическом и прикладном аспектах приобретает актуальность и несомненную ценность привлечение воззрений нелинейной динамики, представлений теории катастроф и синергетики для объяснения и анализа в возмущенном окружении претерпеваемых промышленными предприятиями перестроек. Благодаря этому удастся исследовать особенно-

сти комбинации равновесных и неравновесных, устойчивых и неустойчивых состояний и овладеть инструментами государственного и корпоративного управления предприятиями в нелинейных средах.

Библиографический список

1. *Арнольд В. И.* Теория катастроф. 3-е изд., доп. М.: Наука, 1990.
2. *Боголюбов Н. Н.* Математика и нелинейная механика // Боголюбов Н. Н. Собрание научных трудов: в 12 т. М., 2006. Т. 4.
3. *Николис Г., Пригожин И.* Познание сложного: введение / пер. с англ. В. Ф. Пастушенко. 2-е изд., стер. М.: УРСС, 2003.
4. *Трапезников В. А.* Управление и научно-технический прогресс. М.: Наука, 1983.
5. *Хакен Г.* Синергетика: иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах: пер. с англ. М.: Мир, 1985.

Е. Г. Калабина

Цифровые технологии в новых системах вознаграждения

Рассмотрена актуальная проблема применения цифровых технологий в построении новых систем вознаграждения персонала промышленных компаний. Фокус исследования направлен на изучение возможностей и ограничений процессов автоматизации расчетов системы мотивации персонала на основе ключевых показателей эффективности деятельности. В статье дана аналитическая оценка возможностей автоматизации системы мотивации персонала по ключевым показателям эффективности с учетом различных вариантов программного обеспечения данного процесса. Систематизированы наиболее распространенные в крупных и средних российских компаниях программные продукты, предусматривающие вовлечение сотрудников в достижение поставленных целей и установление зависимости вознаграждения от результатов труда, проведена оценка преимуществ и недостатков их основных технических параметров. Результаты исследования сделают возможным принятие оптимального решения при выборе специализированного программного обеспечения, удовлетворяющего потребности каждой компании.

Ключевые слова: цифровые технологии; ключевые показатели эффективности; мотивация; программный продукт; KPI.

В настоящее время на фоне усиления конкуренции между работодателями происходит повышение уровня заработной пла-

ты, при этом рост производительности труда значительно отстает от роста стоимости этого труда. И если в последние 10 лет экстенсивный рост в большинстве секторов рынка покрывал рост затрат на персонал, то в нынешних экономических условиях компании вынуждены не только заняться оптимизацией существующих бизнес-процессов, но и начать оценивать ценность вклада каждого сотрудника. Этим объясняется и рост интереса к решениям, связанным с оценкой эффективности персонала, ведь сейчас мотивация сотрудников становится залогом выживания бизнеса. Поскольку ресурсы предприятий ограничены, и их нужно разумно тратить на удержание самых ценных для бизнеса сотрудников, HR-службы компаний применяют инструмент оплаты за результат, связанный с концепцией ключевых показателей эффективности (key performance indicators — KPI). И современные автоматизированные системы по управлению KPI становятся все более востребованными, в том числе для облегчения использования этого инструментария.

Во многих средних и крупных компаниях внедрены автоматизированные системы кадрового и табельного учета, штатного расписания, расчета заработной платы, частичная автоматизация функций подбора и обучения персонала и т. п. Но при переходе компаний на более эффективные методы и способы мотивации персонала выявляется, что текущий уровень автоматизации уже не отвечает потребностям рыночной среды, и возникает необходимость автоматизации управления эффективностью, деятельностью, управления по KPI для дальнейшего стабильного развития, а также получения конкурентного преимущества за счет оптимизации процессов¹.

Существует большое разнообразие программных продуктов, позволяющих автоматизировать данные процессы [1], но большинство из них не пользуются большим спросом по причине относительной дороговизны и избыточности функциональных возможностей. В настоящей статье предпринята попытка систематизировать и дать оценку возможностей наиболее популярных программных продуктов, которые нашли применение

¹ *Автоматизация HR-подразделений: технологии и тренды.* URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/SK/project/projekt10-14/>.

во многих российских компаниях самых различных отраслей — от машиностроения и производства промышленного оборудования до информационных технологий: «1С: Управление по целям и KPI», «KPI-Drive», «HighPer», «KPI Monitor», «Elma KPI»¹.

Целью данной работы являются обзор и оценка возможностей автоматизации процессов управления мотивацией персонала на основе ключевых показателей эффективности деятельности компаний. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: рассмотрение и систематизация специализированных программных обеспечений по автоматизации системы KPI с опорой на информацию, представленную на официальных сайтах разработчиков, в рекламных презентациях, отзывах компаний по внедрению соответствующих программных продуктов, а также посредством изучения демоверсий; оценка преимуществ и недостатков основных технических параметров программных продуктов для дальнейшей возможности обоснованного выбора лучших вариантов.

По опыту внедрения в компаниях системы KPI для оценки деятельности персонала и установления зависимости материального вознаграждения от достигнутых результатов деятельности без автоматизации соответствующего процесса сотрудники HR-службы сталкиваются со сложностью сбора, анализа, контроля и прогноза выполнения показателей, тратят много времени и сил на анализ различных по специфике деятельности данных, выявление взаимосвязей между ними и прогнозирование. Большое количество показателей и методик расчетов затрудняют и без того нелегкую работу сотрудников HR-службы. Обостряется проблема организации систематического эффективного отслеживания выполнения KPI по мере роста компании. В результате предприятия в целях сокращения трудовых затрат вынуждены распространять внедрение системы KPI на ограниченный круг должностных лиц, как правило, руководителей высшего и среднего звена. Что касается материального вознаграждения, то период ограничивается установлением премии за год вместо

¹ 1С: Управление по целям и KPI. URL: <https://solutions.1c.ru/catalog/kpi/features>; Elma KPI. URL: <https://www.elma-bpm.ru/product/kpi/>; KPI-Drive. URL: <https://kpi-drive.ru>; KPI Monitor. URL: <http://www.kpi-monitor.ru>; High Performance. URL: <http://highper.ru>.

более эффективных с точки зрения мотивации ежемесячных и ежеквартальных премий. Как следствие, количество показателей, отражающих достижение целей и эффективную работу бизнес-процессов, и сотрудников, замотивированных в достижении высоких результатов деятельности, сокращается. В сложившихся условиях большинство компаний в результате получают повышение издержек, снижение качества произведенной продукции (работ, услуг), срывы установленных сроков, а также ошибочно принятые управленческие решения.

На данном этапе внедрение автоматизированной системы управления по КРІ становится реальным инструментом повышения эффективности бизнеса, взаимодействия между функциональными руководителями, рядовыми сотрудниками и HR-службой, т. е. инструментом, помогающим сопоставлять цели бизнеса и конкретных сотрудников, дающим возможность оценивать результативность каждого работника.

Для обоснования необходимости автоматизации КРІ полезно привести выводы директора консалтинговой компании «Проект „Дельфы“» А. Реброва, полученные в результате многолетнего опыта разработки и внедрения системы оплаты по КРІ для различных организаций:

- отсутствует необходимость автоматизации КРІ при следующих особенностях системы оплаты по КРІ: количество участников системы оплаты по КРІ до 10–15 чел. или только ключевые руководители компании; периодичность премирования один раз в год; использование только объективно измеримых (обычно запаздывающих) КРІ; количество показателей для исполнителей в основном процессе минимальное (1–2 показателя), как правило, они не обеспечивают взвешенной оценки; в оценку должности включены только топ-менеджеры, возможно, руководители и исполнители в основном процессе (продажи, производство, сервис);

- существует необходимость автоматизации КРІ при следующих особенностях системы оплаты по КРІ: включение в систему всех или большинства сотрудников компании свыше 15–20 чел.; ежемесячная или ежеквартальная периодичность премирования; сочетание объективных КРІ с субъективными оценками и степенью выполнения задач; количество показателей

для исполнителей в основном процессе — от 3–5; в оценку должности включены все сотрудники компании (в том числе руководители и исполнители вспомогательных подразделений) [2].

Изучив известные подходы к автоматизации процессов управления мотивацией персонала на основе ключевых показателей эффективности деятельности компаний, отметим, что все рассматриваемые программные продукты обеспечивают выполнение стандартного набора функций: сбор и обработка данных из других учетных систем, ввод данных вручную, расчет степени выполнения KPI и определение размера вознаграждения за достигнутые результаты деятельности, формирование аналитических отчетов, мониторинг бизнес-процессов, при этом каждый из них имеет ряд отличительных особенностей, которые могут быть принципиальными для пользователей.

Систематизация наиболее распространенных в российских компаниях программных продуктов расчета систем оплаты труда за результат и оценка преимуществ и недостатков их основных технических параметров представлены в таблице.

Грамотно смоделированная и автоматизированная система KPI позволяет оценивать эффективность работы сотрудников и предприятия в целом. Это инструмент, который позволяет:

- проанализировать деятельность компании со всех направлений бизнес-процесса и связать ее с системой вознаграждения сотрудников за достигнутые результаты деятельности;
- снизить временные затраты на выполнение рутинных операций;
- в режиме реального времени получать обратную связь о достигнутых результатах деятельности в виде баллов и (или) процентов выполнения показателей для реализации предупреждающих и корректирующих действий (при необходимости);
- осуществлять сбор субъективных оценок по чек-листам, BARS-шкалам, балльной методике для проведения обоснованной оценки результативности;
- осуществлять постановку задач, автоматический контроль за исполнительской дисциплиной, напоминания об истекающих и просроченных задачах [3].

Обзор программного обеспечения для автоматизации системы оплаты по KPI

Наименование	Представитель	Технологическая платформа	Преимущества	Недостатки
1С:Управление по целям и KPI	Волгасофт	1С:Предприятие 8.3	Система позволяет создавать матрицы результативности (МВО-матрицы, ОКР-карты) для каждого конкретного сотрудника и структурного подразделения, отслеживать ход реализации проектов, выполнения задач. В программе настроены типовые бизнес-процессы согласования целей, подведения итогов и проведения оценочных сессий, мониторинг и анализ показателей, имеются конструктор HR-процессов, рассылка уведомлений и робот-помощник	Отсутствие возможности установления субъективных оценок по BARS-шкале, функции учета критического значения показателя, мобильной версии продукта, возможности аренды программного обеспечения
KPI-Drive	Александр Литягин	Apache + MySQL	Программа не требует установки какого-либо дополнительного программного обеспечения. Все операции выполняются в онлайн-режиме через интернет-браузер с помощью модулей «Показатели», «Задачи», «Оценки», «Оплата». Программа позволяет проводить оценку согласно чек-листу или BARS-шкале, при необходимости прикрепление файлов, фото, ссылок, комментариев и т. п. Возможны настройка любых моделей начисления заработной платы, формирование отчетности по KPI и рейтингов сотрудников за любой выбранный период	Отсутствие каких-либо инструментов визуализации, открытой информации о наличии инструментов автоматизированной загрузки данных

Продолжение таблицы

Наименование	Представитель	Технологическая платформа	Преимущества	Недостатки
High Performance — HighPer	Проект «Дельфы»	Microsoft.net Framework + Microsoft SQL Server	Возможны установление субъективных оценок по BARS-шкале, настройки напоминаний с заданной периодичностью о необходимости их установления. Помимо стандартных механизмов расчетов выполнения KPI в программе настроена формула расчета степени выполнения KPI на основе критического значения показателя, что позволяет учитывать допустимое отклонение показателя	Ограниченный функционал, отсутствие мобильной версии программного продукта
KPI Monitor	ПрофИтПроект	Microsoft.net Framework + Microsoft SQL Server	Система обеспечивает синхронизацию аналитических справочников с корпоративной информационной системой, формирование единой системы показателей с установлением взаимосвязи в виде древовидной структуры, различных графических диаграмм и виджетов. Программу отличает интерактивный анимированный интерфейс, возможность проведения многомерного аналитического анализа	Отсутствие возможности установления субъективных оценок по BARS-шкале, возможности аренды программного обеспечения

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

Наименование	Представитель	Технологическая платформа	Преимущества	Недостатки
Elma KPI	EleWise	Microsoft.net Framework + Microsoft SQL Server	Программа дает возможность формирования списка целей компании, выбора и настройки показателей эффективности, создания матрицы эффективности для каждого сотрудника, распределения зон ответственности и создания индивидуальных контрольных панелей с инструментами мониторинга и веб-статистики	Отсутствие возможности установления субъективных оценок по BARS-шкале, функции учета критического значения показателя, возможности аренды программного обеспечения

Ключевым параметром при выборе программного продукта являются технологическая платформа и возможность получения доступа к демонстрации. Очень важно, чтобы внедряемая новая функциональность легко и без проблем интегрировалась с существующей базовой системой кадрового учета и расчета заработной платы, а программное решение обеспечивало максимально дружелюбный и интуитивно понятный интерфейс, позволяющий минимизировать сроки адаптации, сократить затраты на обучение персонала работе в новой системе.

Перед приобретением программного продукта необходимо оценить его достоинства и недостатки, соответствие фактического функционала программы заявленному разработчиком, сопоставить затраты с прогнозируемым эффектом от внедрения задачи.

Безусловно, внедрение автоматизированной системы требует значительных внутренних затрат со стороны компании: это не только покупка лицензий на программное обеспечение, но и обучение, услуги по адаптации программного обеспечения. Решение о внедрении автоматизированной системы КРП в компании, где HR-директор ориентирован на достижение целей бизнеса и задумывается об эффективности затрат собственного подразделения, можно оценить как инвестиционный подход к заработной плате. На вложенные в оплату труда деньги работодатели получают отдачу в виде достигнутых стратегических целей компании.

Для поддержания эффективности деятельности персонала работодателю важно производить бюджетирование расходов не только на внедрение автоматизации процессов производства продукции (работ, услуг), но и на автоматизацию существующих HR-процессов компании.

Библиографический список

1. *Ребров А. В.* Как выбрать софт для автоматизации КРП // Консалтинговая компания «Проект „Дельфы“». 2014. URL: <https://www.delfy.biz/blog/121>.
2. *Ребров А. В.* Надо ли автоматизировать систему КРП // Консалтинговая компания «Проект „Дельфы“». 2014. URL: <https://www.delfy.biz/blog/123>.

3. Ребров А. В., Черкасов А. Ю. Геймификация и автоматизация по КРІ: очередная управленческая мода или новые методы стимулирования? // Российский журнал менеджмента. 2017. Т. 15, № 3. С. 303–326.

О. Н. Зуева, В. А. Лазарев

Управление товарными запасами в логистических системах

Статья посвящена совершенствованию теории управления товарными запасами в логистических цепях поставки. Рассматривается их взаимосвязь с процессами сбыта, реализации, позволяющими получить синергетический эффект, а также достичь оптимизации товарных, товарно-транспортных, информационных и финансовых потоков, координации и интеграции деятельности по управлению запасами.

Ключевые слова: логистика; запасы; цепь поставки; логистическая система.

Сокращение времени обращения товаров является одной из стратегических задач производителя, которая решается выбором формы поставки в виде транзита (без перегрузок в адрес потребителя) или путем формирования цепей поставки, которые могут иметь конфигурацию различной сложности, сочетать посреднические организации в зависимости от специфики продукции, дальности перевозки, особенностей потребления.

Обычно цепь поставки рассматривается в экономических исследованиях как логистическая система, объединяющая производителя, оптовых и розничных продавцов, которые, в свою очередь, могут входить в другие цепи поставки, создавая сложную товаропроводящую сеть [2; 5; 6; 7].

Важнейшая задача и цель создания логистических систем — это наиболее полное удовлетворение интересов заказчиков и потребителей в своевременном получении необходимой качественной продукции. Создаваемая система или отдельные ее субъекты могут участвовать в хозяйственных связях с субъектами других логистических систем. В основе этого явления лежит заявленная потребность предприятий розничной торговли в широком ассортименте товаров разных производителей, рас-

пределяемых и движущихся через ряд цепей поставки определенной специализации.

Решение задачи логистической системы невозможно без наличия достаточных запасов товаров у каждого субъекта системы, будь то товарные запасы средств производства или потребительских товаров.

Управление запасами в настоящее время предполагает создание такой их величины, когда требуются насколько возможно меньшие складские площади, складские и транспортные издержки, когда ускоряется оборачиваемость товаров в запасах. На решение этих проблем, в частности, направлено управление запасами в логистической системе.

Одной из особенностей цепи поставок является наличие процесса (фазы) сбыта только в первом звене цепи — у предприятия-изготовителя. Сбыт — завершающая стадия производства товарной продукции — задача изготовителя, а все остальные агенты цепи поставки, продолжая процесс производства в сфере обращения, решают задачу дальнейшего распределения и реализации этой продукции, доведения ее до конечного потребителя. В каналах обращения, т. е. при движении товара по цепи поставки, созданный товар не изменяет своей материально-вещественной формы. При этом ему на каждой стадии движения придаются более высокие свойства пригодности к потреблению: происходит разукрупнение поступившей партии товара, расфасовка; в необходимых случаях разлив, развес в более мелкую тару и другие складские операции.

Управление запасами как совокупность мер, направленных на оптимизацию величины и скорости оборачиваемости товарной массы, для логистической системы становится не только задачей каждого ее участника, но и задачей совместных действий в рамках партнерских отношений, в том числе с транспортными организациями.

Вопросы формирования запасов на складах предприятий-производителей, оптовых и розничных продавцов, а также так называемых запасов «в пути» в ходе товародвижения к потребителю при его сбыте, распределении и реализации достаточно всесторонне отражены в ряде научных публикаций [3; 4; 8]. При этом в меньшей степени раскрыты различия в сущности сбыта

и реализации слагаемых управления запасами в логистической цепи, проявления синергетического эффекта как результата интегрированного и скоординированного взаимодействия агентов цепи поставки и транспорта.

В контексте исследования следует подчеркнуть, что процессы цифровизации в логистике напрямую касаются задач управления запасами в цепи поставки, вопросов сбыта и реализации товаров. При любой экономической формации товародвижение необходимо и неизбежно, следовательно, и вопросы управления запасами, сбытом и реализацией остаются актуальными, хотя и приобретают новое качество. Запас готовой продукции у ее изготовителя необходим для формирования партии отгрузки, определяемой величиной заказа, вместимостью (грузоподъемностью) транспортного средства, и в то же время неизбежен в силу обязательности работ по подготовке товара к отгрузке или отпуску, времени накопления партии поставки, оформления сопроводительных документов, упаковки, маркировки и других сбытовых операций.

Несколько иная ситуация у оптового продавца, который получает товар от производителя или другого оптовика партиями для дальнейшего его распределения по каналам обращения. Полученная партия товара позволяет выполнять заказы предприятий розничной торговли в течение времени до очередного поступления (завоза) товара, т. е. запас товара оптового продавца (оптовый распределительный центр, логистический центр) является необходимым условием своевременного, качественного и бесперебойного оказания услуг розничному продавцу. Поступающий товар приходится, партия разукрупняется, размещается на места хранения, т. е. определенное время находится в форме запаса, что свидетельствует о неизбежности его наличия.

Запасы предприятий розничной торговли охватывают широкую номенклатуру и огромный ассортимент товаров, представленных в отделах и секциях магазинов различных форматов, образуются исходя из среднестатистического объема их реализации за период между двумя очередными завозами товара по каждой товарной группе. Они необходимы и неизбежны для удовлетворения спроса покупателей на товар, качественного их обслуживания, недопущения случаев отсутствия нужного поку-

пателю товара, что ведет к потере прибыли или даже потере покупателя.

Характеризуя подобного рода особенности товарного капитала, К. Маркс писал: «Необходимо, чтобы на месте производства постоянно имелся в наличии больший запас сырья и др., чем его потребляется, например, ежедневно или еженедельно» [8, с. 160]. При этом совершенно не важно, протекает этот процесс в сфере производства товара или в сфере производства услуг. Во всех случаях создание, содержание, управление запасами требует затрат, которые определяются как логистические издержки. Структура этих издержек по данным различных источников характеризуется такими показателями: затраты на управление запасами — 20–40 %; транспортные расходы — 15–35 %; расходы на административное управление — 9–14 %; источники логистических затрат распределяются следующим образом (в среднем): на перевозку, включая затраты на погрузку и разгрузку транспортных средств, — 62,5 %; на складирование — 37,5 %; на текущие затраты при этом приходится 86,1 %, а на единовременные — 13,9 %. В своей совокупности логистические затраты представляют собой сумму затрат трудовых, материальных, финансовых, информационных ресурсов, потребляемых для выполнения заказов на поставку и продвижение товаров по логистической цепи.

Затраты зависят от величины запаса. Значительна доля затрат, приходящаяся на создание, хранение, складскую переработку запасов товаров, а также возможность потерь и естественной убыли на этапах товародвижения от производителя к потребителю или заказчику по цепи поставки. Учет этих особенностей требует специальных мер по формированию, планированию, учету и хранению запасов, определяемых как «управление запасами».

Понятие «управление запасами» в экономической литературе трактуется как комплекс моделей и методов их оптимизации; как оптимизация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж, расчет оптимального количества складов и места их расположения. Общим для всех определений является видение авторами основной задачи управления запасами

в действиях, направленных на их уменьшение для обеспечения непрерывности и эффективности процессов производства товаров, их движения к покупателю, своевременности и бесперебойности удовлетворения заказчиков при соблюдении интересов субъектов цепи поставки.

Изложенное позволяет определить слагаемые управления запасами в логистической цепи поставки: во-первых, управление запасами каждого из субъектов и как частная задача — запасами в пути; во-вторых, совместные действия субъектов как взаимосвязанных партнеров, решающих общую задачу.

Управление товарными запасами предприятия-изготовителя как элемент управления оборотными средствами основывается на их нормировании в натуральном и денежном измерителях, при этом нормируется каждый структурный элемент запаса: его подготовительная, текущая и страховая части.

Совокупность факторов влияния определяет необходимость постоянного контроля за размером запаса и анализа причин его отклонения от нормативной величины. Здесь на первый план выдвигается опыт и профессионализм работников склада и служб сбыта, существенно облегчающих практическое использование классических методов контроля и анализа: ABC, XYZ, max — min.

Основой управления запасом оптового предприятия является его нормирование — установление нормативной величины запаса, определяющей размер заказа товара поставщику. В совокупности действий по управлению запасами оптовый посредник должен организовывать работу так, чтобы с наименьшими затратами она позволила сочетать собственные экономические интересы с интересами поставщиков и заказчиков, в частности оптимизировать запасы этих субъектов — партнеров в цепи поставки. В данном случае оптимальным следует считать запас такой величины, которая позволяет выполнять заказы и удовлетворять покупательский спрос с наименьшими затратами при максимизации прибыли.

Что касается предприятий розничной торговли (ПРТ), то, как и предприятия оптовой торговли, они относятся к сфере услуг, но занимают особое место в цепи поставок, будучи конечным ее звеном, имеющим непосредственный контакт с покупа-

телем, приобретающим товар для личного потребления в домашнем хозяйстве или общественных нужд хозяйствующих субъектов. Наличие запасов — решающий, по нашему мнению, фактор полного и качественного удовлетворения спроса покупателей, что во многом определяет конкурентоспособность и прибыльность работы ПРТ.

Современные тенденции развития торговли потребительскими товарами проявляются, в частности, в создании торговых, торгово-развлекательных центров, которые сочетают торговлю промтоварами, продуктами питания с наличием предприятий общественного питания и досугово-развлекательных центров. Эффективность работы предприятия, определяемая через количество обслуженных покупателей, в значительной мере зависит от наличия товарных запасов и ассортимента товаров каждой предлагаемой их группы. Расширение ассортимента ориентировано на привлечение потенциальных покупателей и более полное удовлетворение разнообразного спроса. Вместе с тем чем шире ассортимент товара даже одной группы, тем сложнее структура запаса такого товара из-за неравномерности реализации по количеству товарных единиц.

Логистическое управление запасами в цепи поставки не только интегрирует и координирует партнерские действия ее субъектов и транспорта, но и проявляется в эффекте синергии — суммировании целого ряда факторов, превосходящих эффект каждого отдельного участника цепи [1].

Синергетический эффект, достигаемый в цепи поставки за счет согласованных действий ее участников, возможно представить в виде суммы эффектов, получаемых ими от использования преимуществ кооперирования действий по максимальному удовлетворению спроса на товары, для продвижения которых была создана эта цепь.

$$\mathcal{E}_c = \mathcal{E}_n + \mathcal{E}_o + \mathcal{E}_p,$$

где $\mathcal{E}_c$ — синергетический эффект по какому-либо показателю деятельности (сокращение совокупного запаса, увеличение прибыли или др.); $\mathcal{E}_n$ — эффект у предприятия-изготовителя по данному показателю; $\mathcal{E}_o$ — эффект у оптово-посреднического предприятия (логистического распределительного центра со

складским хозяйством); $\mathcal{E}_p$ — эффект у предприятия розничной торговли.

Слагаемые синергетического эффекта представлены в таблице. При этом отмечается повышение эффективности работы транспорта за счет партнерских отношений с ее участниками, хотя формально транспорт не является субъектом этой цепи.

Слагаемые синергетического эффекта в цепи поставки

Субъекты цепи поставки	Слагаемые эффекта
Предприятие — производитель товара ($\mathcal{E}_n$)	1. Сокращение величины товарного запаса. 2. Снижение затрат на оплату труда. 3. Сокращение транзакционных издержек. 4. Сокращение складских площадей и др. Эффект от увеличения прибыли за счет снижения логистических издержек по сбыту и реализации
Оптовый посредник ($\mathcal{E}_o$)	1. Ускорение оборачиваемости товара и др. 2. Снижение транзакционных издержек. 3. Снижение риска затаривания и дефицита. 4. Сокращение времени выполнения заказа. Эффект от увеличения прибыли за счет снижения транспортно-логистических издержек, развития новых форм услуг
Предприятия розничной торговли ($\mathcal{E}_p$)	1. Снижение запасов товара. 2. Сокращение складских площадей. 3. Сокращение времени погрузочно-разгрузочных операций. 4. Сокращение случаев отсутствия нужного товара. 5. Сокращение возврата товара с истекшим сроком годности и др. Эффект от увеличения объема реализации при сокращении транспортно-логистических затрат
Автотранспорт — перевозчик товаров	1. Эффективное использование грузоподъемности и вместимости транспортных средств. 2. Сокращение порожнего пробега транспорта. 3. Экономия горюче-смазочных материалов. 4. Сокращение времени в наряде. Эффект от рационализации движенических операций и сокращения простоя под погрузкой и выгрузкой за счет увеличения числа ездов и маршрутизации перевозок

Таким образом, существующие механизмы движения товаров от производителя к потребителю предполагают участие

посреднических структур, осуществляющих управляющее воздействие на процессы распределения и реализации производимой продукции, в лице оптовых и розничных предприятий торговли, а также транспорта, реализующего задачу пространственного перемещения товаров. Мероприятия по управлению товарными запасами, проводимые в каждом звене цепи поставки, при рассмотрении эффекта синергии оцениваются как одно из составляемых логистического управления цепью, как элемент скоординированных действий, когда изменение показателей одного участника логистической цепи вызывает ответную цепную реакцию других субъектов.

Библиографический список

1. *Абдокова Л. З.* Синергетический эффект как результат эффективного управления // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 10-3. С. 581–584.
2. *Бауэрсокс Д., Клосс Д.* Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. под ред. В. И. Сергеева. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
3. *Букан Дж., Кенигсберг Э.* Научное управление запасами. М.: Наука, 1967.
4. *Гаген А.* Управление запасами. Организация эффективного управления запасами. URL: https://www.lobanov-logist.ru/library/all_articles/57547/.
5. *Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н.* Логистика: интеграция и оптимизация бизнес-процессов в цепях поставок / под ред. В. И. Сергеева. М.: Эксмо, 2009.
6. *Иванов Д. А.* Управление цепями поставок. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.
7. *Кристофер М.* Логистика и управление цепочками поставок / пер. с англ. под общ. ред. В. С. Лукинского. СПб.: Питер, 2005.
8. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. М.: Эксмо, 2011.

Цифровая трансформация интегрированной логистики в рамках эволюционной экономической теории и тренда индустриализации

Рассматриваются новые принципы организации товародвижения в условиях цифровизации, что выражено в видоизменяющихся взаимодействиях, принципах и методах работы. Автор приходит к выводам о формировании новой научной парадигмы цифровой логистики, которая призвана обеспечить технологическое совершенствование товаропроводящих систем и их развитие.

Ключевые слова: социотехнологические драйверы цифровой экономики; цифровая логистика; эволюционные изменения в логистике.

Сложная и турбулентная экономическая ситуация в мире требует оценки и осмысления текущих экономических состояний и процессов. Они характеризуются технологическими инновациями, которые не в полной мере прогнозируемы для оценки долгосрочного поведения экономической системы, чье переформатирование требует значительных ресурсов, что выражено в необходимости не только планирования и рационального использования, но и их аккумуляции на передовые нововведения, которые увеличивают будущие ее интеллектуальные активы.

Внедрение социотехнологических драйверов цифровой экономики (больших данных, блокчейна, облачных технологий, цифровых платформ, технологий умного города, Интернета вещей и пр.) сегодня формирует новые принципы, формы будущих взаимодействий и взаимоотношений между экономическими агентами. Это позволяет утверждать, что сейчас происходит кардинальное изменение традиционных экономических взаимодействий под воздействием кумулятивных факторов, результатом которого станет новая модель экономических отношений при преобладании информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Цифровая трансформация логистики сегодня также переживает ренессанс в области управления потоковыми процессами при развитии адаптивного межорганизационного взаимодействия между экономическими агентами. Это выражено в преоб-

ладании развития информационного пространства и транспортно-логистической, цифровой и интеллектуальной инфраструктуры и соответствует стратегическому управлению развитием РФ, а также проявляется в фокусировании усилий на формировании интеллектуальных систем при интеграции с логистическим и производственным комплексом.

Современные рыночные отношения приводят к появлению новых управленческих концепций. В настоящее время логистика выходит на новый этап развития, который обусловлен развитием технологичных логистических систем, выходящих за грань привычных материальных потоков. Иначе говоря, сегодня формируется новая научная парадигма цифровой логистики [1; 5], которая направлена на контроль за транзакционными издержками, что обусловлено не только переходом экономики и логистики в информационное пространство при децентрализации ресурсов, но и необходимостью нивелировать излишние логистические издержки и запасы в цепи поставок для удовлетворения запросов клиентов.

В рамках эволюционной экономической теории логистика, являясь частью мейнстрима, стремится к следующим результатам: оптимизации издержек, повышению качества логистического сервиса, снижению и координации продолжительности логистических циклов и окупаемости инвестиций в логистическую инфраструктуру. Это определение справедливо для всех участников логистических процессов, а именно для логистических цепей и предприятий [3], что обусловлено стремлением человека к развитию через экономический рост при улучшении результативности его хозяйственной деятельности.

Вместе с тем интенсивный экономический рост возможен только при кардинальной трансформации текущих процессов и существующей модели хозяйствования, в которой логистика является «обеспечивающей» системой товародвижения, а также может выступить в роли стимулятора в области организации и управления потоковыми процессами.

Сегодня экономическое развитие можно представить в виде процесса, где все изменения и взаимодействия между экономическими агентами происходят по биологическим законам, и современные технологии позволяют выйти на новый этап их

координации с использованием интегрированной логистики как механизма, обеспечивающего развитие сотрудничества на базе логистического подхода, не отменяя центральную роль человека при принятии решений.

Запущенные инновации позволят одновременно учитывать и использовать все варианты развития интегрированной логистики, возможные в системах разного таксономического ранга, в которых существуют собственные информационные системы и логистические циклы. Как следствие, необходимы контроль за логистическими издержками и координация между всеми участниками всех потоковых процессов при функционировании и развитии логистических систем.

Большое внимание ученые-эволюционисты уделяют кооперации и ее роли в развитии, при этом сотрудничество в цепях поставок позволяет добиться выгод для всех экономических агентов, обеспечив прозрачность выполнения процессов и их сквозную оптимизацию, улучшает качество и сервис, а также в рамках эволюционного отбора призвано обеспечить взаимодействие только с лучшими их представителями с учетом требований, предъявляемых клиентами [2; 4]. Но сотрудничество также возможно без естественного отбора между экономическими агентами, что позволит решать общие и схожие проблемы, а также определять перспективные пути совершенствования процессов и системы в целом.

В современных условиях в экономическом развитии доминирует рациональный подход. При ограниченной природе человеческой рациональности возникает необходимость автоматизировать многие стандартные процессы, выполняемые человеком, тем самым обеспечив более высокий уровень координации при глобальном характере цифровизации.

Повторно или циклично повторяющиеся процессы трансформируются в рутину. Сегодня за счет тренда цифровизации они активно компьютеризируются на предприятиях и в цепи поставок, что дает положительные эффекты в плане скорости, времени и оперативности принятия управленческих решений, а также кардинально улучшает условия труда и обеспечивает рост производительности и эффективности предприятия или цепи поставок.

Подчеркнем, что экономические агенты, внедряя социотехнологические драйверы цифровой экономики и другие информационно-коммуникационные технологии запускают необратимые процессы как внутри цепей поставок, в разрезе конкурентов типичных для них рынков, так и в целом в экономике. Результатом этого действия выступают формирование и развитие единого информационного пространства для сильных и преуспевающих предприятий и союзов, которым присущи свои внутренние сквозные информационные процессы (смарт-процессы), характеризующиеся автоматизированными алгоритмами при выполнении стандартных процедур. Это не отменяет использования и внедрения новых практик и технологий, а также не исключает в референтных точках сознательного принятия индивидами решений.

С позиции логистики процессы имеют свойства потока, который представляет укрупненное их множество со схожими характеристиками. Как итог, потоковые процессы в аспекте концептуально-категорийного кода создают взаимодействия между основными сферами экономики: производство, обмен, распределение и потребление. При тренде на цифровизацию логистики смарт-процессы представляют цифровые данные, которые позволяют отказаться от традиционных способов передачи, анализа и хранения информации, это алгоритмы принятия решений, массивы данных и технологии их обработки, которые связаны с материальным потоком или сервисом.

Логистика как деятельность связана с бизнесом. И в погоне за оптимизационной составляющей в цепи поставок, и для отдельного предприятия сейчас все усилия концентрируются на автоматизации основных процессов (закупки, производства, сбыта). Данный подход реализуем посредством использования информационно-коммуникационных технологий (ресурсов) в виде формализованных документов и моделей бизнес-процессов, программного обеспечения (SCM, CRM, BPM, WMS, EDI), а также телематики (WAP, GPS, GSM, RFID, FMS), интернет-технологий и систем информационного менеджмента (TCO, ROI, e-SCOR) и пр.

Формирование устойчивых интегрированных сетевых структур, а также синхронизация работы каждого подразделения

в логистике выступают главными целями, которые позволяют обеспечить скоординированность действий (транзакций) в соответствии с требованиями покупателей (обеспечить комплексность, доступность, надежность, мобильность в управлении и во взаимодействиях).

Залогом эффективного управления потоковыми процессами выступает главенство биполярной парадигмы в логистике, основой которой является SCRP-система, обеспечивающая планирование ресурсов, синхронизированное с покупателями при автоматизации планирования производственных процессов, взаимодействий, стратегического управления эффективностью бизнеса, проектирования цепей поставок и информационных систем.

Согласимся, что «невидимая рука рынка» как сформирует эволюционный тренд развития внутри цепей поставок, так и будет стимулировать трансформацию в области привычных и традиционных экономических отношений, но цифровая логистика способна обеспечить рациональный выбор достижения более прогрессивного варианта развития и более сбалансированное функционирование.

В этой ситуации необходимо сделать акцент на том, что для развития цифровой экономики и в целях обеспечения большего экономического эффекта нужны условия для более всеобъемлемого использования инструментария и технологий логистики в социально-экономических системах, а также в областях безопасности, экономики компетенций и взаимодействия (межорганизационной координации). Это обеспечит доминирование той экономической системы в мире, которая реализует комплекс мер, направленных на цифровизацию и технологическое совершенствование.

Библиографический список

1. *Дмитриев А. В.* Цифровая логистика в условиях устойчивого развития // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2018. № 3. С. 302–308.
2. *Кукарека С. Я., Башимова О. М., Тураев Т. К., Таипулатов А. С.* Эволюционная экономика, инновации и креативная экономика // Наука через призму времени. 2019. № 6 (27). С. 86–88.

3. Савин Г. В. Логистическая стратегия в обеспечении потоков транспортно-логистической системы мезоуровня // Russian Economic Bulletin. 2019. Т. 2, № 5. С. 166–171.

4. Фролов Д. П. Эволюционная экономика на пике и в кризисе: перспектива новой парадигмы // Журнал институциональных исследований. 2020. Т. 12, № 1. С. 19–37.

5. Shermukhamedov A. T., Kabulov A. A., Abdullaeva D. K. Digital logistics: Innovative complex of transport services // Journal of Applied Research. 2020. № 2. P. 22–26.

М. П. Логинов, Н. В. Усова

Услуги розничной торговли: цифровая или традиционная модель развития?

Авторами представлен анализ развития национального рынка услуг розничной торговли с учетом вклада федеральных округов в формирование национальных показателей. Дана характеристика сегмента цифровых услуг розничной торговли в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции Covid-19.

Ключевые слова: цифровая торговля; пандемия; сетевые операторы; федеральные округа; традиционная торговля; трансформация.

В условиях перехода к цифровой модели национальной экономики актуальность приобретают повышение экономической эффективности предприятий розничной торговли и внедрение цифровых технологий для повышения уровня конкурентоспособности и качества жизни населения. Существенное влияние на активизацию цифровой трансформации розничной торговли оказала пандемия новой коронавирусной инфекции Covid-19 и последующий экономический кризис, что нашло свое отражение в результатах развития цифрового сегмента розничной торговли в 2020 г.

Вопросы развития цифровой торговли рассмотрены в трудах ряда авторов [1; 2; 3; 4; 5].

В целом услуги розничной торговли представляют собой один из ключевых сегментов сферы услуг. Для выявления степени влияния пандемии коронавирусной инфекции Covid-19 на развитие рынка цифровых услуг розничной торговли проведен ретроспективный анализ роли сегмента цифровой торговли в сравнении с традиционной торговлей.

Так, за период с 2016 по 2019 г. наблюдается стабильный прирост как оборота розничной торговли (+19,1 %), так и доли цифровых услуг розничной торговли в данном показателе (с 1,2 % в 2016 г. до 2 % в 2019 г.), что свидетельствует о развитии сегмента цифровых услуг розничной торговли и их востребованности у населения. Также весьма немаловажным фактором является тенденция к укрупнению предприятий розничной торговли на традиционном рынке услуг розничной торговли. Данный факт подтверждается следующими тенденциями.

Во-первых, наблюдается рост доли сетевых операторов в обороте розничной торговли и обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов. Так, доля сетевых операторов возросла с 27,5 % в 2016 г. до 34,2 % в 2019 г. В свою очередь, обеспеченность торговыми площадями на 1 000 чел. населения увеличилась на 18,2 % (39,9 м²). С одной стороны, можно утверждать, что это положительная тенденция, но с другой — возрастают барьеры входа на рынок для единичных объектов розничной торговли. Следовательно, возможна ситуация ухудшения положения потребителя на рынке.

Во-вторых, снижается количество организаций и индивидуальных предпринимателей, предоставляющих услуги розничной торговли. По организациям, осуществляющим розничную торговлю, сокращение составило 27,8 % (97,8 тыс. ед.), а количество индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную торговлю, сократилось на 14 % (193 3 тыс. ед.). В данном случае это может свидетельствовать именно об укрупнении предприятий розничной торговли и о наличии предпосылок к олигополизации традиционного рынка услуг розничной торговли.

В-третьих, за исследуемый период наблюдался прирост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (30,4 %).

В рамках данного исследования представляют интерес модели развития сектора услуг розничной торговли в разрезе федеральных округов. Для выявления модели развития использованы данные Росстата по трем индикаторам:

– индикатор «обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов» характеризует количество квад-

ратных метров гипермаркетов и супермаркетов на 1 000 чел. населения. Такие объекты розничной торговли представляют собой магазины самообслуживания площадью более 400 м², предлагающие широкий ассортимент и дополнительные сервисы (парковка, банкомат, предприятия общественного питания и иные);

– индикатор «доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли» позволяет оценить значимость и востребованность у населения цифровых услуг розничной торговли;

– индикатор «доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов Российской Федерации» демонстрирует уровень олигополизации рынка и внедрения прогрессивных технологий торговли на рынке услуг розничной торговли.

Ранжирование федеральных округов по вкладу в национальные показатели проведено на основании данных Росстата и представлено в таблице, где 1 — наибольший вклад федерального округа в национальные показатели, а 8 — наименьший.

Как видно из таблицы, лидерами по развитию цифровой и традиционной торговли являются Центральный и Сибирский федеральные округа, затем по степени развитости идут Уральский и Северо-Западный федеральные округа. Относительно депрессивными округами являются Южный и Приволжский, а аутсайдерами выступают Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа.

Рассмотрим более подробно тенденции развития в рамках каждого из федеральных округов.

Центральный федеральный округ за исследуемый период сохранил лидирующие позиции по таким индикаторам, как обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов и доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли. Кроме того, увеличилась доля сетевых операторов в обороте розничной торговли, что также свидетельствует о тенденции к олигополизации рынка услуг розничной торговли федерального округа.

Сибирский и Уральский федеральные округа демонстрируют достаточно высокие показатели по всем трем индикаторам.

**Ранжирование федеральных округов по вкладу в национальные показатели
развития цифровой и традиционной торговли**

Федеральный округ	2016			2017			2018			2019			Средний ранг за исследуемый период
	Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов на 1000 чел. населения (м²)	Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли, %	Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов РФ	Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов на 1000 чел. населения (м²)	Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли, %	Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов РФ	Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов на 1000 чел. населения (м²)	Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли, %	Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов РФ	Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов на 1000 чел. населения (м²)	Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли, %	Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов РФ	
Центральный	1	1	4	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1,5
Северо-Западный	6	4	1	6	3	1	6	2	1	6	2	1	3,3
Южный	5	5–7	6	5	6–7	6	5	6	6	5	6	6	4,7
Северо-Кавказский	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8,0
Приволжский	3	5–7	5	3	5	5	2	5	5	2	5	5	3,8
Уральский	2	3	3	2	4	3–4	3	4	4	3	4	4	3,0
Сибирский	4	2	2	4	2	3–4	4	3	3	4	3	3	2,8
Дальневосточный	7	5–7	7	7	6–7	7	7	7	7	7	7	7	5,8

Примечание. Составлено по: Розничная торговля, услуги населению, туризм. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457>.

Наблюдается незначительное снижение рангов. В целом можно сказать, что здесь сформировалась модель сбалансированного развития услуг розничной торговли.

Северо-Западный округ вносит существенный вклад в формирование национального оборота розничной торговли сетевыми операторами, о чем свидетельствует первый ранг по данному показателю в течение всего анализируемого периода. Также наблюдается усиление роли цифровой торговли в данном федеральном округе. За исследуемый период ранг федерального округа изменился с 4 на 2. При этом обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов сохраняется на достаточно низком уровне относительно остальных федеральных округов. В данном случае наблюдается модель цифросетевая.

Южный федеральный округ демонстрирует стабильную ситуацию по вкладу в национальные показатели. В данном случае можно утверждать, что наблюдается стагнирующая модель развития услуг розничной торговли.

В свою очередь, в Приволжском федеральном округе наблюдается стабильная ситуация по вкладу цифровой торговли и сетевых операторов. При этом обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов повышается. В данном случае можно утверждать, что акцент делается на традиционную торговлю.

Весьма негативная тенденция выявлена в Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральных округах. В Дальневосточном федеральном округе наблюдается снижение ранга по вкладу цифровой торговли в оборот розничной торговли. Остальные показатели сохраняют свой ранг в течение всего анализируемого периода времени. При этом Северо-Кавказский федеральный округ демонстрирует стабильные наименьшие показатели по обеспеченности населения современными торговыми площадями, доле продаж через сеть Интернет и доле сетевых операторов. В данном случае можно сказать, что характерна модель депрессивного развития услуг розничной торговли.

При этом пандемия новой коронавирусной инфекции и последующий экономический кризис оказали влияние на развитие рынка услуг розничной торговли. Закрытие на время пандемии Covid-19 стационарных магазинов и переход в интернет-прост-

ранство привели к тому, что доходность предпринимательской деятельности существенно снизилась. Так, «оборот розничной торговли в РФ в мае упал на 19,2 % в годовом выражении, согласно данным Росстата. По сравнению с апрелем оборот розничной торговли вырос на 6,7 %. Торговля непродовольственными товарами в мае снизилась на 29,2 % в годовом выражении, при этом к апрелю выросла на 12,3 %»¹. Также по результатам совещания с участниками рынка интернет-торговли в 2020 г. ожидается увеличение доли цифровой торговли до 30 %².

Таким образом, можно сделать вывод, что, хотя в целом для национального уровня характерно движение к цифровой модели развития услуг розничной торговли, относительно федеральных округов наблюдаются разнонаправленные тенденции.

Пандемия новой коронавирусной инфекции Covid-19 стала катализатором развития цифрового сегмента национальной экономики, и в дальнейшем данный факт необходимо учитывать при разработке стратегических документов для приоритетных направлений развития услуг розничной торговли на среднесрочную перспективу.

Библиографический список

1. Кочиева А. К., Далакова А. Н. Особенности развития онлайн-торговли в России // Экономика устойчивого развития. 2019. № 2 (38). С. 54–57.
2. Логинов М. П., Усова Н. В. Развитие онлайн-торговли на рынке цифровых услуг в условиях кризиса // Социально-экономическое развитие организаций и регионов в условиях цифровизации экономики: материалы докл. Междунар. науч.-практ. конф. Витебск, 2020. С. 205–209.
3. Николаева М. А., Камолова Д. С. Сравнительная характеристика электронной и традиционной розничной торговли // Торгово-экономический журнал. 2017. Т. 4, № 2. С. 81–90.
4. Пиле Я. Э. Цифровая экономика: точки роста интернет-торговли // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9, № 2А. С. 126–135.

¹ Минпромторг: розничная торговля в РФ восстановится по мере открытия магазинов в регионах. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8775239>.

² Денис Мантуров провел совещание с участниками рынка интернет-торговли. URL: https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!denis_manturov_provel_soveshhanie_s_uchastnikami_rynka_internettorgovli.

5. Loginov M. P., Usova N. V., Nedorostkova E. E. The Impact of the COVID-19 Coronavirus Pandemic on the National Digital Services Market Development (Exemplified by the Digital Commerce Segment) // Proceedings of the Research Technologies of Pandemic Coronavirus Impact (RTCOV 2020). URL: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/rtcov-20/125945669>.

Е. Б. Дворядкина, Т. Д. Одинокова

Эволюция моделей финансовой конвергенции как результат трансформации стратегий страховщиков

Рассмотрена эволюция моделей финансовой конвергенции, базирующихся на процессах агрегирования, консолидации, централизации и интеграции, которые являются результатом внутренних преобразований бизнес-процессов страховщиков и направлены на развитие финансовой, в том числе страховой, отрасли.

Ключевые слова: финансовая конвергенция; финансовая экосистема; финансовые продукты; консолидация бизнеса; стратегический альянс; слияния и поглощения; страховые организации.

Новая индустриализация как современный этап экономического развития обуславливает становление и формирование новых научных взглядов на перераспределительные отношения, возникающие в процессе создания и предоставления финансовых, в том числе страховых, услуг, предполагающие конструктивное взаимодействие всех его участников в целях отражения и обеспечения баланса интересов трех заинтересованных сторон финансового рынка: финансовых институтов и потребителей их услуг, а также государства. Данные взаимодействия, рассматриваемые с позиции страхового рынка как одного из сегмента финансового рынка, нашли свое отражение в изменении формы хозяйствования: от традиционных, базирующихся на продаже классических или типовых («коробочных») видов страховых продуктов и ориентированных на технологическую их модификацию с учетом возможностей страховщика, — к созданию экосистем, позволяющих разрабатывать и реализовывать финансовые продукты, характеризующиеся сочетанием традиционных (так называемое классическое страхование) и инновационных («умное» страхование) методов продаж, способов их продвиже-

ния, временных и финансовых затрат, учитывающих индивидуальные характеристики потребителей услуг, что в совокупности оказывает содействие реализации основного процесса «превращения раздробленного ныне народного хозяйства в консолидированную экономику, качественно однородную с экономикой передовых индустриальных стран мира» [3, с. 11–12].

Понятно, что в силу влияния ряда факторов на деятельность страховых организаций (страховщиков), процесс перехода к экосистемной форме хозяйствования осуществляется не так быстро, как хотелось бы, однако «запуск» такого актуального направления именно в данный момент становится более оправданным в связи с необходимостью совершенствования экономических отношений, во-первых, обусловленных растущей конкуренцией в рамках как одного (в данном случае страхового) сегмента финансового рынка, так и нескольких его сегментов, во-вторых, вызванных масштабными изменениями, которые привели к преобразованию «контуров финансовых систем многих стран мира» [1, с. 52]. Это требует поиска новых решений в части заключаемых партнерских соглашений.

Страховщики реализуют сегодня стратегии сотрудничества с коммерческими банками, иншуртех-компаниями, инвестиционными компаниями, негосударственными пенсионными фондами с целью привлечения новых клиентов, повышения уровня сервисного обслуживания по договорам страхования, а также «усовершенствования рутинных процессов» [4, с. 6].

Необходимость заключения страховщиками таких альянсов обусловлена двумя обстоятельствами. Во-первых, необходимостью ориентации в своей деятельности на новые реалии современной рыночной среды, к которым следует отнести замену парадигмы продукта на парадигму потребности, формирование комбинированного и комплементарного (взаимодополняющего) предложения, основанного на агрегированном и конвергентном подходе финансирования конкретной потребности клиента с учетом его индивидуальных характеристик (жизненных приоритетов, финансовой культуры и грамотности, а также финансовых возможностей). Во-вторых, усилением конкуренции за платежеспособного клиента, получением синергетического эффекта всеми участниками данного сотрудничества. «Именно задача

повышения конкурентоспособности работающих на финансовых рынках субъектов приводит к поиску ими новых форм и механизмов деятельности» [5, с. 10], обусловленных развитием интегрированной сетевой экономики и, как следствие, требующих от руководства кардинального пересмотра взаимоотношений как внутри компании, так и отношений со своими клиентами и партнерами, а также применяемой бизнес-модели на основе определения эффективности. Закономерным результатом пересмотра зачастую является принятие решений по внесению изменений в действующие стратегии сотрудничества. В настоящее время при разработке стратегий особый интерес представляет финансовая конвергенция. По нашему мнению, Ж. В. Писаренко и Г. В. Чернова наиболее полно раскрывают трактовку финансовой конвергенции, определяя ее как «...взаимопроникновение деятельности конкурирующих между собой субъектов — участников различных секторов финансового рынка, основанное на их взаимосвязи и определенной схожести» [5, с. 11].

В рамках конвергенции финансовые институты, включая страховщиков, осуществляют разработку и реализацию персонализированных агрегированных и конвергированных финансовых продуктов. По нашему мнению, под агрегированным финансовым продуктом следует понимать сложноструктурированную финансовую программу, в основе которой лежит стратегия инвестирования в различные активы, построенную на принципах универсальности договорных условий, комбинации разнородных услуг и диверсификации их с учетом риска, позволяющую достаточно легко исключить/заменить ту или иную услугу без нарушения целостности продукта. В отличие от агрегированных, в «конвергированных продуктах составляющие их финансовые услуги тесно переплетены и интегрированы друг в друга, поэтому трудно разделить их, не нарушив целостность продукта» [2, с. 73]. В современной банковской практике агрегированные и конвергированные финансовые продукты также получили известность в качестве структурных или комбинированных продуктов, по условиям которых часть средств размещается во вклад, а часть направляется в страховые или инвестиционные продукты.

Финансовая конвергенция в процессе своего развития определяет взаимоотношения ее участников в рамках формирования разных моделей — от органического роста до финансовой экосистемы. При реализации модели финансовой конвергенции «органический рост», основанной на активизации процессов агрегирования капитала различных страховщиков и мобилизации их средств, образуются консолидированные страховые группы под одним собственником, которые осуществляют свою деятельность на различных сегментах страхового рынка с целью повышения организационной и экономической эффективности страхового бизнеса.

Вторая модель финансовой конвергенции «стратегический альянс» основывается на агрегации капитала и процессов консолидации бизнеса. С нашей точки зрения, консолидация бизнеса — обобщенный термин, под которым в целях нашего исследования понимается объединение организаций, работающих в одной или нескольких (смежных) отраслях, на основе договорных и/или партнерских соглашений об установлении и расширении устойчивых взаимосвязей между ними в рамках определенных границ конвергенции с целью укрепления рыночных позиций и получения большей прибыли. Данная форма конвергенции позволяет дополнить внутренние ресурсы компании и ближе узнать отрасль, в которой партнер осуществляет свою деятельность. Особенностью рассматриваемой модели является то, что одному из партнеров предоставляется возможность, используя информационную базу и бренд партнера, повысить значимость компании и доступность ее продуктов для клиентов второго партнера, а также расширить географию сбытовой деятельности, тем самым повышая свою конкурентную позицию на занимаемом сегменте рынка и увеличивая масштаб своего бизнеса. В свою очередь, второй партнер соглашения получает коммиссионное вознаграждение или иную выгоду. При этом каждый партнер соглашения сохраняет свою автономию.

«Сегментная и рыночная экспансия» как третья модель ориентирована на расширение финансовой конвергенции, в основе которой лежат процессы консолидации бизнеса и рынка за счет амальгамации (слияния компаний) и централизации капитала. Активизация процессов агрегирования страхового капита-

ла в рамках одной страховой группы способствует изменению бизнес-процессов в страховых компаниях — членах группы, которые становятся сложнее, многограннее и эффективнее. Однако необходимость наращивания притока новых потребителей страховых услуг (расширение клиентской базы) и повышения лояльности потребителей приводит страховые организации к пересмотру своих занимаемых позиций на финансовом рынке и возможности получения синергетического эффекта от консолидации бизнеса. Если в начале этапа конвергенция проходила за счет проведения сделок слияния и поглощения (M&A) крупными страховщиками более мелких страховщиков в рамках сегментов страхового рынка (сегментная экспансия), то в дальнейшем сделки уже имели межсегментный характер финансового рынка (рыночная экспансия), образуя финансовые группы, которые, в свою очередь, выступали финансовым блоком финансово-промышленных групп, концернов или холдингов. Так начались процессы вертикального агрегирования капитала, захватившие и страховые компании, за которыми был закреплён статус «кэптивных» страховщиков.

Для четвертой модели «финансовый супермаркет» характерно применение финансовой конвергенции на базе процессов централизации управления (сосредоточение управления в одном центре на основе иерархической структуры) и интеграции рынка, тем самым повышается вертикальная рыночная конкурентоспособность. При этом под интеграцией финансового рынка нами понимаются сближение и переплетение отдельных его сегментов в территориальном и международном масштабе. Процессы интеграции финансового рынка ускоряются вследствие увеличения числа реализованных финансовых продуктов, что приводит к углублению взаимозависимости интегрированных институтов и формированию на их основе финансовых конгломератов. В рамках данной модели предоставление клиентам широкого спектра продуктов и услуг осуществляется путем применения технологий единого окна. «Во главу угла данной модели был поставлен клиентоориентированный подход, основанный на всестороннем изучении потребностей клиентов. В свою очередь, стремление к максимальному удовлетворению потребительского спроса привело к организации на площадке финансового су-

пермаркета совместных продаж (на взаимовыгодных условиях)» [7, с. 188]. Однако в рамках финансового супермаркета невозможно было учесть индивидуальные характеристики потребителей финансовых услуг.

Последний тренд — это применение пятой модели «финансовая экосистема», базирующейся на развитии олигополистической конгломерации в условиях глобализации. В ее основе лежат процессы агрегирования бизнес-процессов и интеграции институтов рынков, в результате чего повышаются горизонтальная эффективность и рыночная конкурентоспособность. По нашему мнению, именно в финансовой экосистеме объектом управления выступает «единая система взаимосвязанных бизнес-процессов, создающих ценность для потребителя, и функциональные области, объединяющие сходные функции в рамках различных бизнес-процессов» [8] с целью предоставления комплексного персонифицированного решения задач конкретного клиента, учитывающего его индивидуальные особенности, потребности и финансовое положение. «Инерция развития этого процесса (*экосистемной формы хозяйствования*) распространяется на среднесрочный период и охватывает значимую часть мирового финансового рынка. В существенной степени эти процессы затронули и российский финансовый сектор» [4, с. 6].

Построение сети организаций, входящих в экосистему, осуществляется вокруг единой технологической платформы, что дает возможность пользоваться ее услугами для формирования предложений клиентам и доступа к ним. Главной ценностью для клиента является то, что через одну из компаний экосистемы он может получить доступ ко всем остальным входящим в нее связанным сервисам, нередко с привилегированными, существующими только в этой экосистеме условиями [6].

Создание финансовых экосистем имеет ряд преимуществ как для банка, так и для клиента. С одной стороны, кооперация банковских и небанковских компаний, особенно в рамках долгосрочных договоров, позволит аккумулировать большие объемы данных с применением технологий BigData, анализировать потребности клиентов и создать единую финансовую экосистему, максимально удобную для клиента. С другой стороны, потребитель получит только те индивидуальные, адресные предложения,

которые ему подойдут в определенный момент времени. Бизнес финансовых организаций станет технологичнее и эффективнее. Это позволит быть с клиентом на протяжении всей его жизни, предлагая ему самые подходящие продукты и решения [6].

Как мы видим, эволюция моделей финансовой конвергенции наглядно показывает необходимость и закономерность преобразовательных процессов, происходивших на разных этапах развития страхования, и во многом обусловлена изменением отношения потребителей к финансовым продуктам. Если на первых этапах эволюции моделей финансовой конвергенции потребители использовали страховой полис как единичную покупку, то в настоящее время происходит смена парадигмы отношения к нему как к активу на парадигму отношения к нему как к инструменту, сохраняющему защитно-регулирующую природу и обеспечивающему комплексную защиту имущественных интересов страхователя. При этом не важно, в каком качестве он представлен: в виде монопродукта или составляющего элемента в агрегированном/конвергированном финансовом продукте.

Библиографический список

1. *Аверченко О. Д.* Особенности деятельности финансовых конгломератов: мировой опыт и российские реалии // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 7 (289). С. 52–62.
2. *Богоявленский С. Б.* Конвергенция финансовых услуг в процессе эволюции продуктов по страхованию жизни // Финансы и бизнес. 2017. № 3. С. 72–85.
3. *Губанов С.* Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. 2011. № 11. С. 11–12.
4. *Клейнер Г. Б., Рыбачук М. А., Карпинская В. А.* Развитие экосистем в финансовом секторе России // Управленец. 2020. Т. 11, № 4. С. 2–15. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-1.
5. *Писаренко Ж. В., Чернова Г. В.* Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка // Финансы и кредит. 2015. № 46 (670). С. 10–23.
6. *Попова К. А.* Создание конкурентоспособной финансовой экосистемы банка // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Брянск, 25–26 декабря 2018 г.). Брянск: БГУ, 2018. С. 299–305.

7. Радковская Н. П., Фомичева О. Е. Финансовая экосистема — основной тренд цифровой трансформации модели // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 4. С. 186–189.

8. Хвичия Д. Т., Ходаскова В. О. Финансовые конгломераты как результат финансовой модернизации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 7 (65). С. 251–256.

Н. С. Пионткевич

Трансформация финансовой политики организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды

Исследуются тенденции трансформационных процессов в экономике. Рассматриваются особенности трансформации финансовой политики на уровне хозяйствующего субъекта под влиянием внешних и внутренних факторов. Отмечается, что данные факторы затрагивают все функциональные аспекты его деятельности и способны внести коррективы в условия формирования и реализации его финансовой политики.

Ключевые слова: финансовая политика; трансформация; внешняя среда; внутренняя среда; внешние факторы; внутренние факторы.

Экономические процессы в мировом пространстве за последние годы претерпевают существенные изменения, происходящие как на макро-, так и на микроуровне. Влияние внешних и внутренних факторов на бизнес приобретает все большее значение ввиду ускорения развития различных направлений деятельности, совершенствования технологий, в том числе цифровых, и глобализационных процессов в мировом хозяйстве в целом [2].

Трансформация экономики связана с переходом на новый, более сложный уровень организации всех сопутствующих ей процессов. Трансформация в бизнесе связана с оптимизацией функционирования различных направлений деятельности. Предлагаем различать следующие направления трансформации в бизнесе:

– *технологическое*, связанное с приобретением, установкой и адаптацией современного оборудования и программного обеспечения;

– *организационно-управленческое*, требующее обновления всех составляющих корпоративной (экономической) политики.

«Цифровизация является важным элементом реиндустриализации в части технологического обновлении традиционных

отраслей промышленности на основе ускоренного внедрения информационных технологий» [3, с. 162]. Результатом использования современных технологий на уровне отдельных организаций являются интенсификация внутренних бизнес-процессов и повышение уровня удовлетворенности заинтересованных лиц.

Современная предпринимательская среда характеризуется значительной подверженностью влиянию различных внешних и внутренних вызовов, являющихся, с одной стороны, угрозами (рисками), с другой — факторами роста и укрепления конкурентоспособности бизнеса [6, с. 27; 7]. «Сегодня формирование цифровой экономики — это не только вопрос национальной безопасности, но и задел для повышения конкурентоспособности российской продукции на мировых рынках в будущем» [3, с. 176]. В связи с этим для обеспечения максимально эффективного взаимодействия с внешней и внутренней средой руководству организации необходимо понимать весь спектр факторов, с которыми сталкивается организация ежедневно в процессе своего функционирования.

Так, с учетом научного понятия «трансформация» (от позднелат. *transformatio* — «преобразование, превращение, метаморфоза») под *трансформацией финансовой политики организации под влиянием изменяющейся внешней и внутренней среды* мы понимаем процесс принятия (законодательного закрепления) на уровне собственников бизнеса воздействия факторов внешней и внутренней среды и, как следствие, адаптацию финансовой деятельности организации к этим изменениям через формирование новых или корректировку действующих условий и принципов функционирования системы управления финансами организации.

Внутренние и внешние факторы воздействуют на все функциональные направления экономической политики, включая маркетинговую политику, политику исследований и новых разработок, производственную политику, политику логистики, кадровую политику и финансовую политику.

Изменения, происходящие в отдельных функциональных направлениях экономической политики, неизбежно через финансовые показатели оказывают воздействие на финансовую политику организации: они подталкивают менеджмент организации

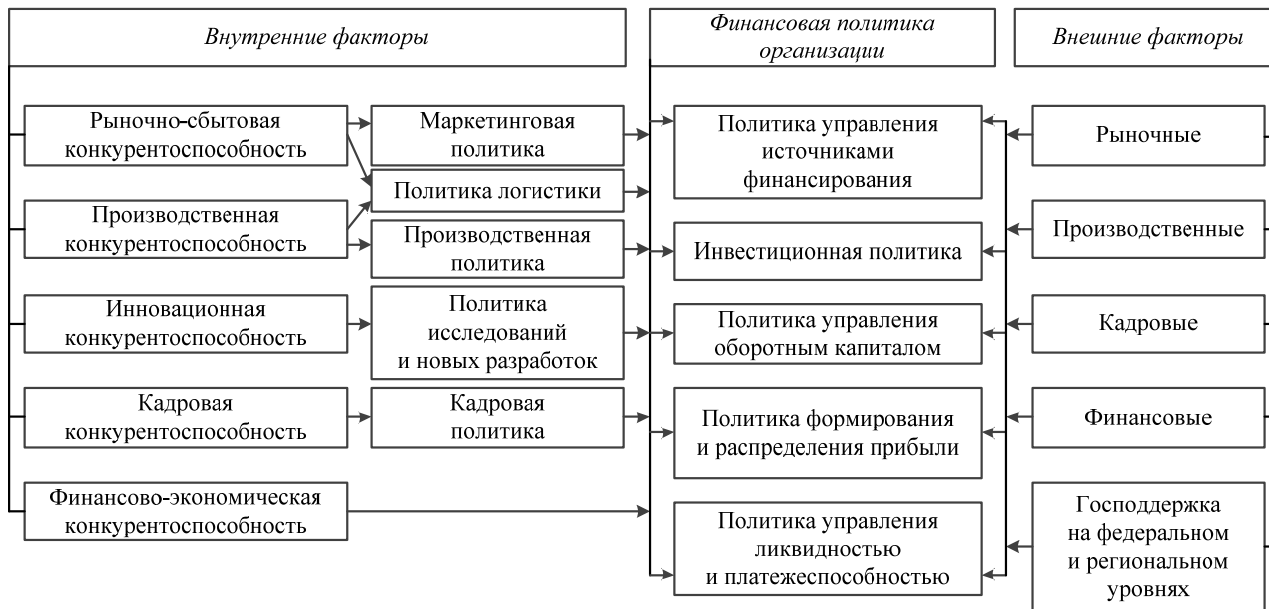


Рис. 1. Модель трансформации финансовой политики организации под влиянием изменяющейся внешней и внутренней среды

к принятию новых финансовых решений, а собственников бизнеса — к корректировке проводящейся финансовой политики. Например, обычная смена поставщиков материальных ресурсов в условиях внешних политических, экономических и социальных вызовов вносит поправки в занимаемую организацией позицию рыночно-сбытовой конкурентоспособности, заставляет рассматривать новые подходы к реализации маркетинговой политики и политики логистики, а далее потребует внесения изменений в структуру расходов на производство и в дальнейшем, с большой долей вероятности, — в политику управления оборотным капиталом и политику формирования и распределения прибыли. При этом чем быстрее, разнообразнее и масштабнее будут происходить изменения внешней и внутренней среды, тем более серьезные не только количественные, но и качественные преобразования будут ожидать финансовую политику организации.

Модель трансформации финансовой политики организации под влиянием изменяющейся внешней и внутренней среды представлена на рис. 1.

Финансовая политика организации как внутрихозяйственная императивная система денежных отношений, в рамках которой осуществляется управление денежными ресурсами организации, согласно элементному подходу представляет собой совокупность различных подвидов финансовой политики организации, классифицируемых по объектам финансового управления.

Таким образом, финансовая политика организации включает:

- политику управления источниками финансирования организации;
- инвестиционную политику организации;
- политику управления оборотным капиталом организации;
- политику формирования и распределения прибыли организации;
- политику управления денежными потоками организации.

Трансформационные процессы по отдельным видам финансовой политики, происходящие под влиянием изменяющейся

внешней и внутренней среды, связаны со следующими особенностями:

1) изменению подлежат *принципы и условия*, положенные в основу того или иного вида политики, а также показатели, позволяющие сформировать и оценить эффективность реализации соответствующего вида политики организации;

2) влияние изменяющейся внешней среды наблюдается в результате:

– во-первых, *прямого воздействия внешних заинтересованных лиц*, проявляющих специфический интерес к отдельным видам финансовой политики организации;

– во-вторых, *косвенного воздействия внешних сил* на соответствующий вид финансовой политики организации;

3) влияние изменяющейся внутренней среды на условия и принципы формирования и реализации финансовой политики организации происходит в результате:

– во-первых, *изменения идеологии организации* как отражения интересов ее собственников в случае, например, смены основного собственника [4, с. 31];

– во-вторых, *изменения текущей фазы жизненного цикла организации* по разным причинам [1, с. 85–165].

В результате подобных воздействий как минимум меняются нормативные значения по показателям, положенным в то или иное направление финансовой политики, а как максимум вносятся коррективы в фундамент политики — в принципы и условия, положенные в ее основу.

Методологическим инструментарием трансформации финансовой политики организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды выступает финансово-экономический механизм, обеспечивающий формирование новых или корректировку действующих условий и принципов, положенных в основу финансовой политики организации, и корректировку на этой основе нормативных значений показателей финансовой политики организации (рис. 2).

Рассмотрим особенности финансовой политики организации в разрезе ее направлений по объектам финансового управления.



Рис. 2. Финансово-экономический механизм трансформации финансовой политики организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды

Политика управления источниками финансирования организации предусматривает возможность выбора оптимальной структуры задействованных источников и конкретного способа финансирования организации, при этом целесообразность и экономическая эффективность использования конкретного финансового инструмента зависит прежде всего от предпочтений собственников бизнеса, необходимости в кратчайшие сроки достичь прорыва в увеличении объемов продаж, повышении стоимости организации и пр. Существенным фактором выступает *доступность источника по цене привлечения*, под которой понимается наличие источника в составе денежного капитала организации либо возможность получения этого источника от других субъектов экономики, при этом цена привлекаемого источника должна как минимум не снижать стоимость организации. Если такой возможностью организация не обладает, то источник для нее следует считать недоступным [5, с. 43].

Инвестиционная политика определяет привлекательные направления инвестирования, которые будут способствовать укреплению конкурентоспособности организации и повышению ее инвестиционной привлекательности. Эта политика также

определяет критерии эффективности инвестиций. Выбор инвестиционного проекта при этом осуществляется с позиции оценки срока окупаемости, величины затрат на покупку новых технологий либо затрат на финансирование собственных конкурентоспособных технологических разработок. При таком подходе инвестиционная политика организации будет тесно взаимодействовать с политикой НИОКР, кадровой политикой, а также с политикой управления источниками финансирования.

Политика управления оборотным капиталом является краеугольным камнем в решении задачи повышения эффективности процесса воспроизводства капитала организации: именно в рамках этой политики осуществляется нормирование элементов оборотных средств, рассчитывается их минимально необходимая величина, обеспечивающая ритмичность производственного процесса. Кроме того, в политике управления оборотным капиталом формулируются принципы управления денежными потоками организации в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определяются приоритетные направления размещения свободных денежных средств на фондовом рынке. Важным направлением политики управления оборотным капиталом также выступает кредитная политика организации, определяющая условия предоставления организацией коммерческого кредита контрагентам.

Политика формирования и распределения прибыли организации находится в зоне повышенного внимания со стороны всех заинтересованных лиц: в ней разрабатываются условия максимизации доходов и минимизации расходов, устанавливаются пропорции распределения прибыли между потребностями расширенного воспроизводства организации с одной стороны и собственниками и другими внутренними и внешними стейкхолдерами — с другой.

Заключительным видом финансовой политики является *политика управления денежными потоками*, в рамках которой устанавливаются принципы управления денежными активами в целях поддержания требуемого уровня текущей ликвидности и платежеспособности. Задача политики управления денежными потоками — формирование положительного сальдо результирующего денежного потока, что обеспечит организации способность в любой момент отвечать по своим обязательствам.

Проведенный обзор видов финансовой политики организации, их особенностей позволяет констатировать неизбежность трансформации принятой и реализуемой в настоящий момент финансовой политики. В результате трансформации финансовой политики организации под влиянием изменяющейся внешней и внутренней среды появляется необходимость пересмотра стратегических позиций организации на рынке, включая инвестиционную и финансовую стратегии, и, соответственно, корректировки оперативных финансовых мероприятий.

Библиографический список

1. Казак А. Ю., Веретенникова О. Б., Майданик В. И. Финансовая политика в системе корпоративного управления. Екатеринбург: АМБ, 2004.
2. Королев А. А. Глобализационные процессы, тенденции, особенности развития мирового хозяйства на современном этапе. Российская экономика в условиях глобализирующегося мира. URL: https://mosgu.ru/nauchnaya/publications/2012/professor.ru/Korolev_GLobalization-Processes.pdf.
3. Стратегические направления и приоритеты регионального развития в условиях глобальных вызовов / под общ. ред. Ю. Г. Лавриковой, Е. Л. Андреевой. Екатеринбург: УрО РАН, 2019.
4. Шатковская Е. Г. Формирование и реализация финансовой политики кредитной организации в условиях согласовательного регулирования: дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2015.
5. Шатковская Н. С. Формирование денежного капитала организации в условиях циклического развития экономики: дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2012.
6. Bailey M. J. The Mismeasurement of Economic Growth. San Francisco (CA): ICS Press, 1991.
7. Connolly R., Dubofsky D., Stivers Ch. Macroeconomic uncertainty and the distant forward-rate slope // Journal of Empirical Finance. 2018. Vol. 48. P. 140–161. DOI: 10.1016/j.jempfin.2018.06.008.

Особенности корпоративного финансового планирования в условиях реализации социально ориентированных инвестиционных проектов

Актуальность исследования обусловлена проблемой внедрения и тиражирования социально ориентированных инвестиционных проектов в Российской Федерации. В статье рассматриваются особенности развития социального предпринимательства и ответственного инвестирования. Обоснована необходимость разработки специфических инструментов корпоративного финансового планирования с целью привлечения финансовых ресурсов и оценки эффективности подобных проектов.

Ключевые слова: корпоративное финансовое планирование; финансовый план; социально ориентированное инвестирование; социально ориентированный инвестиционный проект; центр инноваций социальной сферы; предпринимательский климат.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации возрастающий интерес к явлению социального ориентированного инвестирования, созданию и реализации социально ориентированных проектов и, как следствие, рост значения социального предпринимательства со стороны государства, бизнес-сообщества и науки не случайны. Стремление к повышению показателей финансовой устойчивости предприятий различных отраслей и сфер деятельности и общий экономический рост страны невозможны без социальной направленности мер государственной финансовой поддержки и социальной ориентации бизнеса. Зарождение инновационных идей и технологических решений, развитие стартапов все чаще связывают именно со спецификой социального предпринимательства, которое классифицируют в виде определенного типа бизнес-процесса или бизнес-модели, однако не рассматривают при этом непосредственно само предприятие, хозяйствующий субъект и законы его деятельности и финансирования. Именно через развитие социального предпринимательства представляется возможным внедрять в экономику страны инвестиционные проекты в таких важных отраслях, как экология, внутренний туризм, культура, искусство, что несомненно требует достаточной теоретической ба-

зы для научных исследований в данной сфере, а также разработки методологического комплекса показателей оценки эффективности социально ориентированных инвестиционных проектов как финансовой, так и нефинансовой направленности.

Зарождение феноменов «социальное предпринимательство» и «социально ориентированное инвестирование» традиционно связывают с учениями зарубежных исследователей-экономистов [2, с. 551; 3, с. 208; 4, с. 805]. В российской экономической парадигме указанные понятия до сих пор представляют дискуссионный вопрос. В рамках данной статьи мы ориентируемся на определения, сформулированные в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:

– социальное предпринимательство — это предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества и осуществляемая в соответствии с условиями, предусмотренными ст. 24.1 Закона № 209-ФЗ;

– социальное предприятие — это субъект малого или среднего предпринимательства, осуществляющий деятельность в сфере социального предпринимательства.

Однако социально ориентированное, или ответственное, инвестирование не тождественно социальному предпринимательству. Стоит отметить три основных принципа социально ориентированного инвестирования:

1) стремление к доходности при повышенном уровне риска при вложении средств;

2) сознательное осуществление субъектом инвестирования позитивного влияния на развитие общества и окружающей среды;

3) ответственное отношение к оценке эффективности и результатам проекта — инвесторы должны отслеживать, достигает ли проект поставленных социальных или экологических целей.

Социально ориентированный инвестиционный проект — это проект, направленный на достижение общественно полезных целей, улучшение условий жизнедеятельности гражданина и (или) расширение его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности, а также на обес-

печение занятости, оказание поддержки инвалидам, гражданам пожилого возраста и лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации [1]. Подобные проекты могут генерироваться и реализовываться в сфере культуры, дополнительного образования, детского творчества, развития городской среды, экологии, туризма, спорта и поддержки здорового образа жизни, патриотического и нравственного воспитания, детского творчества, развития женского предпринимательства, поддержки активности инвалидов и пенсионеров, а также молодежного предпринимательства.

Тогда, по нашему мнению, социально ориентированный инвестор — это субъект (физическое лицо или предприятие), располагающий свободными ресурсами (денежными, материальными, трудовыми и пр.), способный вкладывать их в создание социальных ценностей, удовлетворяющих общественные потребности и решающих общественные проблемы при получении нового социально-экономического эффекта и положительного финансового результата в условиях повышенного риска.

Вектор государственной поддержки в РФ в настоящий момент направлен на развитие социально ориентированного инвестирования, о чем свидетельствуют изменения, внесенные на 2021–2024 гг. в национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Так, впервые оценивается количество социальных предприятий и их доля по субъектам РФ, а также рассматривается эффективность созданной инфраструктуры поддержки социально ориентированных инвестиционных проектов (см. таблицу).

**Система показателей оценки социальных предприятий
в разрезе субъектов Российской Федерации на 1 августа 2020 г.**

№	Субъект Российской Федерации	Количество социальных предприятий	Коэффициент наличия ЦИСС	Доля социальных предприятий региона в общем их количестве по РФ
1	Московская область	291 000	1,000	0,101
2	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	201 000	1,500	0,070
3	Республика Башкортостан	193 000	1,500	0,067

Окончание таблицы

№	Субъект Российской Федерации	Количество социальных предприятий	Коэффициент наличия ЦИСС	Доля социальных предприятий региона в общем их количестве по РФ
4	г. Москва	190 000	1,000	0,066
5	Нижегородская область	161 000	1,500	0,056
6	Тульская область	84 000	1,000	0,029
7	Омская область	81 000	1,500	0,028
8	Кемеровская область	74 000	1,500	0,026
9	Приморский край	74 000	1,500	0,026
10	г. Санкт-Петербург	72 000	1,500	0,025
11	Амурская область	65 000	1,000	0,023
12	Вологодская область	65 000	1,500	0,023
13	Томская область	61 000	1,500	0,021
14	Брянская область	57 000	1,000	0,020
15	Республика Саха (Якутия)	52 000	1,000	0,018
16	Пермский край	46 000	1,500	0,016
17	Ямало-Ненецкий автономный округ	45 000	1,500	0,016
18	Республика Коми	43 000	1,500	0,015
19	Алтайский край	43 000	1,000	0,015
20	Хабаровский край	42 000	1,500	0,015
21	Камчатский край	41 000	1,500	0,014
22	Волгоградская область	40 000	1,500	0,014
23	Мурманская область	40 000	1,000	0,014
24	Забайкальский край	39 000	1,500	0,014
25	Кировская область	38 000	1,000	0,013
26	Астраханская область	36 000	1,000	0,013
27	Владимирская область	36 000	1,000	0,013
28	Республика Хакасия	36 000	1,000	0,013
29	Республика Крым	35 000	1,500	0,012
30	Свердловская область	34 000	1,500	0,012
Остальные субъекты РФ (55 ед.)		565 000	1,000–1,500	0,000–0,011
<i>Итого</i>		<i>2 880 000</i>	<i>106,500</i>	<i>1,000</i>

Примечание. Составлено по: *Паспорт* национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16).

Оперативно создана действующая государственная инфраструктура в сфере поддержки социально ориентированных инвестиционных проектов по всей стране, которая включает в себя:

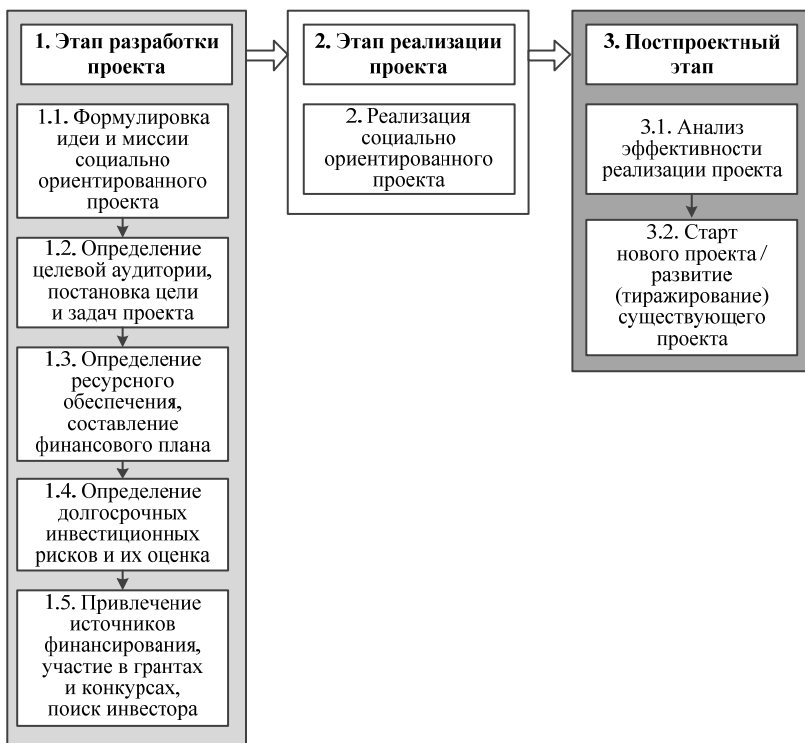
- 1) центры инноваций социальной сферы (ЦИСС);
- 2) ресурсные центры социально ориентированных НКО;
- 3) органы исполнительной власти субъектов РФ.

Однако при созданных и функционирующих во всех субъектах РФ центрах инноваций социальной сферы, призванных производить отбор, помогать в оформлении и составлении финансового плана, а также подготавливать к внедрению и тиражированию социально ориентированные инвестиционные проекты, количество предпринимателей, желающих реализовываться в данной сфере, невелико. Согласно данным таблицы лишь в пяти субъектах РФ количество социальных предприятий составляет более 100 тыс. ед. — это Московская и Нижегородская области, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Республика Башкортостан и г. Москва. В большинстве субъектов РФ доля социально ориентированных предприятий незначительна. Такие регионы, как Еврейская автономная область, Кабардино-Балкарская Республика, Калужская область, Карачаево-Черкесская Республика, Костромская, Курганская и Ульяновская области, Республики Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Мордовия, Тыва, Северная Осетия-Алания, не имеют вообще социальных предприятий, при этом на их территориях созданы и функционируют ЦИСС, что свидетельствует о низкой эффективности деятельности и медленном развитии социально ориентированного инвестирования в целом по стране.

Алгоритм формирования и реализации социально ориентированного инвестиционного проекта представлен на рисунке.

Стоит отметить, что для оформления социально ориентированных инвестиционных проектов с целью привлечения источников финансирования, так же как и с традиционными инвестиционными проектами, необходимо применять принципы, методы и формы корпоративного финансового планирования [1, с. 65; 5].

Важным инструментом оперативного финансового планирования инвестиционного проекта для привлечения инвесторов выступает детально разработанный финансовый план. Однако



Алгоритм формирования и реализации социально ориентированного инвестиционного проекта

в случае с социально ориентированными инвестиционными проектами нецелесообразно рассматривать финансовые показатели эффективности с точки зрения традиционного корпоративного финансового планирования — их разделения по финансовым эффектам на два блока: стратегические и оперативные. Социально ориентированный инвестиционный проект, как было отмечено ранее, характеризуется повышенным инвестиционным риском и большей степенью неопределенности конечного финансового результата, в связи с чем о стратегическом планировании и установлении нормативов финансовых показателей речи не идет, тогда как приобретают значение нефинансовые показатели, такие как деловая репутация инициатора проекта (при наличии), возможность коммерциализации идеи проекта, спо-

способность проекта к тиражированию. Поэтому социально ориентированные инвестиционные проекты требуют разработки особых показателей оценки их эффективности.

К проблемам, препятствующим развитию социально ориентированных инвестиционных проектов в РФ в данный момент, можно отнести следующие:

- незначительная их доля в общей структуре инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства;

- низкий уровень финансовой грамотности субъектов МСП в сфере социального предпринимательства;

- затрудненный доступ социальных предприятий к финансовым ресурсам;

- невысокая доля социально ориентированных проектов МСП в области инноваций.

Развитие социально ориентированного инвестирования является перспективным направлением государственной финансовой поддержки субъектов хозяйствования в РФ. Разработка системы показателей оценки эффективности таких проектов, а также свободный доступ к инвестиционным ресурсам обеспечат ускоренное внедрение инноваций в таких важных сферах жизнедеятельности общества, как экология, туризм, спорт, культурное наследие, детский досуг, что будет способствовать общему экономическому росту страны в целом.

Библиографический список

1. *Иваницкий В. П., Петренко Л. Д.* Развитие ответственных инвестиций в соответствии с концепцией устойчивых финансов // *Journal of New Economy*. 2020. Т. 21, № 4. С. 63–78. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-4-4.

2. *Aaltonen S.* Book review: Social innovation and sustainable entrepreneurship // *International small business journal-researching entrepreneurship*. 2019. Vol. 37, issue 5. P. 551–552.

3. *Chand V. S.* Book review: Anne de Bruin and Simon Teasdale (Eds.). *A Research Agenda for Social Entrepreneurship* // *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*. 2020. Vol. 29, issue 1. P. 206–211.

4. *De La Hoz B., Camacho J. A., Torres I.* Effects of innovative entrepreneurship and the information society on social progress: An inter-

national analysis // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2019. Vol. 7, issue 2. P. 782–813.

5. *Sheina E. G., Zavyalova M. Yu.* Digitization of the agro-industrial complex of Russia as a factor of increasing the investment attractiveness of innovative start-ups // *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2019. Vol. 315, issue 2. P. 022057.

Ю. В. Семернина, Е. А. Ермакова, Е. С. Дудина

Факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса РФ

Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации является важнейшей структурной составляющей национальной экономики, поскольку одна из его задач — содействие развитию национального хозяйства страны. Рассматриваются факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: российская экономика; национальная оборона; гособоронзаказ; рынок вооружения.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) в России не только призван обеспечивать национальную безопасность [4], но и является важнейшей структурной составляющей национальной экономики, поскольку одна из его задач — содействие развитию индустриализации страны.

Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации осуществляется в соответствии с законодательством в области обеспечения обороны страны, в том числе государственной программой «Развитие оборонно-промышленного комплекса», магистральным направлением которой является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе стимулирования развития предприятий оборонного комплекса.

В свою очередь, оборонные предприятия в России в силу исторических и экономических особенностей развития национальной экономики образуют ее специфический сегмент, который характеризуется существенно большим уровнем технологического развития и наличием высококвалифицированных научных и производственных кадров по сравнению с другими сегментами российской экономики.

Ключевым назначением предприятий оборонного комплекса являются производство военной и специальной техники, а также поддержание ее эксплуатации. Как правило, подобная техника и различные виды вооружения производятся для российских силовых структур, поставляются по договорам военно-технического сотрудничества в иностранные государства.

Вместе с тем по ряду научно-технических и технологических направлений оборонно-промышленный комплекс в России является мощным драйвером инновационного развития национальной экономики. Это особенно проявляется в таких ее сферах, как: электроника, судостроение, аэрокосмическая промышленность, производство средств связи, радиоэлектронной аппаратуры, сложной медицинской техники, высокотехнологичного оборудования для топливно-энергетического комплекса и др. Это обстоятельство лишний раз указывает на то, что предприятия ОПК играют стратегическую роль в модернизации и индустриализации российской экономики, способствуют увеличению ее конкурентных преимуществ на мировой арене. Безусловно, рост конкурентоспособности оборонно-промышленного комплекса РФ возможен лишь при условии стабильного функционирования и динамичного развития самих оборонных предприятий.

Также существенна и значительна роль российских оборонно-промышленных предприятий во внешнеэкономической национальной политике, поскольку на их долю приходится более трети экспорта машин и оборудования, ими производится почти 1/3 продукции отечественного машиностроения.

Так, в 2019 г. за рубеж поставлено вооружения и военной техники на сумму свыше 15 млрд долл.; а в 2020 г. общий объем заключенных договоров на поставку российской военной техники и вооружения составил более 55 млрд долл.; около 100 стран мира являются партнерами России в рамках военно-технического сотрудничества.

В 2019 г. доля России на мировом рынке вооружений составила около 20 % (первое место — 42,12 % — принадлежит США). Структурно российский оборонно-промышленный комплекс формируют более 1 300 предприятий. При этом из них около 1 000 являются производственными предприятиями, из которых больше 80 % относятся к таким перспективным для разви-

тия производства гражданской продукции отраслям промышленности, как судостроение и авиастроение, радиоэлектроника и средства связи, а также многие другие [3].

За период с 2015–2019 гг. расходы на национальную оборону колебались в пределах 2,7–4,5 % ВВП, имея тенденцию к снижению (см. таблицу).

**Расходы федерального бюджета РФ на национальную оборону
за 2015–2019 гг.**

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП, млрд р.	83 087,4	85 616,1	91 843,2	104 629,6	110 046,1
Расходы по разделу «Национальная оборона», млрд р.	3 163,8	3 895,4	3 054,4	2 827,9	2 968,5
Расходы по разделу «Национальная оборона», % от ВВП	3,8	4,5	3,3	2,7	2,7

Примечание. Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики и Министерства финансов Российской Федерации.

Так как предприятия оборонно-промышленного комплекса являются ключевым сегментом национальной экономики, то особое внимание следует уделить рассмотрению факторов, влияющих на эффективность их функционирования.

Следует отметить, что отличительной особенностью оборонно-промышленного комплекса от остальных сфер экономики является отсутствие реального рынка, т. е. в оборонно-промышленном комплексе присутствуют квазирыночные отношения, для которых характерными чертами являются государственное регулирование и жесткое администрирование. Потребность в продукции оборонно-промышленного комплекса определяется не рыночными механизмами, а государством, в частности его оборонительными потребностями и экономическими возможностями [5].

Следующий специфический фактор, влияющий на эффективность функционирования оборонных предприятий, — это порядок и условия применения видов цен на продукцию по гособоронзаказу (ГОЗ), они устанавливаются Правительством РФ, что в свою очередь влияет на особенности ценообразования внутри производственной цепочки. При этом стоит отметить, что цена изделий зачастую формируется самим заказчиком, а исполнитель пытается уложиться в заданную стоимость.

Следует отметить высокую степень зависимости эффективного функционирования предприятий оборонного комплекса от объемов заключенных договоров на производство в рамках гособоронзаказа. Подобная зависимость, с одной стороны, указывает на финансовую устойчивость и стабильность экономической деятельности таких предприятий, но, с другой стороны, делает их уязвимыми при сокращении или отсутствии гособоронзаказа, особенно в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Соответственно, в подобной ситуации российские предприятия оборонного комплекса вынуждены диверсифицировать свою деятельность, например, производя продукцию гражданского назначения или выводя свою продукцию на внешние рынки. Однако и здесь отечественные предприятия оборонно-промышленного комплекса испытывают определенные трудности, связанные:

- с нехваткой денежных средств, поскольку любой новый проект, связанный с выходом на гражданский рынок, требует больших инвестиций;

- зависимостью от поставок зарубежного оборудования, электронной компонентной базы и материалов (в настоящее время радиоэлектронная отрасль в России практически превратилась в сборочное производство финальных изделий из импортной элементной базы и на оборудовании в большей степени ведущих западных и китайских фирм);

- отсутствием компетентных маркетологов (часто новые изделия не выдерживают конкурентной борьбы, поскольку выпускающие их предприятия не могут доказать их конкурентное преимущество);

- длительным циклом изготовления продукции и необходимостью производства несерийных изделий по гособоронзаказу.

Также в данном секторе экономики сложилась сложная система внутригрупповой кооперации, при которой ее участники являются участниками распределенной сети научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. При этом надежность партнеров — соисполнителей по гособоронзаказу — является одним из важных факторов успешного выполнения заказа. В связи с тем, что основные контрагенты головного исполнителя также имеют достаточно длительный производственный цикл,

а для выполнения ими работ необходимо соответствующее финансовое обеспечение, то все это приводит к существенному увеличению доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Следующий специфический фактор — высокий риск недостижения всех требований заказчика при выполнении заказа, поскольку продукция является уникальной и носит характер НИОКР в процессе исполнения.

Существенным значением обладают экономические и политические санкции, введенные коалицией западных стран против России. Они наносят немалый ущерб эффективности функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса, равно как и необъявленные, косвенные санкции, такие как: разрывы деловых контактов, откладывание заключения уже намеченных договоров, нежелание вести с Россией даже «мирные» дела, предоставлять средства в долг.

Все это ставит задачу и перед предприятиями, и перед правительством более активно предпринимать меры для уменьшения зависимости предприятий оборонно-промышленного комплекса России от внешнеэкономического сотрудничества, в том числе за счет активизации процессов импортозамещения, которые могут быть осуществлены на основе имеющихся мощностей и возможностей высокотехнологичных предприятий ОПК. Однако при этом остро встает вопрос о финансовом обеспечении данных процессов.

Далее выделим такой фактор, как ухудшение экономического состояния в стране, который влияет на все отрасли экономики РФ. И оборонно-промышленный комплекс не исключение.

Так, по данным военно-промышленной комиссии РФ, в 2019 г. только 36 % стратегических предприятий оборонно-промышленного комплекса России были финансово здоровы, а 25 % находились на грани банкротства. Также по сравнению с 1992 г. можно говорить об уменьшении производства военных вертолетов — в 5 раз, военных самолетов — в 17 раз, авиационных ракет — в 23 раза, боеприпасов — более чем в 100 раз¹.

¹ Долги ОПК // Оборонно-промышленный комплекс РФ. 2020. № 01 (22). С. 10. URL: <http://www.promweekly.ru/archive/opkrf/OPK-RF-22.pdf>.

Главной причиной такого положения являются существенный износ основного оборудования, который в 2019 г. достиг уровня 75 %, и чрезвычайно низкий уровень темпов обновления оборудования, которые составляют не более 1 % в год при минимально необходимой потребности 8–10 % [2].

Хронический недостаток оборотного капитала не единственная причина неплатежеспособности предприятий оборонно-промышленного комплекса; следующий фактор — это высокая кредитная нагрузка, обусловленная более высокой стоимостью заемного финансирования для отечественных предприятий оборонного комплекса по сравнению со своими зарубежными конкурентами. Кроме того, в условиях практически нормативного ценообразования российские оборонные предприятия заведомо уступают иностранным конкурентам.

Так, у трети организаций ОПК доля собственных средств в структуре капитала составляет менее 30 %; общая проблемная задолженность предприятий измеряется сотнями миллиардов рублей; у десятков крупных организаций объем задолженности превышает размер выручки, полученной за отчетный период; при этом наращивание объемов выпуска гражданской продукции в ряде случаев только увеличивает долги предприятий, поскольку многие проекты на начальном этапе убыточны.

Основным источником финансирования оборонно-промышленного комплекса России выступает государственный оборонный заказ. Однако его объемы постепенно сокращаются, что для большинства предприятий данной отрасли становится серьезной угрозой дальнейшего функционирования и развития вследствие возможного сокращения либо остановки производства; снижения рентабельности; необходимости перевода работников на сокращенную неделю или в неоплачиваемые отпуска; банкротства предприятий; частичного нарушения кооперационных цепочек и т. п. В таких условиях главным направлением развития предприятий ОПК является их выход на рынки гражданской продукции.

Для стабилизации финансового состояния ключевых оборонных предприятий Правительством РФ разрабатываются различные меры. Так, для решения вопросов с проблемными кредитами у самых крупных предприятий планируется исполь-

зование двух механизмов: это докапитализация предприятий с целью погашения этих проблемных задолженностей и реструктуризация кредитных задолженностей на длительный срок по льготной ставке. Это разовые и вынужденные меры, на которые планируется выделить свыше 700 млрд р. При этом на оборонные предприятия накладываются такие встречные обязательства, как: увеличение объемов выручки от реализации, снижение себестоимости производства продукции и избавление от непрофильных активов [1].

Проблема старения и выбытия высококвалифицированных кадров также влияет на эффективность функционирования российских оборонных предприятий. На современном этапе среднестатистический возраст работников предприятий ОПК превышает 50 лет. В свою очередь, доля молодых специалистов, возраст которых не превышает 30 лет, не более 4 %. Из этого следует вывод, что для эффективного развития российского оборонно-промышленного комплекса необходимо еще и привлечение новых, высокопрофессиональных специалистов.

Исходя из изложенного можно сделать вывод, что устойчивое развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса страны не только определяет состояние обороноспособности и безопасности РФ, но и является важнейшей структурной составляющей национальной экономики.

Тем не менее проведенное исследование позволило выявить факторы, препятствующие эффективному функционированию предприятий ОПК на современном этапе. В качестве ключевых из них следует отметить такие, как: высокая зависимость деятельности предприятий оборонного комплекса от государственного оборонного заказа; жесткое администрирование и государственное регулирование цен на продукцию, производимую оборонными предприятиями; продолжительный производственный цикл; существенный износ основных средств, высокая кредитная нагрузка и большой удельный вес дебиторской задолженности в общей массе оборотных активов предприятий оборонно-промышленного комплекса; сложная система внутригрупповой кооперации и существенная технологическая зависимость от зарубежных поставщиков.

Библиографический список

1. Попов А. Б. Финансовая устойчивость организаций оборонно-промышленного комплекса с длительным производственным циклом // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 7 (406). С. 12.
2. Савёлов Г. А., Алёшин А. И., Козлов В. А., Качарава Т. Н. Стратегическое управление предприятиями ОПК в условиях сокращения объемов государственного оборонного заказа // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2019. № 11 (39). С. 606–615.
3. Свиридова Т. Успехи и задачи ВТС // ОПК РФ. 2020. № 02 (23). С. 17–20.
4. Спешилова Н. В., Родин А. Г. Экономический анализ состояния и тенденции развития оборонно-промышленного комплекса России // Инновационные внедрения в области экономики и менеджмента: сб. науч. тр. по итогам Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 25 января 2020 г.). М., 2020. Вып. V. С. 7–12.
5. Цветков В. А. Оборонно-промышленный комплекс России: проблемы и перспективы развития // Экономический потенциал промышленности на службе оборонно-промышленного комплекса: сб. докл. Второй конф. (Москва, 9–10 ноября 2016 г.). URL: <http://www.ipr-ras.ru/appearances/tsvetkov-opcconf-2016.pdf>.

Л. Ф. Шайбакова, Е. А. Климов

Современное состояние титанового производства в России

Производство титана и титановой продукции играет стратегически важную роль в перспективном развитии России и ее участии в международном разделении труда. Целью данной статьи является оценка сферы титанового производства в РФ, его конкурентоспособности и эффективности. Разработаны рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия — лидера в данной отрасли.

Ключевые слова: титан; титановое производство; рынок титана; дебиторская задолженность.

В рамках долгосрочной политики социально-экономического развития титану и изделиям из него отводится весомая роль в развитии перспективных экспортно-ориентированных производств, связанных с товарами России XXI в. на мировом товарном рынке. К ним отнесены наукоемкие, высокотехнологичные изделия, потенциалом для производства которых страна обладает в полной мере, — самолетостроение и судостроение.

Российские ученые-исследователи активно изучают различные аспекты титанового производства. Не говоря о технологических особенностях данного вида экономической деятельности, отметим авторов, раскрывающих в своих работах экономические, организационные и управленческие аспекты производства титана и титановой продукции. Особенности и тенденции развития мирового и национального рынка титана и титановой продукции раскрыты в работах А. В. Александрова [1], не только изучающего историю развития рынка титана, но и рассматривающего принципы формирования спроса на рынке титана, а также оценивающего его риски. На особенностях и проблемах российского рынка титана концентрирует свое внимание О. А. Николаева, отмечающая, что в России в настоящее время производство титановой продукции осуществляется преимущественно из импортного сырья, в то время как имеются неосвоенные собственные богатые месторождения. Такое положение ставит под угрозу национально-экономическую безопасность страны [8]. Мировой и российский рынок титанового сырья исследуют Е. Б. Белоусова [3] и С. А. Вакуров [4]. Е. Б. Белоусова приводит сведения по объемам производства металлического титана и пигментного диоксида в России, а также анализирует перспективы освоения титансодержащих месторождений [3, с. 64]. А. В. Соколов, исследуя динамику мирового производства титансодержащих концентратов и промежуточного продукта при производстве металлического титана — титановой губки, приходит к выводу о наличии различий в динамике данных показателей. Исследовав круг факторов, потенциально оказывающих влияние на динамику цены титановой губки, автор доказывает, используя методы моделирования, независимость этой динамики от колебаний предложения и спроса, цены сырья [10, с. 152].

Исторические аспекты становления и развития титана в промышленных объемах в России исследуют В. В. Шилов [12], С. Д. Щекотурова, С. Н. Яшин [13]. Фундаментальным проблемам и перспективам использования титанового сырья в России посвятил свое исследование Г. Б. Садыхов, сделав вывод о том, что все месторождения титана в РФ имеют низкое качество руды [9, с. 178]. Вопросам применения титана в различных от-

раслях промышленности посвятили свою работу М. П. Лысенко и М. А. Тлехусеж, отметив его универсальность как сырья для производства во многих областях легкой и тяжелой промышленности [7, с. 64]. Экономико-организационные особенности титанового производства изучают П. Ковальногов и В. Солодовников, которые в своей статье анализируют опыт внедрения системы календарного планирования производственной цепи поставок в ПАО «Корпорация ВСПМО-АВИСМА» [6]. Интересуют исследователей и проблемы конкурентоспособности современных производственных структур, в том числе металлургических. Разные методические подходы предлагают авторы для оценки конкурентоспособности и ее повышения [2; 5; 11]

Оценивая российский рынок производства титана и титановой продукции, следует отметить, что практически монополистом на нем является ПАО «Корпорация ВСПМО-АВИСМА», которое в настоящее время производит такие виды продукции, как титановая губка и изделия из титана: слитки, биллеты, поковки штампованные, раскатные кольца, профили, бесшовные трубы, сварные трубы, катаные прутки, плоский прокат; ферротитан; изделия из алюминия: профили, панели, трубы¹. Продукция корпорации пользуется широким спросом во многих наукоемких отраслях хозяйства и активно экспортируется за рубеж.

ПАО «Корпорация ВСПМО-АВИСМА» является лидером по производству титана внутри страны и занимает 30 % мирового рынка производства титана. Основным конкурентом компании на мировом товарном рынке по производству титана выступает Arconic Corporation — американская металлургическая компания, специализирующаяся на производстве легких металлов и изделий из них. Компания зарегистрирована в 2016 г., выделившись из концерна Alcoa, основанного в 1888 г. и занимающегося производством алюминия и изделий из него, разработкой технологий, добычей, выплавкой и утилизацией. Продукция концерна используется в самолето- и автомобилестроении, строительстве, в нефтегазовой сфере, обороне, бытовой электронике. Arconic занимается выпуском продукции для аэрокосмической и автомобильной отраслей. Вторым крупным конкурен-

¹ Годовой отчет ПАО «Корпорация ВСПМО-АВИСМА» по результатам работы за 2019 г. URL: http://www.vsmo.ru/doc_e/otchet/2019/god2019.pdf.

том выступает компания Allegheny Technologies Incorporated (АТІ), специализирующаяся на производстве металлов, в том числе титана и титановых сплавов, сплавов на основе никеля и суперсплавов. Ключевыми рынками АТІ являются аэрокосмическая и оборонная промышленность, особенно коммерческие реактивные двигатели (более 50 % продаж), нефть и газ, химическая промышленность, электроэнергетика и медицина.

Основные показатели деятельности конкурирующих компаний представлены в таблице.

**Основные показатели деятельности компаний,
конкурирующих в сфере производства титана**

Показатель	2017	2018	2019
Arconic Corporation¹⁾			
Продажи, млн долл.	6 824	7 448	7 277
Чистая прибыль, млн долл.	209	170	225
Рентабельность чистой прибыли, %	3,06	2,28	3,09
EBITDA	1 364,8	1 456,72	1 550,54
Среднесписочная численность, чел.	654	700	725
Allegheny Technologies Incorporated²⁾			
Продажи, млн долл.	3 525,1	4 046,6	4 122,5
Чистая прибыль, млн долл.	−91,9	257,6	222,4
Рентабельность чистой прибыли, %	–	6,36	5,39
EBITDA	311,57	505,7	524,7
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	8 052	8 087	8 100
ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»³⁾			
Продажи, млн долл.	1 456,09	1 282,12	1 543,92
Чистая прибыль, млн долл.	375,83	270,46	331,74
Рентабельность чистой прибыли, %	35,81	21,09	21,48
EBITDA	223,43	233,11	252,13
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	19 043	19 154	19 398

Примечание. Источники:

¹⁾ Read the 2019 Arconic Corporation Form 10-K. URL: <https://www.arconic.com/global/en/investment/pdfs/arconic-corp-form-10-k-2019.pdf>.

²⁾ Annual Report 2019 (АТІ). URL: <https://ir.atimetals.com/~media/Files/A/ATIMetals-IR-V2/annual-reports/ati-2019-annual-report-full-final.pdf>.

³⁾ Годовой отчет ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» по результатам работы за 2019 г. URL: http://www.vsm-po.ru/doc_e/otchet/2019/god2019.pdf.

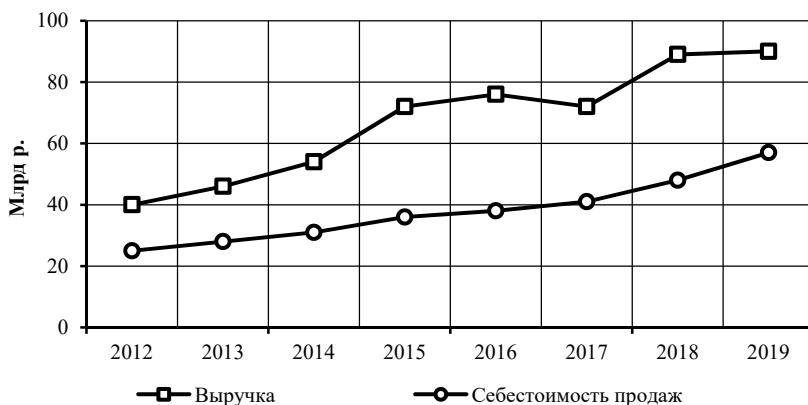
Представленная информация говорит о том, что лидером по продажам является Arconic Corporation, объем продаж которой в 2019 г. составил 7 277 млн долл., что на 56,6 % больше, чем у ближайшего конкурента Allegheny Technologies Incorporated. ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» не является лидером по объему продаж на зарубежных рынках и замыкает ТОП-3 лидеров данной отрасли. Продажи всех компаний растут, что влечет за собой увеличение среднесписочной численности сотрудников. При оценке чистой прибыли предприятия как основного фактора оценки эффективности деятельности можно отметить, что корпорация является мировым лидером отрасли: 331,74 млн долл. — чистая прибыль за 2019 г.

На российском рынке производством титана занимаются помимо ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» ООО «Завод вакуумной металлургии», г. Кулебаки; ООО «ТИТЭЛ», г. Электро-сталь; АО «Уральский завод цветной металлургии», г. Верхняя Пышма; ООО «Научно-производственное предприятие «Титан-строй», г. Истра¹. Однако объемы производства данных предприятий не сопоставимы с российским лидером продаж.

Выручка ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» характеризуется трендом роста с 40 млрд р. в 2012 г. до 90 млрд р. в 2019 г. Соответственно, растет и себестоимость производимой продукции (см. рисунок). При этом следует отметить, что увеличение себестоимости происходит более значительными темпами по сравнению с выручкой, что отрицательно влияет на формирование прибыли от продаж, сокращая данный показатель.

Проведенный финансовый анализ выявил проблему роста дебиторской задолженности более чем в 2 раза (с 16 246,5 млн р. до 36 837,0 млн р.). При этом доля просроченной дебиторской задолженности выросла с 9,8 до 12,3 %. Росту дебиторской задолженности, ухудшению платежеспособности и снижению устойчивости финансового состояния организации способствует несоблюдение условий расчетов, определенных в договорах. Рост дебиторской задолженности приводит к нехватке ликвидных средств у предприятия, уменьшает его доходность.

¹ Портал «Чекко». Проверка контрагентов. URL: <https://checko.ru>.



Динамика выручки и себестоимости продаж
ПАО «Корпорация ВСППО-АВИСМА» за 2012–2019 гг.

Для снижения дебиторской задолженности можно предложить корпорации разработать и довести до покупателей политику скидок, которая позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженностью предприятия. В качестве стимулирующей меры следует разработать систему скидок для клиентов, которые они могут получить при оплате выставленного счета в первые дни получения платежных документов. Уменьшение сроков дебиторской задолженности и более быстрое получение денежных средств будет способствовать улучшению финансовых показателей работы организации, сокращению операционного цикла. Предлагаются следующие *условия предоставления скидок покупателям*: размер скидки — 2 % от суммы выставленного счета; порядок применения скидки — счет оплачен в течение первых 10 дней (общий срок — 30 дней).

Чтобы реализовать данную рекомендацию, необходимо внести ряд изменений в локальные нормативные акты корпорации. Следует документально обосновать применение политики скидок для покупателей с целью снижения налогооблагаемой базы. Считаем целесообразным в Положении о маркетинговой политике указать: цель предоставления скидок; условия предоставления скидок; перечень ассортимента скидочной продукции; временной период действия скидки; способы уведомления покупателей о предоставлении скидок; список сотрудников, ответ-

ственных за реализацию политики скидок. В учетной политике организации для целей налогообложения необходимо отразить порядок формирования продажных цен на продукцию, факт предоставления скидок, уменьшаемых налогооблагаемый доход. Кроме того, целесообразно разработать порядок формирования продажной цены на продукцию предприятия в качестве приложения к корпоративному стандарту «Положение о скидках и премиях».

Оформление перечисленных регулирующих документов позволит корпорации снизить налоговые риски и обосновать предлагаемую политику скидок. В противном случае при проведении налоговой проверки ФНС может потребовать от ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» пересчитать налогооблагаемую базу по НДС и налогу на прибыль исходя из полной цены продажи продукции (без скидки) и доплатить разницу в бюджет. Предложенные изменения в регулирующих документах корпорации позволят создать необходимую правовую базу для внедрения разработанных мероприятий.

Библиографический список

1. *Александров А. В.* Развитие рынка титана // Титан. 2019. № 1 (63). С. 4–6.
2. *Аранжин В. В.* Ключевые факторы повышения конкурентоспособности современных организаций // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 2. С. 326–331.
3. *Белюсова Е. Б.* Мировой и российский рынки титанового сырья // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2018. № 6 (163). С. 64–67.
4. *Вакуров С. А.* Анализ развития мирового рынка титаносодержащего сырья // Столыпинский вестник. 2020. Т. 2, № 1. С. 232–236.
5. *Гуляев Г. Ю., Малова И. В., Устинова О. К.* Современные подходы к обеспечению конкурентоспособности региона, отрасли, предприятия. Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016.
6. *Ковальников П., Солодовников В.* Опыт реализации в «Корпорации ВСМПО-АВИСМА» системы календарного планирования производственной цепи поставок // Логистика. 2020. № 5 (162). С. 20–25.
7. *Лысенко М. П., Тлехусеж М. А.* Титан и его применение в различных отраслях промышленности // Научное обозрение. Педагогические науки. 2019. № 4-4. С. 64–67.

8. Николаева О. А. Исследование и анализ современного состояния рынка пигментного диоксида титана. Ситуация в России // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2019. № 4 (66). С. 129–145.

9. Садыхов Г. Б. Фундаментальные проблемы и перспективы использования титанового сырья в России // Известия высших учебных заведений. Черная металлургия. 2020. Т. 63, № 3–4. С. 178–194.

10. Соколов А. В. Моделирование тенденций рынка металлического титана // Мир экономики и управления. 2020. Т. 20, № 4. С. 152–175.

11. Шайбакова Л. Ф., Новоселов С. В. Тенденции, особенности и проблемы развития черной металлургии России // Управленец. 2017. № 5 (69). С. 40–49.

12. Шилов В. В. Становление и развитие производства титана в промышленных объемах на Среднем Урале // Вопросы истории. 2020. № 9. С. 53–64.

13. Щекотурова С. Д., Яшин С. Н. Роль металлургической отрасли в развитии экономики России // Анализ и оценка уровня инновационного развития промышленного предприятия. Калининград: Изд-во Балтийского федерального университета им. И. Канта, 2018. С. 129–137.

А. Ю. Попов

Инвестиции в аренду в условиях новой индустриализации: вопросы идентификации, оценки и экономической безопасности

Статья посвящена новому объекту бухгалтерского учета в соответствии с ФСБУ 25/2018 — инвестициям в аренду. Раскрыта проблематика указанной дефиниции, представлена ее авторская трактовка. Сформулированы принципы оценки инвестиций в аренду, обозначены критерии обесценения данных активов, являющихся угрозами экономической безопасности, и предложены рекомендации по их нивелированию.

Ключевые слова: инвестиции в аренду; неоперационная (финансовая) аренда; финансовые инструменты; чистая стоимость; валовая стоимость; обесценение активов; экономическая безопасность.

В эпоху новой индустриализации в РФ в целях обеспечения устойчивого развития, конкурентоспособности и экономической безопасности хозяйствующие субъекты сталкиваются

с необходимостью повышения эффективности деятельности и улучшения показателей финансовой результативности. Для субъектов инвестиционной деятельности — инвесторов актуален вопрос выгоды осуществления инвестиций с целью сдачи имущества в аренду и получения пассивного дохода либо, в качестве альтернативы, осуществления инвестиций в другие финансовые инструменты. Соответственно, инвестиции в аренду как экономический процесс приобретают существенную значимость не только на микро-, но и на мезо- и макроуровне. Экономическую сущность инвестиций в аренду и проблемные вопросы осуществления указанной формы инвестиций освещают в своих трудах Н. М. Кучукова [8], В. А. Черненко, С. В. Юрьев [15], Н. А. Гончарова, Е. В. Фешина, О. С. Горбатюк [3], В. Ф. Попондопуло [12], И. Губина, М. Рубченко [4], А. А. Емельянов и др. [7] и прочие исследователи. На учетных аспектах инвестиций в аренду останавливались Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская [5], Г. И. Алексеева [2], В. С. Плотников, О. В. Плотникова [10], В. Ю. Петрова [9] и др. Международные подходы к учету аренды в соответствии с МСФО анализируют Т. М. Алдарова [1], О. А. Солдаткина [14], Л. И. Егорова [6] и др. Заслуживает внимания и международный опыт учета и оценки инвестиций в аренду, описанный в работах следующих авторов: Дж. Моралез-Диас, К. Замора-Рамирес [17], Е. С. Сари, Т. Алтинтас, Н. Тас [18], Б. Джинер, Ф. Пардо [16] и др. Однако в связи с введением в действие федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Аренда», необходимостью использования инновационных подходов к управлению, наличием кризисных явлений, вызванных пандемией COVID-19, вопросы идентификации и оценки инвестиций в аренду, их учета и экономической безопасности нуждаются в своевременной актуализации. Указанные предпосылки обуславливают актуальность темы настоящей статьи и определяют ее цель — рассмотрение ключевых особенностей идентификации и оценки инвестиций в аренду с точки зрения экономической безопасности субъектов, их осуществляющих.

В первую очередь необходимо обосновать дефиницию инвестиций в аренду как новый объект учета в соответствии с ФСБУ 25/2018. Указанный объект возникает в учете арендодателя

теля в случае классификации актива, передаваемого в аренду, в качестве предмета неоперационной (финансовой) аренды. Ключевым признаком для признания передаваемого актива в качестве предмета финансовой аренды является переход к арендатору основных экономических рисков и выгод, связанных с владением указанным объектом. Признаки перехода рисков и выгод на предмет аренды от арендодателя к арендатору¹:

- переход права собственности на предмет аренды в конце срока договора;
- право арендатора на покупку предмета аренды в конце срока договора по цене, существенно ниже рыночной стоимости;
- сопоставимость срока аренды со сроком полезного использования актива;
- сопоставимость приведенной суммы арендных платежей со справедливой стоимостью предмета аренды;
- эксклюзивное право и возможность арендатора использовать предмет аренды без существенных изменений;
- наличие возможности у арендатора на продление договора аренды на более выгодных условиях, чем у остальных потенциальных арендаторов;
- иные свидетельства перехода рисков и выгод.

По мнению Г. И. Алексеевой, инвестиция в аренду представляет собой актив в виде дебиторской задолженности по арендным платежам [2]. Н. А. Проданова и Н. И. Малых ссылаются на нормы МСФО и отмечают, что «чистая инвестиция в аренду (net investment in the lease) — это валовая инвестиция в аренду, дисконтированная с использованием вмененной процентной ставки. Под валовой инвестицией в аренду (gross investment in the lease) понимается сумма минимальных арендных платежей, получаемых арендодателем по договору финансовой аренды, и негарантированной остаточной стоимости актива» [13]. О. В. Плотникова, М. В. Бежан и В. А. Москалева трактуют инвестицию в аренду в качестве монетарного актива [11]. При этом общее определение монетарного актива, приведенное в исследовании В. С. Плотникова и О. В. Плотниковой, гласит, что «монетарные активы — это договорные права покупателя на

¹ Составлено на основе ФСБУ 25/2018.

актив, но с его поставкой в будущем, выраженные в фиксированном количестве денежных средств, или право продавца на фиксированное количество денежных средств за поставляемый в будущем товар» [10]. Действующий ФСБУ 25/2018 определения инвестиции в аренду не приводит, поэтому на основе анализа норм МСФО и точек зрения отечественных экономистов под инвестицией в аренду мы будем понимать финансовый актив, представляющий собой право получения арендных платежей по договору финансовой аренды. При этом к инвестициям в аренду некорректно применять термин инвестиционного актива, поскольку при передаче предмета аренды арендатору инвестиционный актив в виде передаваемого основного средства или иного объекта имущества подлежит списанию с бухгалтерского учета.

Оценка финансового актива в виде инвестиции в аренду по правилам бухгалтерского учета должна быть произведена по чистой стоимости, которая представляет собой «сумму дисконтированной величины валовой стоимости инвестиции в аренду и осуществленных арендодателем расходов, связанных с договором аренды». При этом определение валовой стоимости инвестиции в аренду приводит ФСБУ 25/2018, согласно которому «валовая стоимость инвестиции в аренду определяется как сумма номинальных величин причитающихся арендодателю будущих арендных платежей по договору аренды и негарантированной ликвидационной стоимости предмета аренды»¹.

В целях дисконтирования валовой стоимости должна быть применена процентная ставка, обеспечивающая сопоставимость полученной оценки инвестиции в аренду со справедливой стоимостью сдаваемого в финансовую аренду объекта и его негарантированной ликвидационной стоимостью.

Под справедливой стоимостью в соответствии с МСФО в данном случае понимается стоимость, по которой совершаются сделки между независимыми субъектами на активном рынке.

При этом чистая стоимость инвестиции в аренду не является фиксированной величиной в течение срока договора арен-

¹ Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»: приказ Минфина России от 16 октября 2018 г. № 208н.

ды. В случае возникновения затрат по договору аренды они подлежат включению в чистую стоимость по мере их осуществления.

В течение срока финансовой аренды величина чистой стоимости инвестиции в аренду подлежит увеличению на величину процентного дохода, определяемого исходя из применяемой ставки дисконтирования, и уменьшению на величину фактически полученных лизинговых платежей. Таким образом, к моменту окончания срока договора финансовой аренды чистая стоимость инвестиции в аренду должна быть приближена к нулю.

Однако в случае получения дополнительной информации об изменении рыночных условий и изменении в связи с этим негарантированной ликвидационной стоимости чистая стоимость инвестиции в аренду корректируется, что отражается в бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ 21/08 в качестве изменения оценочного значения. Указанная корректировка оценочного значения производится перспективно (без проведения ретроспективного пересчета показателей) и учитывается в составе прочих доходов и расходов.

Как и любой актив, чистая инвестиция в аренду может быть подвержена обесценению, проверка на обесценение указанного объекта должна осуществляться организацией в соответствии с IFRS 9 «Финансовые инструменты». Признаки обесценения имеют место при возникновении приводящих к убыткам событий, которые оказывают влияние на сокращение денежных потоков в будущем от указанной инвестиции. К таковым признакам, в частности, относятся:

- просрочка очередного арендного (лизингового) платежа арендатором, не связанная с техническими трудностями в функционировании платежных систем;
- наличие существенных финансовых трудностей у арендатора, о которых могут свидетельствовать показатели финансовой отчетности;
- потенциальная возможность и ее рассмотрение на предмет осуществления процедуры банкротства арендатором;
- наличие негативных тенденций в отношении платежеспособности арендатора, в том числе в результате экономических процессов на национальном или региональном уровне;

- уменьшение реальной стоимости обеспечительных платежей и гарантий, предоставленных арендатором в качестве страхования его ответственности;

- отсутствие возможности уступить дебиторскую задолженность арендатора вследствие отсутствия активного рынка или других условий и т. д.

Наличие признаков обесценения свидетельствует о возникновении угроз экономической безопасности арендодателя, поскольку возникает вероятность неполучения соответствующих платежей, что приводит к убыткам и уменьшению стоимости активов.

В целях нивелирования указанных угроз экономической безопасности организацией-арендодателем может быть принят ряд превентивных мер, в частности:

- страхование ответственности арендатора;

- включение в договор обязательных пунктов об обеспечении обязательств по договору, в частности банковских гарантий;

- регулярный анализ платежеспособности арендатора на предмет предотвращения неплатежей и др.

Кроме того, угрозы экономической безопасности в отношении инвестиций в аренду могут возникнуть и в связи с общеэкономической ситуацией в мире, стране, регионе. В частности, пандемия COVID-19 привела к существенному падению арендного рынка и снижению арендных ставок, на которые, к сожалению, хозяйствующий субъект повлиять не может. Соответственно, в целях предотвращения указанных обстоятельств хозяйствующим субъектам имеет смысл создавать резервы под возможные потери в результате возникающих негативных тенденций.

Таким образом, рассмотренные в настоящей статье вопросы дефиниции, признания и оценки инвестиций в аренду могут быть использованы хозяйствующими субъектами в целях ведения соответствующей деятельности, укрепления финансовой стабильности, платежеспособности и обеспечения устойчивого развития.

Библиографический список

1. *Алдарова Т. М.* Учет аренды у арендатора: анализ положений МСФО (IAS) 17 «Аренда» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда» // Аудиторские ведомости. 2016. № 6. С. 40–56.
2. *Алексеева Г. И.* Учет аренды в условиях стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21, № 4. С. 452–465.
3. *Гончарова Н. А., Фешина Е. В., Горбатьюк О. С.* Инвестиции в технико-технологическую модернизацию предприятия сельскохозяйственной направленности // Вестник Академии знаний. 2018. № 5 (28). С. 412–419.
4. *Губина И., Рубченко М.* Инвестиции в аренду // Эксперт. 1998. № 22. С. 56.
5. *Дружиловская Т. Ю., Дружиловская Э. С.* Аренда: проблемные аспекты учета и формирования отчетной информации // Учет. Анализ. Аудит. 2020. Т. 7, № 2. С. 30–39.
6. *Егорова Л. И.* Бухгалтерский учет аренды у арендатора // Бухгалтерский учет. 2020. № 10. С. 5–11.
7. *Емельянов А. А., Власова Е. А., Емельянова Н. З., Прокимов Н. Н.* Имитационное моделирование инвестиционных процессов // Прикладная информатика. 2012. № 2 (38). С. 93–99.
8. *Кучукова Н. М.* Инвестиционные вложения в арендованное имущество // Предпринимательство в России. Взаимодействие государства и бизнеса: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 5 ноября 2014 г.): в 2 ч. Саратов: Центр профессионального менеджмента «Академия Бизнеса», 2014. С. 86–88.
9. *Петрова В. Ю.* Бухгалтерский учет аренды // Бухгалтерский учет. 2019. № 5. С. 5–17.
10. *Плотников В. С., Плотникова О. В.* ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда»: сравнительный анализ основных положений // Учет. Анализ. Аудит. 2019. Т. 6, № 6. С. 42–51.
11. *Плотникова О. В., Бежан М. В., Москалева В. А.* Учет финансовых инструментов в сделке по аренде // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20, № 10 (424). С. 563–578.
12. *Попондопуло В. Ф.* Специальный инвестиционный контракт как правовая форма инвестиционных соглашений с участием публично-правового образования // Конкурентное право. 2017. № 3. С. 17–24.
13. *Проданова Н. А., Малых Н. И.* Практика учета операций по финансовой аренде в соответствии с российскими и международными стандартами финансовой отчетности // Человек. Общество. Инклюзия. 2016. № 3-2. С. 71–78.

14. *Солдаткина О. А.* Учет аренды: МСФО (IFRS) 16 и ФСБУ 25/2018 // Экономика и предпринимательство. 2019. № 1. С. 1146–1149.

15. *Черненко В. А., Юрьев С. В.* Инвестиции как активный элемент на рынке недвижимости // Московский экономический журнал. 2019. № 10. С. 246–254.

16. *Giner B., Pardo F.* The value relevance of operating lease liabilities: Economic effects of IFRS 16 // Australian Accounting Review. 2018. Vol. 28, no. 4. P. 496–511.

17. *Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C.* The impact of IFRS 16 on key financial ratios: A new methodological approach // Accounting in Europe. 2018. Vol. 15, no. 1. P. 105–133.

18. *Sari E. S., Altintas T., Tas N.* The effect of the IFRS 16: Constructive capitalization of operating leases in the Turkish retailing sector // Journal of Business Economics and Finance. 2016. Vol. 5, no. 1. P. 138–147.

Человеческий капитал и рынок труда

В. В. Ильяшенко

Человеческий фактор новой индустриализации России

Анализируется роль человеческого фактора как важного условия проведения новой индустриализации России. Особое внимание уделено проблемам образования и повышения его качества. Отмечен низкий уровень государственных расходов на развитие образовательных услуг. Показана необходимость увеличения инвестиций в сферу образования.

Ключевые слова: человеческий фактор; образование; новая индустриализация; государственные расходы; инвестиции.

Человеческий фактор имеет определяющее значение в процессе проведения новой индустриализации России. Он важен не только сам по себе, но и как создатель новой техники и технологии, которые являются материально-технической основой неоиндустриализации.

В экономической литературе обычно используют понятия «человеческий фактор» и «человеческий капитал» как синонимы. Хотя в научных публикациях понятие «человеческий капитал» явно преобладает [2; 3; 4; 6; 7; 8; 10].

Однако с позиции теоретического применения этих понятий определение «человеческий фактор» является более точным. Характеризуя экономические ресурсы (факторы производства), обычно выделяют четыре основные категории ресурсов: природные ресурсы, труд (рабочая сила), капитал, предпринимательская способность. При этом под капиталом в основном понимают материальный, реальный капитал, т. е. средства производства, созданные людьми. Хотя капитал в процессе воспроизводства, естественно, приобретает и денежную форму. В учебной экономической литературе к этим ресурсам часто добавляют информацию и научно-технические знания. Не отрицая важной роли последних, мы полагаем, что эти ресурсы реализуются через указанные выше основные категории экономических ресурсов: более высокими становятся качество и производительность рабочей силы, капитала, предпринимательской способности [5, с. 17–18].

Исходя из такой трактовки экономических ресурсов (факторов производства), по нашему мнению, теоретически обоснованно в совокупности называть труд и предпринимательскую способность «человеческим фактором», а не «человеческим капиталом» на базе приведенного выше определения капитала как экономического ресурса (фактора производства), представляющего собой совокупность средств производства, созданных человеческим фактором. Некоторые авторы, исследуя «человеческий капитал», неоднократно используют как тождественное понятие «человеческий фактор» [2, с. 20, 27]. Т. В. Петренко различает понятия «человеческие ресурсы», «человеческий потенциал», «человеческий капитал», рассматривая человеческий капитал в качестве «формы проявления человеческого потенциала в системе рыночных отношений современного общества» [6, с. 33, 34], хотя, на наш взгляд, именно человеческий фактор показывает степень реализации человеческого потенциала.

Безусловно, основой для формирования человеческого фактора, без которого невозможна новая индустриализация Российской Федерации, является образование [1; 2; 3; 4]. В 2018 г. по программам подготовки специалистов среднего звена было выпущено 531,5 тыс. чел. При этом наибольший удельный вес выпускников был по специальностям «Экономика и управление» — 14,3 % и «Юриспруденция» — 8,8 %. Ниже была доля выпускников, от которых прежде всего зависит индустриальное развитие экономики: по специальностям «Техника и технологии наземного транспорта» — 8,6 %, «Информатика и вычислительная техника» — 5,5 %. В сфере высшего образования ситуация еще более проблемная в этом отношении: из общего числа принятых по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры наибольший удельный вес обучающихся был по направлениям подготовки и специальностям «Экономика и управление» — 19,6 %, «Образование и педагогические науки» — 10,5 % и «Юриспруденция» — 9,9 %, а по специальностям «Информатика и вычислительная техника» — только 4,9 % [6, с. 33].

Следует отметить, что при общем увеличении численности выпускников, обучавшихся по образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, очень существенно снизились темпы роста их численности. Если в период с 2001 по

2010 г. они возросли более чем в 2 раза, то с 2010 г. по 2018 г. темп роста численности выпускников снизился с 204 % в 2010 г. по сравнению с 2001 г. до 130 % в 2018 г. по сравнению с 2010 г., ежегодно они продолжают уменьшаться [6, с. 59].

Существенно снизился темп роста принятых на обучение служащих по образовательным программам подготовки квалифицированных рабочих: если принять 2001 г. за 100 %, то в последующие годы он неуклонно снижался и в 2018 г. составил только 27 % к уровню 2001 г., а выпускников — 25 % по сравнению с 2001 г. [6, с. 54–55].

Проблемы развития образования не могут быть решены без увеличения государственного финансирования расходов на эти цели. По уровню финансирования в России государственные расходы на образование в период с 2010 по 2017 г. в текущих ценах увеличились с 1 893,9 млрд р. до 3 264,2 млрд р. соответственно. Однако в постоянных ценах 2017 г., если 2010 г. принять за 100 %, увеличились до 114 % в 2013 г., а затем ежегодно снижались, составив в 2017 г. 103 %, т. е. в последние годы повысились очень незначительно. Удельный вес государственных расходов на образование в Российской Федерации в процентах к валовому внутреннему продукту снизился с 4,1 % в 2010 г. до 3,5 % в 2017 г. По уровню расходов на образование в процентах к ВВП Россия занимала 98-е место в мире [8, с. 11]. Следует отметить, что, во-первых, доля государственных расходов на образование в процентах к ВВП снизилась по всем уровням бюджетной системы: в консолидированном бюджете Российской Федерации и бюджетах государственных внебюджетных фондов — с 4,1 % в 2010 г. до 3,5 % в 2018 г., в федеральном бюджете — с 1,0 % до 0,7 %, в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации — с 3,1 % до 2,9 % соответственно; во-вторых, затронула почти все сферы образования (за исключением дошкольного): общее образование — уменьшение с 1,8 % к ВВП в 2010 г. до 1,4 % в 2018 г., среднее профессиональное образование — с 0,4 % до 0,2 %, высшее образование — с 0,8 % до 0,5 % соответственно [6, с. 99, 103, 105]. Как отмечает М. В. Гречко, по уровню расходов на образование Россия занимает предпоследнее место среди развитых стран, справедливо полагая, что без изменений в системе образования невозможно создание высокотехнологичного производства [2, с. 19].

Мы полностью согласны с автором, что «результаты развития образования необходимо оценивать не по формальным рейтингам, а по реальным достижениям, которые трансформируют нашу социоэкономическую действительность» [2, с. 19]. В качестве важных проблем развития высшего образования мы выделяем относительно низкий уровень оплаты труда научно-педагогического персонала, а также развивающийся процесс бюрократизации сферы образования, который усилился в период пандемии коронавируса. Т. В. Ермошина полагает, что приоритетом государственной экономической политики должны стать инвестиции в человеческий капитал, отмечая, «что наибольшее отставание от развитых стран наблюдается по качеству образования...» [3, с. 9]. На проблему недостаточного уровня качества образования обращают внимание также К. А. Устинова и А. Н. Гордиевская. Они отмечают, что результаты проведенных исследований часто показывают, что значительный рост уровня образования населения ряда стран практически не ведет к увеличению темпов их экономического развития [9, с. 1508]. В целом по индексу образования в 2018 г. наша страна занимала достаточно высокое 34-е место из 188 стран. При этом Российская Федерация в 2018 г. имела один из самых высоких показателей удельного веса населения с высшим образованием — 56 % [1, с. 2161].

Однако, к сожалению, высокий уровень образования не ведет в последние годы к значительным темпам роста ВВП, что также в определенной степени свидетельствует о недостаточно высоком качестве образования. Так, по данным Росстата, в 2015 г. реальный ВВП в Российской Федерации снизился на 2,0 %, а в последующие годы увеличивался незначительно: в 2016 г. — на 0,2 %, в 2017 г. — на 1,8 %, в 2018 г. — на 2,8 %, в 2019 г. — на 2,0 %, в 2020 г. в связи с пандемией коронавируса снизился на 3,1 %. Снизилась и инновационная активность организаций, которая служит важным показателем проведения новой индустриализации в России. По данным Росстата, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, достигнув максимального значения в Российской Федерации в 2013 г. — 9,2 %, в последующие годы снижался и в 2019 г. составил только 5,3 %.

Следует отметить, что индекс инвестиций в основной капитал в сфере образования Российской Федерации, по данным Росстата, после 2006 г., когда он составил 131,1 % по сравнению с предыдущим годом, имел тенденцию к снижению, достигнув самого низкого уровня в 2015 г. — 87 % и в 2016 г. — 80,4 %. Однако в последние годы он стал увеличиваться: в 2017 г. — 103,9 %, в 2018 г. — 113,9 %, 2019 г. — 120,7 %, что свидетельствует о позитивных изменениях в инвестировании сферы образования. Аналогично изменялся индекс инвестиций в деятельность в области здравоохранения, что также связано с развитием человеческого фактора (хотя данный показатель улучшался в последние годы в меньшей степени, чем в сфере образования): 2014 г. — 83,3 %, 2015 г. — 78,9 %, 2016 г. — 96,6 %, 2017 г. — 102,0 %, 2018 г. — 108,6 %, 2019 г. — 112,5 %. А. А. Троицкая, рассматривая вопросы конкурентоспособности человеческого капитала работника, наряду с образованием и здоровьем выделяет также такие его компоненты, как личностные качества, внешние данные, уровень культуры и др. [7, с. 650].

Одной из важных проблем для Российской Федерации является также то, что до 60 % трудящихся работают не по полученной в результате образования специальности. Не менее серьезной проблемой с позиции человеческого фактора неоиндустриального развития России является тот факт, что более 100 тыс. чел., 40 % из которых имеют высшее образование и более 60 % являются специалистами в области информационных технологий, ежегодно иммигрируют из РФ [1, с. 2163].

Очевидно, что на финансово-экономические и социальные проблемы развития человеческого фактора следует обратить особое внимание в государственной политике страны, так как от их решения в значительной степени зависят потенциальные возможности новой индустриализации России.

Библиографический список

1. Алтунина В. В., Алтунина А. И. Роль образования в экономическом развитии страны // Креативная экономика. 2019. Т. 13, № 11. С. 2159–2168.
2. Гречко М. В. Человеческий капитал в неоиндустриальной модели развития отечественной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 33. С. 16–36.

3. *Ермошина Т. В.* Инвестиции в человеческий капитал как приоритет неоиндустриальной экономики // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент. 2018. № 4. С. 3–10.
4. *Завацкая Л. А.* От инвестиций в человеческий капитал к экономике знаний // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 6. С. 245–248.
5. *Ильяшенко В. В.* Микроэкономика: учеб. пособие / под ред. Н. Н. Филиппова, В. А. Куку. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 1999.
6. *Индикаторы образования: 2020: стат. сб.* / Н. В. Бондаренко, Д. Р. Бородина, Л. М. Гохберг и др. М.: НИУ ВШЭ, 2020.
7. *Петренко Т. В.* К вопросу о роли труда и человеческого капитала в экономике инновационного типа // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2014. № 1. С. 29–36.
8. *Троицкая А. А.* Конкурентоспособный человеческий капитал работника: проблемы формирования и реализации // Экономика труда. 2019. Т. 6, № 2. С. 647–658.
9. *Устинова К. А., Гордиевская А. Н.* Анализ влияния социально-демографических и институциональных факторов на человеческий капитал // Экономика труда. 2019. Т. 6, № 4. С. 1505–1522.
10. *Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития. Краткая версия доклада: докл. к XVII Апр. Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества (Москва, 19–22 апреля 2016 г.).* М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016.

Н. Б. Болдырева, Л. Г. Решетникова

Влияние пенсионной модели на структуру платежеспособного спроса «серебряной экономики»

Благосостояние пожилых людей во многом зависит от эффективности пенсионного обеспечения, которое в России основано на континентальной финансовой модели. Исследование выявило несоответствие между структурой источников финансирования потребностей пожилых людей и пенсионной моделью, причина которого, по мнению авторов, заключается в отсутствии в стране условий для эффективного применения данной модели.

Ключевые слова: серебряная экономика; пенсия; пенсионное обеспечение; пенсионная модель.

Одним из результатов новой индустриализации России выступает переход к новому обществу, приоритетом которого

является качество жизни человека, не в малой степени зависящее от его платежеспособного спроса [2]. Это ставит в центр экономической политики государства реальные доходы населения. В современных условиях рост доли пожилого населения выступает ключевым трендом мировой экономики. Не является исключением из этого правила и Россия. Согласно Росстату, на начало 2019 г. доля граждан, получающих страховую пенсию по старости, составила почти 25 % и продолжает расти. Исследователи отмечают качественно новый облик пожилого человека [3].

В ЕС уже в начале XXI в. на официальном уровне стали обсуждаться проблемы «серебряной экономики», в частности ее платежеспособного спроса, рассматриваемого в качестве фактора экономического роста. Теория и эмпирические исследования выделяют четыре источника формирования платежеспособного спроса пожилого населения: государственные трансферты, такие как пенсии, здравоохранение и другие программы социального обеспечения; частные трансферты, в основном внутрисемейные, и из других частных источников; доходы от перераспределения активов (доходы от собственности), представленные финансовыми активами в собственности пенсионеров (банковские вклады, ценные бумаги, недвижимость и пр.), и трудовые доходы пожилых людей. Показатели трудового дохода носят всеобъемлющий характер и включают оплату труда при полной и частичной, формальной и неформальной занятости, пособия от работодателя и др.

Благосостояние граждан «серебряного возраста» во многом зависит от эффективности пенсионного обеспечения, нестабильность которого выступает одним из главных рисков развития экономики в долгосрочной перспективе. В основе пенсионного обеспечения могут лежать различные финансовые модели.

На примере развитых зарубежных стран рассмотрим взаимосвязь между пенсионной моделью и структурой источников формирования платежеспособного спроса старшего поколения, а также причины низкой эффективности российской пенсионной системы.

Экономическая теория выделяет два вида финансовых моделей пенсионного обеспечения: континентальную (основанную на модели Бисмарка) и англосаксонскую (основанную на модели Бевериджа).

В модели Бисмарка определяющая роль принадлежит системе обязательного пенсионного страхования. Согласно этой модели средства для выплаты пенсий аккумулируются за счет взносов работающих и пропорционально распределяются между всеми, кто имеет право на пенсию. Второй компонент пенсионных систем, организованных по модели Бисмарка, представляет собой дополнительное пенсионное обеспечение за счет средств работодателей и собственных средств работников. На основе этой модели построены пенсионные системы Германии, Австрии, Швеции, Франции, Италии и других стран [4].

В соответствии с моделью Бевериджа государство обеспечивает населению минимальный уровень пенсионного обеспечения, который, как правило, не коррелирует с величиной заработка. Поэтому в странах, где используется англосаксонская модель, получили распространение дополнительные режимы пенсионного обеспечения, построенные по накопительному принципу. По модели Бевериджа построены пенсионные системы Великобритании, США, Австралии, Канады и других стран [4].

Исследование ООН позволяет раскрыть структуру источников формирования платежеспособного спроса пожилого населения в зарубежных странах в зависимости от финансовой модели пенсионного обеспечения (табл. 1 и 2).

Т а б л и ц а 1

**Структура источников формирования платежеспособного спроса
пожилого населения (модель Бисмарка), %**

Страна	Государственные трансферты	Частные трансферты	Доход от собственности	Трудовой доход
Германия	68	–7	36	3
Швеция	98	–13	5	10
Франция	70	–7	33	3
Австрия	83	0	12	6
Италия	73	0	20	8
Среднее значение	78	–5	21	6

Примечание. Составлено по: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2020). World Population Ageing 2019 (ST/ESA/SER.A/444). New York, 2020.

Таблица 2

**Структура источников формирования платежеспособного спроса
пожилого населения (модель Бевеиджа), %**

Страна	Государственные трансферты	Частные трансферты	Доход от собственности	Трудовой доход
Великобритания	44	0	48	8
США	26	-4	57	22
Австралия	36	2	47	15
Среднее значение	35	-1	51	15

Примечание. Составлено по: *United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2020). World Population Ageing 2019 (ST/ESA/SER.A/444). New York, 2020.*

Универсальной особенностью стран, использующих модель Бисмарка, как следует из табл. 1, выступает высокая доля государственных трансфертов в источниках финансирования потребностей пожилых людей (в среднем около 80 %). Наибольшую долю в структуре источников формирования платежеспособного спроса населения государственные трансферты занимают в Швеции (98 %), что связано с высокими затратами на медицинское обслуживание пожилых шведов. Доля дохода от перераспределения активов (дохода от собственности) в этих странах занимает вторую позицию, составляя 21 % в среднем. При этом максимальное значение (36 %) этот показатель имеет в Германии. Доля трудовых доходов пожилых людей невелика.

В странах, использующих модель Бевеиджа (табл. 2), максимальную долю (51 %) в среднем занимает доход от перераспределения активов, что почти в 2,5 раза выше аналогичного показателя в странах, которые придерживаются модели Бисмарка (см. табл. 1). Доход от перераспределения активов (доход от собственности) имеет наибольшее значение (57 %) в США. В этих странах на втором месте по значимости находятся государственные трансферты (35 %). Доля трудовых доходов пожилых людей (в среднем 15 %) почти в 3 раза превышает аналогичный показатель в странах альтернативной пенсионной модели (см. табл. 1).

В целом структура источников финансирования потребностей пенсионеров не противоречит сущности лежащей в их ос-

нове финансовой модели пенсионного обеспечения. Обращает на себя внимание факт использования всех известных источников формирования платежеспособного спроса населения при доминирующей роли одного из них, определяющего логику пенсионной модели.

В основе современной российской пенсионной системы лежит модель Бисмарка, особенностями которой являются зависимость размера пенсии от продолжительности страхового стажа и размера заработной платы при наличии встроенных ограничителей ее минимального (не ниже прожиточного минимума) и максимального размеров. В табл. 3 представлена структура источников финансирования потребностей пенсионеров в РФ.

Таблица 3

**Структура источников формирования платежеспособного спроса
пожилого населения в России, %**

Год	Государственные трансферты	Частные трансферты	Доход от собственности	Трудовой доход
2013	61,9	–2,4	0,7	37,4
2014	61,0	–1,3	1,4	37,6
2015	59,3	–1,4	1,0	39,7
2016	58,7	–1,1	1,0	40,3
2017	59,9	–1,6	0,9	39,3
2018	58,9	–1,4	1,0	38,7
2019	60,6	–1,2	1,1	38,3
Среднее значение	60,0	–1,5	1,0	38,8

Примечание. Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877?print=1#>.

Как следует из табл. 3, в России основным источником финансирования потребностей граждан «серебряного возраста» являются государственные трансферты (в среднем 60 %). По сравнению с данными табл. 1 отличительной особенностью структуры источников финансирования потребностей пожилых людей в России является высокая доля доходов от трудовой деятельности (более чем в 6 раз превышающая аналогичный показатель в странах с моделью Бисмарка (см. табл. 1) и более чем в 2 раза — в странах с моделью Бевериджа (см. табл. 2) при ничтожно малой доле доходов от перераспределения активов (до-

ходов от собственности). Последнее во многом обусловлено низкой эффективностью инвестиционной деятельности пенсионных управляющих в системе обязательного пенсионного страхования [1].

В целом можно сделать вывод, что структура источников формирования платежеспособного спроса в «серебряной экономике» предопределяется финансовой моделью пенсионного обеспечения. Российская система пенсионного обеспечения характеризуется отсутствием соответствия между пенсионной моделью и структурой источников формирования платежеспособного спроса пожилых людей и несбалансированностью источников финансирования потребностей пожилых людей, что подрывает основы «серебряной экономики».

Эффективное функционирование финансовой модели пенсионного обеспечения предопределяется наличием необходимых условий, лежащих в основе модели. Согласно пенсионной модели Бисмарка принципиальными условиями являются эффективное договорное и межотраслевое регулирование заработной платы для обеспечения сравнительно низкой ее дифференциации, а также высокий удельный вес заработной платы в ВВП. Формирование соответствующих условий позволит обеспечить сбалансированный платежеспособный спрос для новой индустриализации России в рамках «серебряной экономики».

Библиографический список

1. *Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г.* Об эффективности инвестиционной деятельности управляющих в системе обязательного пенсионного страхования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36, вып. 3. С. 483–513. DOI: URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.306>.
2. *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9. С. 3–27.
3. *Коломиец П. Н.* «Серебряная экономика» — новый подход к проблеме старения // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2018 Т. 9 (1). С. 89–101. DOI: 10.17835/2078-5429.2018.9.1.089-101.
4. *Роиц В. Д.* Обязательное и добровольное пенсионное страхование: институты и финансы. М.: Альпина Паблишер, 2014.

Духовно-нравственное воспитание молодежи в условиях глобализации

Рассматриваются актуальные проблемы духовно-нравственного воспитания молодежи в эпоху глобальных социоисторических перемен; выделена роль государства; предлагаются современные подходы к духовно-нравственному развитию молодежи в высшей школе.

Ключевые слова: духовно-нравственные ценности; образование; воспитание; глобальные процессы; системность.

Имеющие сегодня место глобальные социоисторические перемены, а именно процессы в реальной экономике, идеологическое давление в сторону скорейшего освоения западных стандартов, стремление к преобразованию общества привели к неадекватности общественного сознания, расколу и дезориентации академического сообщества.

Как известно, главное конкурентное преимущество современной экономики высокоразвитой страны связано, прежде всего, с человеческой личностью, ибо успех любых преобразований в экономике напрямую зависит от того, кто и как их осуществляет. Назрела настоятельная необходимость возврата к «точке отсчета» от собственного духовного опыта в развитии народа, восстановления наших традиций.

Нельзя разорвать и противопоставить экономику и духовно-нравственную сферу жизни общества и человека [5].

Для нас сегодня совершенно очевидным стало то, что мы живем в мире, где очень ясно выражены глобальные процессы. Буквально рядом с нами находятся люди, которые юридическими способами отстаивают в России нероссийские интересы. Это происходит не за горами где-то, а здесь и сейчас. И если возможен глобализм как всеединство многообразия, как единство свободных личностей, имеющих человеческое и национальное достоинство, объединенных в истине жизненных интересов, то возможен и глобализм казарменного типа, когда один человек или один народ распоряжаются судьбами других народов с позиции силы и власти, попирая все национальное и человеческое. Трезвый взгляд на ситуацию говорит о развитии именно такого глобализма, и речь идет о навязывании нашему сознанию поня-

тий безнравственности, утверждаются ценности «человек человеку волк».

Что можно противопоставить этому глобализму? Только национальную традицию и культуру. Только тот человек, то общество и тот народ, которые не утратили своей исторической памяти, не утратили способности различать добро и зло, сильные в своей национальной культуре, могут в эпоху глобализационных процессов сохранить свою уникальность, своеобразие, личностность и целостность. Присутствует ли это в нашем обществе? К сожалению, настолько слабо, что мы все активней начинаем говорить о возрождении наших исконно русских традиций, твердым основанием которых была православная система жизненных ценностей.

В этих условиях вопросы духовно-нравственного воспитания молодежи становятся особенно актуальными [2].

Сейчас наступил очень важный и серьезный момент истории. Большинство из нас все чаще задает себе вопрос: какой будет Россия завтра? Безусловно, это во многом зависит от того, какое образование у нас будет.

В Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» отмечено, что «...образование — единый целенаправленный процесс воспитания и обучения..., воспитание — деятельность, направленная на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающегося на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства».

О необходимости и важности духовно-нравственного воспитания неоднократно говорил и Президент РФ В. В. Путин. В частности, он отмечал: «Если нация утрачивает жизненные ориентиры и идеалы, ей и внешний враг не нужен, все и так развалится само по себе», — и поставил задачу «укреплять прочную духовно-нравственную основу общества»¹.

В чем же заключается сущность духовно-нравственного воспитания? Это, в первую очередь, ориентация на высокие

¹ Президент В. В. Путин о задачах духовно-нравственного воспитания. URL: <https://mydocx.ru/6-56429.html>.

нравственные ценности. Всем известны универсальные духовные основания — это «вера — надежда — любовь», которые позволяют сформировать и более конкретные духовные ценности, такие как: патриотизм, совестливость, честность¹.

Исходя из этого содержанием духовно-нравственного воспитания должно быть: формирование чувства долга и ответственности за свою страну и свое поведение [5].

Известно, православные ценности составляют основу национальной культуры России и являются не только национальными, но и общечеловеческими ценностями. Важно отметить, что закон требует воспитания уважения у ребенка к ценностям страны, в которой ребенок проживает. Следовательно, все дети, проживающие на территории РФ, должны воспитываться в уважении к православным ценностям России.

Безусловно, только через образование в России возможно привить сознанию молодежи православные духовные ценности. Однако нельзя исключать быстроменяющиеся социоисторические условия, их возросшую динамику, что требует от педагогов умения постоянно адаптироваться к внешним условиям и разрабатывать новые подходы и технологии воспитания и образования.

Трудно не согласиться с мнением А. И. Усольцева, что «образование в России призвано возродить в сознании новых поколений православные национальные духовные ценности. В то же время в условиях возросшей динамики мира людям надо научиться постоянно адаптироваться к внешним условиям, чему должна способствовать новая парадигма воспитания и образования». Далее автор отмечает, что в этом процессе велика роль религии: «В течение многих десятилетий в России утверждалось негативное отношение к религии. Ныне в общественном сознании произошла переоценка роли религии в культуре, в истории России, в духовно-нравственном развитии человека и общества [6].

Если речь идет о духовно-нравственном воспитании, то без непосредственного и тесного общения педагога и воспитанника невозможно получить эффективный социальный результат.

¹ Духовно-нравственное воспитание. URL: <http://ru.wikipedia.org>.

К сожалению, о снижении качества воспитательной работы в целом сегодня говорим много и честно. Однако каких-либо изменений в сторону повышения эффективности этого процесса мы не наблюдаем. Наоборот, все больше внимания уделяем требованиям к организации самого учебного процесса, его компьютеризации, все больше забывая о тех, кого мы не только учим, но и непременно должны воспитывать.

В своих работах мы уже отмечали, что современная молодежь должна понимать, что никакой научно-технический прогресс нас не спасет, если мы духовно не преобразуемся — умом, сердцем, наукой, верой. В контексте сказанного весьма важно осознавать смысл своей жизни в деятельности и экзистенции (самоосуществлении) [4].

Сегодня бесспорен тот факт, что в высшей школе помимо получения профессиональных знаний студент должен воспитываться на тех истоках, тех корнях православной культуры, которыми богата наша Россия. Важнейшая задача, которая ложится на педагогов и преподавателей, — это возвращение к национальным ориентирам в воспитании молодежи. Система образования должна быть направлена на защиту и развитие православной культуры как основы российской культуры.

На наш взгляд, выходом из ситуации является широкое использование возможностей светского направления духовно-нравственного воспитания. Но при этом, когда речь идет о духовно-нравственном воспитании, о подлинной православной духовности, следует сказать, что только в стенах института ее достичь невозможно. Духовное воспитание осуществляется, прежде всего, через православную церковь. В таком случае совершенно очевидно, что нужен системный подход для успешного решения этой проблемы с участием как государства, так и церкви.

По мнению С. Ю. Дивногорцева, «...до сих пор отсутствует единый системный подход в вопросах духовного образования, нет единой цели...» [3, с. 88].

Представляется целесообразным и вполне реальным разработать и реализовать специальную программу духовно-нравственного воспитания в высшем учебном заведении, которая бы включала, например:

- формирование концепции развития духовно-нравственного воспитания в рамках системы высшего образования;
- создание центра развития духовно-нравственного воспитания;
- организацию и проведение постоянных конкурсов по соответствующим тематикам;
- организацию серии молодежных дискуссий, интеллектуальных игр и мероприятий с целью распространения духовно-нравственного воспитания в сознании молодежи и пр.

На основе изложенного можно сделать вывод, что воспитание уважения к православным ценностям в первую очередь должно поддерживаться государством, быть пронизано его идеологией и носить системный характер, включающий работу не только с молодежью, но и с педагогами.

Вместе с тем сама образовательная сфера должна соответствовать актуальным тенденциям развития общества и использовать в своем функционировании современный инструментарий, включая его в процесс организации эффективной профессиональной деятельности.

Таким образом, на современном этапе развития образования духовно-нравственное воспитание является одной из важнейших задач в воспитании подрастающего поколения [1].

Библиографический список

1. *Бровкина О.* Духовно-нравственное воспитание в современном обществе. URL: <https://pedsovet.su/load/314-1-0-52533>.
2. *Васильев А. А.* Роль теологии в системе государственного образования // Радуйся, заступнице усердная рода христианского: сб. материалов первой Всерос. православной науч.-богослов. конф. (с междунар. участием). Екатеринбург, 2005. С. 150–153.
3. *Дивногогорцев С. Ю.* Духовное образование в контексте православной культурной традиции // Духовно-нравственная культура: материалы первого Фестиваля духовной культуры. М., 2006.
4. *Орлова Т. С.* Влияние информационных технологий на духовно-нравственное воспитание личности // World Science: Problems and Innovations: сб. ст. XLIX Междунар. науч.-практ. конф. (Пенза, 25 декабря 2020 г.). Пенза: Наука и Просвещение, 2020. С. 257–259.
5. *Орлова Т. С., Шарова Е. Н.* Духовно-нравственное воспитание личности в условиях новой индустриализации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 12, ч. 6. С. 25–29.

6. *Усольцев А. И.* Роль и правовая основа использования православных ценностей в духовном воспитании в образовательных учреждениях России // Материалы IV Международных Ильинских научно-богословских чтений (Царские дни, 14–15 июня 2006 г.). Екатеринбург, 2006. С. 351–356.

Е. Г. Анимница, К. В. Чернышев

Исход крымских христиан в Россию в XVIII в.

Статья посвящена исследованию вопросов выхода крымских христиан из Крыма. Показаны экономические, политические и иные драматические причины исхода христиан из Крымского ханства в XVIII в., а также выявлена степень участия в этих процессах таких выдающихся государственных личностей, как Екатерина II, князь Г. А. Потёмкин, граф П. А. Румянцев, полководец А. В. Суворов, митрополит Игнатий. Раскрываются лингвистические особенности крымских греков, своеобразие их расселения в пространстве Крымского ханства, а также их основные занятия. Рассматриваются перипетии подготовки переселения христиан на территорию России, а также само переселение. Отражены мнения ведущих ученых по поводу количества переселившихся, исследуются суждения о добровольном или принудительном переселении крымских христиан в пределы России.

Ключевые слова: крымские христиане; крымские греки; крымские татары; Крымское ханство; налоги и поборы; переселение; митрополит Игнатий; число переселенцев.

Введение. Поводом для настоящей статьи послужило присоединение Крыма к Российской Федерации в результате референдума, проведенного 16 марта 2014 г., подписанного 18 марта договора о вхождении в состав РФ и в итоге встраивание образованных на этой территории двух новых субъектов РФ — Республики Крым и города федерального значения Севастополя — в общероссийский исторический и социально-экономический поток развития.

Этому незаурядному событию в Крыму предшествовала возникшая здесь турбулентная общественная и политическая ситуация, включающая рост активности крымского пророссийского движения, решимость России изменить существующий статус-кво в крымском вопросе, официальное обращение председателя правительства Крымской автономии к российскому президенту с просьбой «об оказании содействия в обеспечении

мира и спокойствия на территории Крыма», появление новых институтов власти, противостояние между Меджлисом крымско-татарского народа и Верховным Советом Крыма, использование крымских татар в качестве «антирусского фактора», разворачивающиеся действия многочисленных вооруженных групп и отрядов, в том числе так называемых вежливых людей и т. п. [6].

Историческая память возвращает нас в далекий 1783 г., когда Крым после многих веков, насыщенных драматическими событиями и необыкновенными явлениями, вошел в состав Российской империи. Эти две точные исторические даты, между которыми отрезок времени более чем в 230 лет, повествуют об одном и том же действительном факте — «бескровном» присоединении Крыма к Российскому государству.

Несмотря на то, что о причинах и самих процессах приобщения Крыма к Российской империи опубликовано дореволюционными и современными авторами множество книг и статей, к сожалению, среди ученых и специалистов отсутствует общепринятое мнение по многим принципиальным вопросам. Среди них, в частности: какова роль переселения самих христиан, в том числе греков, из Крыма в Приазовье; просили ли они, христиане, русское правительство о переселении или нет; что заставило их пойти на этот полный драматизма шаг и при каких обстоятельствах; как происходила подготовка и как совершалось само переселение христиан из Крыма в Приазовье; какова роль в этих процессах таких исторических действующих личностей, как императрица Екатерина II, Г. А. Потёмкин, П. А. Румянцев, А. В. Суворов, митрополит Игнатий? Ставя эти вопросы, мы не просто хотим воссоздать более или менее реалистическую картину прошлого, но и стремимся понять на основе анализа многочисленных авторитетных источников, что думали наши предки по поводу переселения, пытаемся постичь логику их поступков.

Кто вы, крымские греки? Известно, что первые греческие поселения в Крыму возникли в VIII в. до н. э. Эллыны принесли на крымскую землю элементы классической цивилизации, свою культуру, язык, христианство.

Крымские татары (Гиреева Орда) пришли в Крым только в середине XIII в. в ходе масштабной военной экспедиции Бату

(внука Чингисхана) и монгольского полководца Субудей-багатура в Восточную и Центральную Европу. Вскоре (1475 г.) после турецкого завоевания Крыма крымские ханы (из династии Гиреев, или Гераев), приняв ислам (суннизм), стали вассалами Блистательной Порты. Исходя из целевых установок настоящей работы нас будет интересовать положение христиан, в частности греков, в Крымском ханстве в последней четверти XVIII в.

Каждый крымский город, каждое село или даже маленькая деревня, в которых жили греки, имели свою общественную власть, избираемую местным греческим населением. Представители общинной власти назывались *димогеронтами*, или по-турецки — *коджабаши*. Димогеронты были попечителями своей общины и руководителями в народных делах [46, с. 307]. Однако многочисленные правовые предписания, исходящие от представителей татарско-турецкой власти, нисколько не препятствовали чиновникам разного ранга подвергать греков разным ограничениям, попирали их культурные запросы и стремления, ограничивать их в использовании греческого языка.

Особенно тяжелым было положение греков в тех селах, где они жили совместно с преобладающим татарским населением и являлись национальным меньшинством. Здесь наблюдался полный упадок греческой культуры, греки постепенно забывали свой родной язык и говорили на татарском языке. В конце концов, греки почти утратили употребление греческого языка, и даже протоиерей Трифиллий, старец, занимавший почетную должность иконома при митрополите Игнатия, пишет свои заметки на турецком языке, только греческими буквами.

Примечательно то, что греки-туркофоны, восприняв внешность, обычаи и даже язык своих угнетателей, оставались христианами-ортодоксами, сохранили веру своих предков.

И греки-эллинофоны, и греки-туркофоны называли себя словом «рум», происходящим от арабского слова и означающим «римлянин», «римский», а впоследствии — «византийский» (восточно-римский) и «греческий». Чтобы облегчить произношение слова «рум», их носители добавили к началу слова гласную «у», и получилось «урум». Урумы — это греки, которые подверглись языковой ассимиляции и утратили греческий язык. Тем самым это понятие получило и этническую окраску [3]. Термин

«ромей» (Ῥωμαῖοι) трактуется следующим образом: «... сами византийцы во все средние века называли себя ромеями и признавали себя единственными потомками Ромула и Рема» [36]. Таким образом, оба термина, «урум» и «ромей», тождественны и по сути на разных языках обозначают христианского жителя Византийской империи.

Где вы живете, крымские греки? В середине XVIII в., накануне переселения греков из Крыма в пределы Российской империи, они вполне отчетливо выделялись не только в языковом отношении, но и обособлялись по территориальному признаку [4].

Греки расселились преимущественно в юго-западной прибрежной зоне части Крыма, на территории бывших византийских областей — епархий: Сугдейской, Фулььской, Готской и Херсонской, в городах Кафе, Эски-Крыме, Сугдее (Судак), Бахчисарае, Мангупе, Ямболе (или Балаклаве), Херсоне, Инкермане, а также Ялте, Гурзуфе, Алуште. Больше всего греки обитали в многочисленных сельских поселениях, раскинутых как по всему юго-западному побережью Крыма, так и в равнинных степных пространствах внутри указанных областей, в верховьях рек Индала, Кучук-Карасу, Биюк-Карасу, а также близ острогов гор на границе между областями Сугдейской и Фулььской и на юге Готии (Яйлы).

Но «гордые, несогласные и мятежные греки» держались обособленно от других народностей Крыма. Они старались сохранить свою самобытность и родной язык, сопротивлялись воздействию агрессивной окружающей татарско-мусульманской среды.

Греки-эллинофоны, в частности, жили в таких сельских поселениях, как: Чермалык, Капсихор, Сартана, Шелен, Айланма, Чердакли, Каракуба, Байсу, Енисала, Джемрек, Уйшун, Аргын-Каракуба, Кучук-Узень, Куру-Узень, Улу-Узень, Фуна, Салт-Енисала, Алушта, Биюк-Ламбат, Кучук-Ламбат, Гурзуф, Магарац, Масандра, Стила, Аутка, Ялта, Кизыл-Таш, Никита и др. [8]. Во всех этих местах христиане, главным образом греки, проживали и до татар, и эти названия им были даны татарами взамен других, нам неизвестных.

Греки-татарофоны (урумы) заселяли территорию бывшей Фулььской епархии, вблизи Бахчисарая, в селеньях Улаклы,

Мангуш, Бешев, Шуря, Бия-Сала, Качи-Кальен, а также вблизи Инкермана в бывшей Готской епархии: Черкес-Кермен, Марморра, Албат, Лака, Улу-Сала, Керменчик, Богатырь; вблизи Балаклавы, бывшей Херсонской епархии: Карань, Камара, Алсу, Ласпи. Греки-татарофоны жили также на территории Бахчисарайского вилайета, в Мангупском, Каракутском, Муфти-Арпаликском и Акмечетском каймаканстве, т. е. там, где татарское население было сплошным и господствующим [8; 30, с. 32; 34, с. 8; 53, с. 66–67].

Примечательно, что греки, жившие в городах, в том числе в Кафе, Старом Крыму, Сугдее, Карасубазаре, Гёзлеве, говорили на татарском языке, ибо татарское население было в городах преобладающим и подавляло малочисленную часть греческого населения. Кроме того, в городах сосредотачивалось татарско-турецкое чиновничество, с которым необходимо было общаться и договариваться на их родном языке.

Шведский историк Иоганн Эрих Тунманн, автор одной из первых работ, посвященных Крымскому ханству, написанной в 1777 г., т. е. незадолго до присоединения полуострова к России, утверждал, что остатки готов и аланов, которые, вероятно, слились с греками, размещались в основном в деревнях, а также в торговых городах.

Хозяйство Крыма и занятия греков. Крымское ханство было удивительным государством, по существу жившим грабежом и разбоем [12; 14; 16; 20; 33; 45; 48; 50; 52].

В средние века Крымское ханство (столица Бахчисарай) имело три основных источника дохода. Среди них:

1) ясырь, т. е. люди, угнанные в полон с целью продажи в рабство. Это прежде всего православные жители Южной Руси и частично Западной Малороссии;

2) подати, налоги за тяжкий труд крестьян и ремесленников, в том числе «тончайших», в своем большинстве состоящих их греков, а также из армян. Причем подати взыскивались в большем количестве, чем с татар;

3) целевые вливания, деньги со стороны османских султанов (так называемые кисеты с золотом), а также «пенсии от турецкого двора».

Число пленников (особенно русских) поражало современников [7]. Лишь за первую половину XVI в. на московские зем-

ли было совершено 43 крупных побега, а за вторую — уже 48 [14, с. 92]. В марте 1515 г. татарскому войску Мехмеда Гирея удалось угнать в плен не менее 60 тыс., а по другим источникам — до 100 тыс. человек. Это был крупнейший удар по человеческому потенциалу региона, по-настоящему демографическая катастрофа.

Только в одном 1571 г. в результате стремительного рейда хана Девлет-Гирея на Москву не только была сожжена русская столица (причем сам царь Иван Грозный позорно бежал из Кремля), но и уведены в плен 150 тыс. человек (по другим данным более 50 тыс.).

Один их последних опустошительных набегов крымских татар произошел осенью 1769 г., когда отряды хана Кырым-Гирея в Новой Сербии сожгли около 150 деревень и вывели оттуда до 20 тыс. невольников [18, с. 170].

Набеги татар — это типично грабительские нашествия, а не военные действия. Кафа (Феодосия) стала чуть не европейской столицей работорговли. Кроме нее торговали пленниками в Карасубазаре, Бахчисарае, Евпатории. Общее число рабов, прошедших через крымские рынки, оценивается в 3 млн чел. [54]. Торговлей невольниками в Крыму занимались евреи, армяне, турки и греки [35, с. 29]. Московское правительство выкупало пленников деньгами, причем «полонечный сбор», на выкуп пленников, был значительным.

В селах греки занимались земледелием, садоводством и скотоводством. «Бесконечные сады и виноградники» тянулись по всему юго-западному краю полуострова. Рыболовство и охота также были занятиями греков. Немногие из греков жили на собственных землях и составляли свободные греческие общины. Большинство из них находилось на землях тимариотов, или мелких феодалов из татарско-турецкой знати, возделывали поля и работали на положении невольников.

Вместе с тем основу торгового и ремесленного сословия составляли греки. В турецко-татарский период торговая деятельность в Крыму сосредотачивалась в городах преимущественно в руках греков. Они принимали активное участие в международной торговле, находились в устойчивых экономических отношениях с зарубежными соотечественниками. Из Крыма в Тур-

цию вывозили меха, сафьян, мед, воск, коней, зерно, соль, рыбу, черную икру. Особый предмет крымской торговли — это рабы, которые вывозились татарами на рынки Константинополя и Александрии.

Наибольшие интенсивные торговые связи у греков Крыма были с греками Анатолии — городов Трапезунта, Кerasунта, Синопа, Орду и больших сел — Санта, Сурмена, Кромна и др. В Крым из Македонии и Восточной Румелии через порт Фессалоники привозили хлопок и табак, из Фессалии — шерсть и шерстяные изделия, с острова Хиос, из греческих сел Пелопоннеса и Этера транспортировались шелковые изделия, из Атики — оливковое масло, из рудников Халкидона — серебро, из островов Архипелага — вино, из Трапезунта и Анатолийского побережья привозились восточные товары — шелк, драгоценные вещи, а также фрукты, орехи, вина, сладости.

Торговые корабли, плывшие из греческих ближайших и дальних островов, и чаще всего из Константинополя, совершали путь в Крым при попутном ветре в два дня или несколько дольше [9, с. 348]. Капитаны греческих судов, греческие матросы и греческие купцы из разных областей Греции находились в постоянном общении с греческим населением Крыма и вместе со своими товарами распространяли среди них свои говоры, знакомили с новыми достижениями.

Наиболее значительная торговая деятельность осуществлялась в Кафе и Гёзлеве. Выделялась торговля соленой и вяленой рыбой, черной икрой, солью, пшеницей, ячменем, просом, маслом и вином. Многие из этих товаров отправлялись в Константинополь, прежде всего через Гёзлев. В итоге у христиан накапливался значительный торговый капитал. Судакская долина в ханское время превратилась в центр крымского виноделия. Греки активно занимались промыслом ловли устриц.

Налоги и поборы. В гражданско-политическом отношении греки не имели никаких прав в мусульманском государстве, были обречены по приговору мусульманских законов на пожизненное рабство.

Они обязаны были платить *харач* — поголовную подать за право проживания на мусульманской земле. Христиане несли натуральную «повинность крови», или «дань сыновьям» для по-

полнения султанской гвардии (янычар). Греки платили повышенные налоги, среди которых — таможенный, промысловый, судебный и т. п.

Земельно-пастушеский быт греков-крестьян был обставлен различными податями и налогами, взимаемыми на основе как мусульманского закона — Корана, так и установленными государственной властью. К законным податям относилась, кроме харача, *десятина* (ашар), т. е. поземельная подать, взимавшаяся с полей натурой в размере одной десятой части с годового урожая хлеба, фруктов, от сбора бахчевых и меда, 5 % — от мелкого скота и птицы каждого крестьянского хозяйства. Фактически она нередко превосходила установленную норму и доходила до половины всего урожая.

Система *ильтизама*, т. е. откупная система взимания натуральных налогов, широко применялась среди греческого населения Крыма и распространялась на соляной промысел и питейное дело, на рыбные ловли, сбор фруктов и винограда, на табак и лен, на скот, на изготовление свеч и мыла, а в городах — на харчевни и кофейни, на таможенный сбор и т. п. [29].

Кроме того, греческое крестьянство, занимавшееся земледелием, уплачивало и громадный фуражный налог сеном и ячменем для правительственной кавалерии, несло ямскую повинность, снабжало овсом, ячменем, пшеницей и всяким фуражом войска во время военных операций и карательных действий крымского правительства [9, с. 348; 28, с. 119–120; 31]. Греки-скотоводы платили налог за пастбища для скота, за зимнюю и летнюю стоянки в определенных местах, за стойла или загоны для скота, за мельницы, ремесла и т. п.

Греческое население было полностью лишено строгого покровительства законов: грек и на суде не находил защиты и помощи. Почин в притеснении греков нередко исходил и от татарских ханов [37]. Они были для татар-турок Крыма *райей*, обязанной всецело подчиняться и повиноваться. Тяжкое существование христиан в Крыму усугублялась изнурительными работами, которые им приходилось выполнять как подданным хана. Нередко целые деревни в течение многих месяцев бесплатно трудились на хана и мурз, причем нередко работающих заставляли выполнять функции рабочего скота.

Феокист Хартахай с горечью писал: «Татарский гнет по отношению к жизни греков можно назвать адом, который в течение пяти веков давался в различных приемах и который, наконец, окончательно отравил и погубил ее...» [49, с. 243]. И далее: «Татарский гнет из благородных, гордых и патриотических греков выработал совсем противоположных людей, склонных к лукавству, рабскому унижению, изменничеству, лицемерию и т. д.» [49, с. 253].

Государственная политика в деле переселения крымских христиан. 10 (21) июля 1774 г. в небольшой болгарской деревушке на р. Дунае правительством турецкого султана Абдул Хамида I и Екатериной II был подписан мирный договор, завершивший русско-турецкую войну 1768–1774 гг. [15]. Он принес графу Петру Румянцеву, подписавшему мир от имени России, титул Задунайского, маршальский жезл, а России — крепости Керчь и Еникале, первые опорные пункты на берегу Керченского пролива и свободу действий в Крымском ханстве — татарском феодальном государстве, вассале Турции, которое теперь объявлялось независимым.

Возглавил ханство в 1777 г. 56-й по счету в истории Крымского ханства хан Шагин Гирей (Герай), который после посещения Петербурга с дипломатической миссией стал проводником русского влияния в Крыму. Он пытался провести в Крыму прогрессивные реформы, издал указ, уравнивающий в правах христиан с татарским населением, хотел реорганизовать управление в ханстве по российскому образцу, что вызвало недовольство мусульманского духовенства и местной знати, переходившее часто в восстания. Россия эти возмущения против хана быстро усмирjala. Одновременно активизировались действия Турции по возвращению утраченных позиций по Кючук-Кайнарджийскому миру. В результате вокруг Крыма стала накаляться обстановка. 24 ноября 1774 г. П. А. Румянцев предложил Екатерине II обширный план закрепления Крыма за Россией [42]. Важнейшим мероприятием в этом плане стал вывод христиан из Крыма.

Его доводы были следующими. С выходом христиан Крым лишился бы экономической основы и важного культурного компонента, которые не было возможности заменить другими. Учитывая, что христиане были лучшими плательщиками

податей и составляли «знатную» долю доходных статей хана, то с выходом христиан материальный ущерб для крымского хана был бы непоправимым, и хан ставился в экономическую зависимость от русского правительства. В донесении Екатерине II граф П. А. Румянцев писал, что вывод христиан из Крыма может закончиться завоеванием «знатной провинции».

Историк, просветитель, педагог Ф. А. Хартахай отмечал, что «русское правительство старалось поставить хана в необходимость пользоваться русским жалованием» [49, с. 171].

Следует отметить, что переселение православного населения Крымского ханства в Российскую империю имело еще и духовно-нравственное значение. С выходом православных жителей в Приазовье под юрисдикцию Российского государства Константинопольская епархия в Крыму прекращала свою деятельность. Тем самым расширялась не только территория Российской империи, но и зона влияния Русской православной церкви. С другой стороны, это было вызвано необходимостью ускоренного заселения плодородных земель Причерноморья и Приазовья, опустевших в связи с ликвидацией в 1775 г. Запорожской сечи, уходом части запорожских казаков за Дунай и выселением остальных на Кубань.

По мере укрепления южных рубежей России и уменьшения опасности татарских и турецких набегов тучные южные степи становились притягательным объектом для многочисленных переселенцев из России и из-за рубежа [19]. Значительную роль в освоении этих земель играла и организованная правительственная колонизация. Доступ иностранным колонистам в новые владения Российской империи, начиная с 1751 г., открыли специальные правительственные мероприятия. Так, в 1762 г. был издан Манифест Екатерины II, приглашавший переселяться в Россию «всех желающих» [39, № 11720, 11725]. Подробные условия переселения были опубликованы в Манифесте 1763 г. [39, № 11853, 11879, 11880]. В следующем году (1764 г.) был разработан План о раздаче казенных земель к их использованию [39, № 12090]. Согласно этому плану в Новороссии разрешалось селиться «всякого звания людям». Однако главной заботой правительства являлось привлечение «состоятельных и хозяйственных людей». Для расселения крымских

христиан на просторах Приазовья, таким образом, имелись все юридические основания, тем более что иммиграция греков в Россию шла на протяжении многих столетий [1; 5].

Следует сказать, что российская общественность в целом благосклонно относилась к подобным планам. Во-первых, это было проявлением традиционного русского менталитета — защищать обиженных, какими и были греки под гнетом турок. Во-вторых, в греках видели представителей народа, от которого Русь получила христианство.

23 апреля 1771 г. в Крым из Константинополя прибыл архиепископ Игнатий, назначенный митрополитом Кефайской и Готфской епархии (в разных документах ее называют по-разному: Готско-Кефайская, Готская и Кефская, или Готфийско-Кефайская, или Готфейская и Кафайская) под контролем Александрийского патриарха¹.

Игнатий 29 сентября 1771 г. через командующего русским экспедиционным корпусом в Крыму князя В. М. Долгорукого обратился с письмами к Святейшему синоду и императрице Екатерине II принять крымских христиан в российское подданство. В итоге в целях скорейшего заселения и хозяйственного освоения переселенцами пустующих земель Новороссии, а также серьезного ослабления Крымского ханства путем лишения его главного источника доходов от христианского населения Крыма — греков, армян, грузин, волохов (как тогда называли молдаван) русское правительство решило предпринять уникальную акцию — вывести всех христиан из Крыма. Овладение Крымским полуостровом возводилось в ранг государственной политики и стало одной из важнейших геополитических задач в Российской империи в XVIII столетии [24]. Об этом свидетельствует хотя бы то, что непосредственное участие в разрешении этой задачи принимали такие крупные исторические фигуры, как Г. А. Потёмкин, П. А. Румянцев, А. В. Суворов. За хо-

¹ Святитель Игнатий (в миру Иаковос Гозадинос) родился в 1715 г. на острове Фермия в Греции. С юных лет воспитывался на святой горе Афон, где он и принял монашеский постриг. Впоследствии он был вызван в Константинополь, назначен членом Вселенского патриаршего синклита и возведен в сан архиепископа. После смерти в 1769 г. митрополита Готфского и Кефайского поставлен митрополитом на его кафедру.

дом подготовки ее реализации внимательно следила императрица Екатерина II.

Одним из самых ранних официальных документов, в котором говорится о предстоящем переселении крымских христиан, можно считать Указ Екатерины II от 11 февраля 1778 г. графу П. А. Румянцеву, в котором говорится: «...предохраняя жительствующих в сим полуострове христиан от угнетения и свирепства, которые они по вере своей и преданности к нам от мятежников и самих турок неминуемо претерпеть могут, надлежит и им дать под защитою войск наших безопасное убежище». 9 марта 1778 г. Екатерина II подписала сразу два государственных нормативно-правовых акта, в которых она говорила о необходимости добровольного склонения к выходу в Россию христиан из Крыма и создания в районах нового размещения соответствующих условий. Так, в своем Рескрипте от 9 марта 1778 г. Екатерина II рекомендует графу П. А. Румянцеву переселять греков и других крымских христиан в Россию, на территорию Новороссийской и Азовской губерний, в связи с чем она предлагает уговаривать их, чтобы добровольно согласились на переселение, обнадежив их, что «под покровом нашим найдут они спокойнейшую жизнь и возможное благоденствие. А особливо уговаривать тамошнего митрополита, обнадежа его разными выгодами» [17, с. 317].

В следующем Указе от 9 марта 1778 г. графу Г. А. Потёмкину, генерал-губернатору Новороссийскому, Азовскому и Астраханскому, императрица дает предписание подготовиться к приему христиан-переселенцев из Крыма. «Вам же силою сего повелеваем, — говорилось в нем, — соответственно сему намерению нашему учинить со своей стороны надлежащее распоряжение, дабы новые сия поселяне со дня вступления в границы наши, не токмо в пропитании своем не претерпевали ни малого недостатка; но и по рассмотрению вашему снабжены были как достаточным числом земли, так и нужными к заведению домостроительства их пособиями из казны нашей» [17, с. 318–319]. Подобного содержания Ордер был послан 10 марта 1778 г. князем Потёмкиным Азовскому губернатору, кавалеру В. А. Черткову. Кроме того, предписывалось вновь прибывших из Крыма «расписать в купцы, мещане и в цехи, смотря по их капиталам

и желанию» [17, с. 319–320]. В письме от 10 марта 1778 г. князя Потёмкина князю А. А. Прозоровскому снова говорилось: «...чтобы употребили вы все возможные способы уговаривать живущих в Крыму греков, армян и грузин, чтобы согласились они добровольно перейти и поселиться в Новороссийской и Азовской губерниях» [17, с. 321]. Потёмкин предлагает Прозоровскому «вразумить хана», убедить его в том, что от перехода христиан «ничего не претерпит» и за это получит «удовлетворения в доходах своих» [17, с. 322].

На следующий день, т. е. 11 марта 1778 г., князь А. А. Прозоровский рапортует графу Румянцеву, что приступить к переселению «не можно», что «не только правительство, но и хан не согласятся на сие» [17, с. 322].

Граф П. А. Румянцев в своем письме А. Д. Константинову, резиденту русского правительства, просил, чтобы он употребил все свое старание для вызова живущих «в Крыму греков и других христиан на поселение в Россию» [17, с. 351]. Выполняя поручение Потёмкина, князь Прозоровский 18 апреля 1778 г. совместно с Константиновым устроил встречу с митрополитом Игнатием, во время которой они всячески уговаривали его согласиться на переход крестьян в Россию «под покровом ее Императорского Величества». В свою очередь Игнатий отвечал уклончиво: «Что может быть еще и возможно, и я надеюсь, что народ согласится, однако прежде уверить не могу, пока не отберу прямо их мыслей» [17, с. 380].

23 апреля 1778 г., в первый день Пасхи, митрополит Игнатий после литургии в пещерной церкви Успенского монастыря близ Бахчисарая объявил своей пастве о состоявшихся с русским правительством переговорах по поводу переселения крымских христиан в пределы Российской империи. Христиане поразному восприняли это шокирующее известие. Многие были недовольны, их пугало переселение в неизвестные края. В это время произошло еще одно событие, имевшее большое значение во всей операции по переселению христиан. 23 марта 1778 г. князя Прозоровского, действовавшего, по мнению Екатерины II, не очень активно и решительно, сменил генерал-поручик А. В. Суворов, которому удалось заставить оставшиеся у крымского побережья турецкие военные суда покинуть Крым. Суво-

ров по указанию князя Потёмкина начал активно содействовать переходу в русское подданство и переселению христианского населения Крыма на земли побережья Азовского моря. Как подчеркивал А. Петрушевский, видный историк и биограф А. В. Суворова, все его распоряжения «отличались замечательным благоразумием и расчетливостью» [38].

В письме митрополита Игнатия А. В. Суворову от 17 июля 1778 г., содержание которого Александр Васильевич передал графу П. А. Румянцеву и князю Г. А. Потёмкину, выражаются две просьбы всей христианской общины в Крыму. Во-первых, митрополит просил ускорить подписание Высочайшей грамоты, которая активизировала бы выход греков. Во-вторых, Игнатий настаивал на удовлетворении потребностей переселенцев в питании на первых порах по прибытию их в места расселения. К письму П. А. Румянцеву было приложено Постановление крымских христиан от 16 июля 1778 г. [17, с. 556]. В этом постановлении говорится, что общество крымских христиан, «вступая в подданство всероссийское, с согласия и доброй воли, просит Ее Императорского Величества милости высочайшего покровительства и привилегии на вечность для их и потомков их». Общество крымских христиан предъявило русскому правительству особые требования (артикулы). К ним, например, относились такие:

- возмещение государством всех расходов «за трату движимого и недвижимого имения» (имущества);

- переселение в Азовскую губернию, где им будет предоставлена земля на постройку для промышленников и мастеровых людей, а также для основания города «торгового из домов и церквей и лавок», в котором будут жить крымские христиане «без смеси других и какого-либо рода и звания людей». Вблизи этого города должны быть основаны и деревни «из самих же тех христиан, не мешая с другими нациями, которые поселяются в местах для хлебопашества, скотоводства, пчел и садов способных и привольных;

- митрополиту Игнатию «по смерть своего быть при сих поселениях», зависимому непосредственно от Священного Синода;

– предоставление на десять лет льгот и «увольнений от всяких податей и поборов», а также «в подданстве ни у каких владельцев не быть»;

– вечно в домах их никаких постоев не ставить, рекрутов не брать;

– для судебных расправ и собственного распоряжения начальников выбирать из них же «вольными голосами».

В своем письме генерал-фельдмаршалу П. А. Румянцеву от 17 июля 1778 г. митрополит Игнатий просил «подтвердить оные артикулы грамотою, за рукою Ея Императорского Величества». Православные христиане пока «не увидят за рукой Ее Величества подтвержденную священную грамотою, то не осмеливаются отсель отлучаться» [17, с. 615].

В записке, представленной 17 июля 1778 г. А. В. Суворовым графу Румянцеву, имелись просьбы, удовлетворение которых облегчило бы участь переселенцев. Он просит, например, прислать в Крым 6 000 пароволовых подвод. Он предлагает «хлеб, тяжелые вещи, разные товары ... принять под образом покупки под свою защиту»; «всем снабдить, во всем охранять, с одного на другое место не водить, отчего, разоряясь, не роптали бы на судьбу». В своей записке Суворов советует: «В пути скудным провиантом снабжать, а по прибытии на место всех как семенами, так и провиантом, доколь новый хлеб родится, пропитать» [17, с. 558].

Вскоре Суворов организует важную встречу с митрополитом Игнатием, архимандритом Петром Маргосом, главой армян-грегориан, патером Яковом, представляющим армян «католического закона», которых он ознакомил с предварительными условиями переселения, предложенными митрополитом Игнатием. Архимандрит и патер, ознакомившись с ними, согласились. Как писал А. В. Суворов князю Потёмкину, он планировал произвести переселение за месяц, «дабы усердие не охладилося и внутренние препоны не возросли». Хотя ответа на Постановление крымских христиан так и не последовало, в конце июля 1778 г. в Азовскую губернию отправилась группа христиан — уполномоченных лиц для осмотра земель и выбора места для новых поселений.

Пока шли переговоры, май, июнь, июль пошли на приготовление к переселению. Так, у выходящих крестьян было за-

куплено 50 тыс. четвертей хлеба, который пошел на путевое довольствие, под переселенцев начали собирать наличные обозы и офицерские полковые повозки в ожидании 6 тыс. подвод от азовского губернатора Черткова.

Хан Шагин Гирей никак не унимался, распускал слухи, будто бы русские хотят истребить магометан и т. п. В конце июля 1778 г. резидент А. Константинов после нескольких попыток встретиться с Шагин Гиреем все же добился аудиенции с ним, в которой они обсудили сложившуюся ситуацию, полностью «раскрыв карты друг перед другом». От имени русского правительства Константинов обещал хану щедрое вознаграждение (серебряный сервиз, разные дорогие вещи и 50 000 р.) за соглашение на вывод христиан из Крыма. Одаривали и некоторых влиятельных татар, в том числе и мурз. Татары, многие из которых были в родстве с христианами, отговаривали их от переселения, пытались вызвать возмущение. Не все христиане, несмотря на все тяготы, выпавшие на их горькую судьбу, охотно приняли мысль о переселении: одни не хотели оставлять свои родные места, а другие породнились с татарами и не чувствовали их гнета.

18 июля 1778 г. гёзливский начальник Капиджи-баши Ахмед-ага рапортовал хану Шагин Гирею о нежелании некоторых греков и армян Гёзлева уходить в Россию. Гёзлевские греки возмущались: «Хоть саблями нас рубить будут, мы все-таки никуда не уйдем!» [13, с. 63]. Многие армяне тоже умоляли хана избавить их такой напасти. Наиболее близкие к хану Шагин Гирею греки даже подали ему подобострастное заявление о нежелании переселяться. 26 июля 1778 г. Шагин Гирей издает специальный указ, в котором говорится, что христиане имеют право покинуть ханство, а нежелающие могут оставаться на местах. Ханский указ вызвал волну возмущения среди татарского населения, ибо они прекрасно понимали, что с уходом христиан многие ремесла, торговля, садоводство, земледелие придут в упадок. Татары даже написали жалобу по этому поводу Екатерине II.

В этих непростых условиях митрополит Игнатий и его священники, протоиерей Трифилий (Трандафил Карацогл), племянник митрополита Иван Гозадинов, генерал-поручик А. В. Суворов, а также А. Константинов, резидент Екатерины II

при дворе крымского хана, который собственным примером показал, какое положение могут занять греки в России, в итоге достигли того, что сначала в городах, а затем в сельских поселениях христиане решили все же оставить благодатный Крым и навсегда переселиться в незнакомую Россию.

Выход христиан из Крыма. Первая группа переселенцев-христиан вышла из Бахчисарая, как следует из рапорта А. В. Суворова от 30 июля 1778 г., 28 июля 1778 г. в составе 70 греков и 9 грузин-ясырей [43]. «Слава богу, что веревка потянется», — писал в своем рапорте Суворов. Из греческих и армянских городов и сел Крыма потянулись к северу полуострова к Перекопу под охраной русских солдат многокилометровые вереницы подвод, колясок, людей, отары овец и стада коров (см. рисунок).



Путь крымских христиан в Приазовье

Вместе с греками и другими христианами уходили и семьи татар, тайно принявшие христианство. Так, в Гёзлеве к пол-

ковнику Бандуре обратилась группа татар, изъявивших желание уйти в Россию [13, с. 63]. А. В. Суворов, узнав об этом, просил не чинить препятствия на пути их следования. Видимо, это были омусульманившиеся ранее греки, теперь вновь обратившиеся в христианство. Ведь не случайно многие греки именовали себя «крымскими греками христианского закона», чтобы отличаться от греков других религий. Большая часть покидавших Крым грузин и волохов находилась в рабстве у татар. За них Суворов выплатил бывшим их владельцам вознаграждение. Погасил Суворов и все долги между самими христианами. С другой стороны, не все христиане хотели уйти из старых насиженных мест. Это преимущественно полуотатарившиеся греки, которые, чтобы остаться в Крыму и не расстаться с родиной, стали принимать ислам.

Первая большая партия переселенцев, состоявшая из жителей Бахчисарая, Кафы и Гёзлева общей численностью 1 122 человека, отправилась в сторону Перекопа 5 августа 1778 г. Однако эти партии переселенцев не инициировали массовые переселения христиан. Одна из главных причин пробуксовки миграции — уходящие из Крыма не получили никаких гарантий от русского правительства относительно своего будущего. Ждали грамоты Екатерины II. Благодаря активной пропагандистской работе, в первую очередь духовенства, к 18 августа численность вышедших составила уже 3 896 человек, а к 30 августа из Крыма ушло 17 575 христиан [40].

А. В. Суворов во время переселения постоянно находился в Перекопе, месте выхода крестьян из Крымского полуострова, где тщательно регистрировал всех выходящих из ханства, при этом записывал в специальную ведомость с «показанием, сколько разного рода из Крымской земли, каких городов и деревень отправлено христиан (в том числе, греков, грузин, армян, волохов и отдельно попов) в Россию обоего пола мужского и женского». Помимо ведомости Суворов вел и все финансовые дела. В Перекопе переселяющихся проверяли и татарские таможенники. Они делали эту процедуру чересчур старательно и придирчиво, задерживали или даже не выпускали некоторые семьи. А. В. Суворову пришлось заплатить им 5 000 р., и задержек в Перекопе больше не было.

С особой предосторожностью и под тщательной охраной русских войск вывозили греки свою святыню — древнюю, величественную, чудотворную икону Божией Матери «Одигитрию» (т. е. путеводительницу).

Икона Успения Богородицы из Бахчисарая была копией Сумельской путеводительницы, писанной евангелистом Лукой и находившейся в монастыре Сумела вблизи г. Трапезунда (основан в 386 г.). Согласно преданию ее вывезли из Крыма в бочке. Чудотворная икона Богородицы была почитаема и среди татарского населения ханства, и поэтому многие, считая ее и татарской святыней, выступили против вывоза иконы из Крыма. Греки увезли с собой на специальных подводах другие тщательно упакованные иконы, богатую церковную утварь, церковные, в том числе редкие, книги. Так, греки взяли с собой в Приазовье из Георгиевского монастыря города Балаклавы чрезвычайно редкий образец византийского искусства XI в. — деревянную рельефную икону «Святой Георгий — воин с житием». Десять клейм, окружающих фигуру св. Георгия, воссоздают основные эпизоды его жизни, его мучений и чудес.

Покидая Крым, жители соседних деревень со своим священником шли вместе и составляли одну группу земляков, и весь путь они старались не расставаться. На новых землях Приазовья они формировали новое общее поселение. Так, в начале июня 1780 г. переселенцы из крымских сел Чердакли, Байсу и Малая Каракуба основали село Чердакли в Приазовье [2, с. 17].

Выход христиан из Крыма был завершен 16 сентября 1778 г., когда последняя из 58 партий в составе 299 человек отправилась в путь. Среди участвовавших в переселении христиан из Крыма был и предок лауреата Нобелевской премии А. Д. Сахарова — грек Николай Петрович Софиано, который служил в 1777–1787 гг. прапорщиком русской армии в Крыму.

Духовные лидеры переселения — митрополит Игнатий, архимандрит Маргос и католический патер Яков — под усиленной охраной покинули Крым 18 сентября 1778 г. Эту дату можно считать датой окончания исхода христиан из Крымского ханства [41].

О количестве переселенцев. В литературе остается дискуссионным вопрос о количестве христиан, покинувших Крым.

Генерал-поручик А. В. Суворов в своем рапорте от 18 сентября 1778 г. Румянцеву докладывал: «Вывод крымских христиан кончен! Обоего пола отправилось в Азовскую губернию 31 098 душ» [17, с. 710]. Из них греков насчитывалось 18 395. По словам А. Суворова, осталось зимовать в Крыму (в основном в г. Еникале) для торговли и по «своим расправам» всего лишь 288 христиан, в том числе 60 греков. В то же время в «Ведомости, учиненной с показанием, сколько разного рода из Крымской земли, каких городов и деревень отправлено в Россию христиан обоего пола, мужского и женского», значится цифра 31 386 [47]. Донецкий проф. С. А. Калоеров за истинную цифру числа выселившихся христиан из Крыма берет 30 690 человек [22]. Эта цифра взята из ведомости коменданта Александровской крепости капитана Ланова от 29 декабря 1778 г., где христиане проходили регистрацию и ставились на казенное довольствие. По сравнению с ведомостью А. В. Суворова количество переселенцев на 696 душ меньше. Такое количество христиан не могло погибнуть по пути переселения, как считает С. А. Калоеров, ибо время для каждой партии переселенцев длилось около месяца.

Вместе с тем протоиерей С. А. Серафимов отмечает, что по дороге в Азовскую губернию среди переселенцев открылась «повальная болезнь, от которой многие из переселенцев в дороге умерли», причем всех греков из Крыма вышло не менее 20 000 человек [44, с. 14]. Видимо, в пути в это драматическое время была написана полная грусти и трагизма мелодия «Выход из Крыма», которую часто исполнял дед одного из авторов статьи, профессиональный музыкант, капельмейстер царской армии Анимица Петр Антонович (1880–1972), дед которого был среди переселенцев. Как полагает Ю. Кулаковский, общее число переселенцев могло составить 31 280 человек [26, с. 135]. Как явствует из архивных источников, в Александровский и Ростовский уезды во второй половине 1778 г. было переселено 31 386 человек обоего пола, в том числе греков — 18 407, а армян — 12 598 [51]. Ф. А. Хартахай приводит эту же цифру — 31 386 душ [49, с. 260].

Современный историк В. М. Кабузан на основе анализа архивных материалов предположил, что из Крыма во второй по-

ловине 1778 г. в Россию было переселено также 31 386 человек, в том числе 18 407 греков [21, с. 38]. Это количество переселенцев, которое считается наиболее реалистическим, принято и нами, а также другими нынешними исследователями, например Л. Н. Кузьминковым [25]. Всего из Крыма вышло 8 200 христианских семей [41].

Выход христиан из Крыма — это одна из первых крупных волн иммиграции населения не только в России, но и в Европе в середине XVIII в.

За организацию переселения христиан из Крымского ханства в пределы Российской империи 24 декабря 1779 г. в Зимнем дворце Петербурга Екатерина II вручила А. В. Суворову бриллиантовую звезду к ордену Александра Невского, сняв ее со своего платья. В награду за содействие в выводе христиан из Крыма митрополит Игнатий получил 6 550 р. ассигнациями, архимандрит Маргос — 2 820 р., а католический пастор Яков — 1 250 р. Всем трем на покупку двух карет, двух колясок, лошадей и упряжи было дано 2 799 р. Весь выход христиан из Крыма обошелся правительственной казне в 230 000 р.

Сохраняется спорным вопрос, из какого числа населенных пунктов Крыма вышли христиане, в частности греки? По ведомости А. В. Суворова, христиане вышли из 74 населенных пунктов (8 городов и 66 сельских поселений), в том числе греки — из 59 сел и 7 городов. Больше всего христиан вышло из Кафы (Феодосии) — 7 178 (из них греков — 1 643), Бахчисарая — 2 736 (из них греков — 1 319), Карасубазара — 3 828 (греков — 1 004), Гёзлева (Евпатории) — 1 549 (греков — 172). Больше всего христиан покинуло такие сельские поселения, как: Большая Каракуба — 1 425 (в том числе греков — 1 424), Стыла — 1 228 (все греки), Янисоль — 831 (все греки), Сартана — 743 (все греки), Мангуш — 773 (все греки), Комары — 475 (все греки), Лаки — 412 (все греки).

В ведомости, предъявленной Игнатием в 1783 г., было перечислено 60 селений и 6 городов, откуда вышли люди его паствы. По данным митрополита, они покинули 54 церкви в селеньях и 22 в городах (Бахчисарай, Карасу-Базар, Старый Крым, Ялта, Балаклава и Козлов, т. е. Гёзлев, ныне Евпатория) [10]. Во время исхода Крым покинули 83 священника. В списке Иг-

натия отсутствовали названия таких городов, как Сугдея (Судак), Мангуп-Кале, где в XV в. была кафедра Готской епархии, и Херсонес. Как утверждает А. И. Маркевич, очевидно, эти города были «в полном запустении» [35, с. 45]. Он считал, что христиане вышли из 7 крымских городов и 67 деревень [35, с. 36]. По данным митрополита Игнатия, всего в Крыму греки оставили 3 736 дворов. Одни покинутые христианами селения пришли в запустение, стали деградировать, а другие, более богатые, были заняты мусульманами, а несколько позже — также выходцами из российских регионов. Земли, оставленные христианами, поступали в собственность российской казны. Казенные земли раздавались главным образом военным и гражданским чиновникам после утверждения этой сделки самим генерал-фельдмаршалом князем Г. А. Потёмкиным-Таврическим [27].

Остается открытым вопрос, принудительным или добровольным было переселение крымских христиан? В литературе встречаются полярные точки зрения. Так, архиепископ Гавриил (Розанов) писал: переселение греков в 1779 г. из Крыма на земли России есть «происшествие столь важное по многим отношениям, что заслуживает быть сохраненным в летописях со всеми мельчайшими его подробностями» [11, с. 197]. Он отмечал, что христиане покидали «без сожаления дома и земли, где родились и жили, оставляя священные гробы отцов и предков своих, оставляя храмы и молитвенные дома...» [11, с. 198]. Подобные суждения есть и у других авторов. Так, пафосное описание ухода из Крыма христиан дается в работе Ф. А. Хартахая [50]. В то же время многие исследователи пишут о насильственном переселении крымских христиан. Так, в примечаниях в книге Тунманна о Крымском ханстве Н. Л. Эрнст (1784 г.) утверждал, что «крымские греки и армяне были русскими властями насильственно выведены из Крыма» [48, с. 81]. Исследователь из Таврического университета С. Г. Кащенко пишет, что выведение христиан из Крымского ханства в 1778 г. следует квалифицировать, как «“вынужденную эмиграцию”, которая мало чем отличалась от депортации» [23, с. 35]. Следует напомнить автору статьи, что депортация — это изгнание за границы (пределы) страны или ссылка в пределах данного государства. Христиане же вышли из Крымского ханства, получив при этом практически

все необходимое для переселения исходя из условий того времени, а по прибытию в Приазовье пользовались такими привилегиями, которые не знали даже граждане Российской империи. Критический анализ перипетий с переселением крымских христиан позволяет утверждать, что большинство христиан переселялись в пределы России добровольно, хотя многие из них ушли из Крыма принудительно.

Заключение. В 1781 г. на Кубани началось антирусское восстание, которое быстро перекинулось на Крым. Крымский хан Шагин Гирей бежал, а его дворец был разгромлен. Повсюду начались нападения на русские гарнизоны и оставшиеся христианские поселения. Восставшие татары обратились за помощью к Турции и потребовали от России гарантировать независимость ханства. Россия в ответ ввела войска под началом Григория Потёмкина, которые жестоко подавили бунт. Учитывая, что положение Шагин Гирея было весьма шатким, Потёмкин в конце концов уговорил его отказаться от власти. 8 (19) апреля 1783 г. Екатерина II издала манифест, в котором объявила о присоединении Крымского ханства, занимавшего обширные территории Крымского полуострова, Прикубанья, приазовских и северо-черноморских степей, к Российской империи. 14 апреля 1783 г. последний крымский хан Шагин Гирей подписал отречение от ханского престола, а татарские старшины были приведены к присяге на подданство России — присоединение к России Крыма в вечное владение торжественно состоялось [32]. Начался активный процесс трансформации бывшего государственного образования — Крымского ханства — в провинцию Российской империи.

Библиографический список

1. *Анимица Е. Г.* Греки в судьбе России. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2003. 302 с.
2. *Анимица Е. Г., Анимица Г. А.* Чердакли (Кременевка): 1780–2005. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2005. 101 с.
3. *Араджиони М. А.* Греки Крыма и Приазовья: история изучения и историография этнической истории и культуры (80-е гг. XVIII в. — 90-е гг. XX в.). Симферополь: Амена, 1999. 132 с.
4. *Араджиони М. А.* К истории формирования территориальных групп греков и армян Крыма // Проблемы политической истории Кры-

ма: итоги и перспективы: материалы науч.-практ. конф. (Симферополь, 24–25 мая 1996 г.). Симферополь, 1996. С. 6–9.

5. *Арадждиони М. А.* Эмиграция греков в Украину в XVI — первой трети XIX в. // Греки и славяне: 1000 лет. Донецк, 1997. № 1. С. 77–86.

6. *Баранец В. Н.* Спецоперация «Крым — 2014». М.: Изд. дом «Комсомольская правда», 2019. 464 с.

7. *Бережков М. Н.* Русские пленники и невольники в Крыму // Труды VI Археологического съезда в Одессе. Одесса: Тип. А. Щульце, 1888. Т. II. С. 342–372.

8. *Бертье-Делагард А. Л.* Исследование некоторых недоуменных вопросов средневековья в Тавриде. Одесса: «Славян.» тип. Е. Хрисогелос, 1914. 30 с.

9. *Броневский М.* Описание Крыма // Записки Одесского общества истории и древностей. 1867. Т. VI. С. 333–367.

10. *Ведомость* [А. Л. Бертье-Делагарда] христианского населения, вышедшего из городов и деревень Крыма в 1778 г., и оставшихся после него старых церквей / публ. А. В. Малыгина // Крымский музей. 1995. № 1/94. С. 152–169.

11. *Гавриил*, архиеп. Херсонский и Таврический. Переселение греков из Крыма в Азовскую губернию и основание Готфийской и Кафийской епархии // Записки Одесского общества истории и древностей. 1844. Т. 1. С. 197–204.

12. *Гайворонский А.* Созвездие Гераев: краткие биографии крымских ханов. Симферополь: Доля, 2003. 107 с.

13. *Джуха И. Г.* Одиссея мариупольских греков: очерки истории. Вологда: ЛиС: Изд-во ВГПИ, 1993. 160 с.

14. *Домановский А. Н.* Загадки истории. Крымское ханство. Омико, 2017. 198 с.

15. *Дружинина Е. И.* Кючук-Кайнарджийский мир 1774 года. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1955. 384 с.

16. *Дружинина Е. И.* Северное Причерноморье в 1775–1800 гг. М.: Изд-во АН СССР, 1959. 280 с.

17. *Дубровин Н. Ф.* Присоединение Крыма к России: рескрипты, письма, реляция и донесения: в 4 т. СПб.: Тип. Имп. Акад. наук, 1885. Т. II: 1778. 924 с.

18. *Записки барона Тотта о татарском набеге 1769 г. на Ново-Сербию* // Киевская старина. 1883. Т. VII. Сентябрь–Декабрь. С. 135–198.

19. *Иванова Ю. В., Чижикова Л. Н.* Из истории заселения Южной Украины // Культурно-бытовые процессы на юге Украины. М.: Наука, 1979. С. 3–11.

20. *История Крыма*: в 2 т. / отв. ред. А. В. Юрасов. М.: Кучково поле, 2018. Т. 1. 600 с.; Т. 2. 792 с.

21. *Кабузан В. М.* Заселение Северного Причерноморья (Новороссии) в XVIII веке (1719–1795 гг.) // Советская этнография. 1969. № 6. С. 30–41.

22. *Калоеров С. А.* О переселении греков в Приазовье и основании греческих населенных пунктов // Материалы по истории и культуре греков Украины: сб. / сост. и ред. С. А. Калоеров, Г. Н. Чердакли. Донецк: Кассиопея, 1998. Вып. 1. 104 с.

23. *Кащенко С. Г.* Выселение христиан из Крымского ханства в Россию в 1778 г. // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Сер.: Юридические науки. 2006. Т. 19 (58), № 2. С. 29–35.

24. *Киселёв С. Н., Киселёва Н. В.* Геополитические аспекты истории Крыма // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Сер.: География. 2004. Т. 17 (56), № 3. С. 74–81.

25. *Кузьминков Л. Н.* Переселение крымских греков в Северное Приазовье в 1778–1780 гг.: ист.-критич. очерк. Мариуполь, 1997. 119 с.

26. *Кулаковский Ю. А.* Прошлое Тавриды: крат. ист. очерк. 2-е изд., пересмотр. Киев: типо-лит. С. В. Кульженко, 1914. 158 с.

27. *Лаишков Ф. Ф.* Исторический очерк крымско-татарского землевладения (продолжение) // Известия Таврической учетной архивной комиссии (ИТУАК). 1896. Т. 24. С. 35–71.

28. *Лаишков Ф. Ф.* Исторический очерк крымско-татарского землевладения: сб. док. по истории крымско-татарского землевладения. Симферополь: Таврич. губ. тип., 1897. 545 с.

29. *Лаишков Ф. Ф.* Камеральное описание Крыма, 1784 г. // Известия Таврической учетной архивной комиссии (ИТУАК). 1889. Т. 2. С. 27–30; Т. 3. С. 46.

30. *Лаишков Ф. Ф.* Камеральное описание Крыма, 1784 г. // Известия Таврической ученой архивной комиссии (ИТУАК). 1889. Т. 7. С. 25–45.

31. *Лаишков Ф. Ф.* Сельская община в Крымском ханстве. Симферополь: Таврич. губ. тип., 1887. 64 с.

32. *Лаишков Ф. Ф.* Шагин-Гирей, последний крымский хан: ист. очерк. Симферополь: Крым. облполиграфиздат, 1991. 47 с.

33. *Малороссия.* Новороссия. Крым. Исторический и этнографический очерк. М.: АИРО-XXI; СПб.: Дмитрий Буланин, 2006. 320 с.

34. *Маркевич А. И.* Географическая номенклатура Крыма как исторический материал: топонимические данные крымских архивов. Симферополь: 1-я Гостиполитография «КПТ», 1928. 16 с.

35. *Маркевич А. И.* К вопросу о положении христиан в Крыму во время татарского владычества // Таврический церковно-общинный вестник. 1910. № 11. С. 442–543.

36. *Морозов Н. А.* Христос: в 7 т. М.: Крафт+, 2004. Т. 7: Великая Ромея — первый светоч средневековой культуры. 944 с.

37. *Мурзакевич Н. Н.* Донесение российского резидента при крымском хане Никифорова о низложении Крым-Гирея, от 1764 г. // Записки Одесского общества истории и древностей. 1844. Т. 1. С. 347.

38. *Петрушевский А. Ф.* Генералисимус князь Суворов: в 3 т. СПб.: Тип. М. М. Стасюлевича, 1884. Т. 1. 486 с.

39. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ). Собрание (1649–1825). Т. XVI.

40. РГАДА, ф. 16, оп. 1, д. 588, ч. 13, л. 364–364об.

41. РГАДА, ф. 16, оп. 1, д. 588, ч. 13, л. 434 об.

42. РГВИА, ф. ВУА, д. 186, л. 10–14.

43. РГВИА, ф. ВУА, д. 208, л. 172–172об.

44. *Серафимов С. А.* Крымские христиане (греки) на северных берегах Азовского моря. 2-е изд. Екатеринослав: тип. Братства св. Владимира, 1901. 46 с.

45. *Смирнов В. Д.* Крымское ханство в XVIII веке. М.: Ломоносовъ, 2014. 232 с.

46. *Соколов И. И.* Мариупольские греки // Труды Института славяноведения АН СССР. 1932. Вып. 1. С. 297–317.

47. *Суворов А. В.* Ведомость // РГВИА, ф. 846, оп. 16, д. 208, л. 208, 276–279 об.

48. *Тунманн.* Крымское ханство / ред. Г. Н. Гржибовская, пер. с нем. изд. 1784 г. Н. Л. Эрнста и С. Л. Белявской, примеч., предисл. и прил. Н. Л. Эрнста. Симферополь: Таврия, 1990. 96 с.

49. *Хартахай Ф. А.* Собрание сочинений. Донецк: Юго-Восток, 2004. 572 с.

50. *Хартахай Ф. А.* Христианство в Крыму. Симферополь: тип. Тавр. губ. правл., 1864. 70 с.

51. ЦГАДА. Р. XVI, д. 588, ч. 2, л. 370–372.

52. *Якобсон А. Л.* Крым в средние века. М.: Наука, 1973. 172 с.

53. *Дмитрієнко М., Литвин В., Томазов В., Яковлева Л., Ясь О.* Греки на українських теренах. Київ: Либідь, 2000. 488 с.

54. *Fisher A. W.* Muscovy and the Black Sea Slave Trade // Canadian-American Slavic Studies. 1972. Vol. 6. P. 575–594.

Анализ спроса на работников старших возрастов в неоиндустриальной экономике

В современной неоиндустриальной экономике ожидается обострение проблем трудоустройства работников старших возрастов, поэтому цель исследования — анализ описания имеющихся на рынке труда вакансий, которые могут занимать лица старше 50 лет. Исследование проведено с помощью метода контент-анализа текста объявлений о приеме на работу. Выявлена доля вакансий, предназначенных для лиц старшего возраста, и проведена оценка качественных характеристик вакансий.

Ключевые слова: рынок труда; спрос на труд; работники старшего поколения; трудоустройство пенсионеров; проблемы трудоустройства.

В современную эпоху неоиндустриализации на российском рынке можно наблюдать, с одной стороны, дефицит квалифицированной рабочей силы, с другой стороны — проблемы трудоустройства лиц старшего возраста, которые в силу возраста обладают высоким уровнем квалификации и большим опытом. Дефицит кадров выступал одной из причин повышения пенсионного возраста в России, хотя основными причинами были высокая нагрузка на работающее население в условиях солидарной формы пенсии и дефицит пенсионного фонда. Одним из прогнозируемых негативных последствий повышения пенсионного возраста профессор А. Кашелов [2] называет рост безработицы, вызванный несоответствием прогноза численности дополнительных работников, которые появятся в связи с продолжением периода работы, и изменение спроса на труд. Ряд авторов анализируют проблемы, которые возникают у соискателей старших возрастов в процессе трудоустройства (например, [4]), доказывая свои гипотезы лишь статистическими данными [6]. По нашему мнению, прогнозные риски безработицы необходимо доказывать эмпирически, чему и посвящена данная статья.

Цель проведенного исследования — анализ количественных и качественных характеристик того сегмента современного российского рынка труда, на котором сосредоточены соискатели старшей возрастной группы.

Проблемы отказа в трудоустройстве из-за возраста принято называть эйджизмом, данный термин был введен Робертом

Батлером [8] в 1969 г. для обозначения особого рода дискриминации на рынке труда по причине принадлежности к молодой или, наоборот, старшей возрастной группе. Наряду с другими видами дискриминации (сексизмом, расизмом и пр.) эйджизм в той или иной мере встречается во всех странах мира [7].

Сравнивая проявления в разных странах дискриминации по отношению к различным возрастным группам [1], исследователи выявили, что в России наиболее ярко выражена дискриминация именно в отношении пожилых работников [5], в то время как по отношению к молодежи она слабая [9].

Методом эмпирического исследования выступал контент-анализ, т. е. семантический анализ текста объявлений об имеющихся вакансиях. Одно объявление выступало в качестве одного документа для анализа. Изучены объявления с трех работных сайтов:

- «Работа в России» как самый крупный государственный сайт, созданный для поиска работы и работников, содержит информацию об около 500 тыс. вакансиях, что составляет порядка 1,5 млн вакантных рабочих местах;

- Head Hunting, являющийся самым крупным коммерческим сайтом, обладающим не только информацией о практически 700 тыс. вакансий, но и встроенной аналитической системой, позволяющей быстро находить вакансии и отслеживать статистику;

- «Зарплата.ру», который является одним из старейших региональных работных сайтов, обладает информацией об около 20 тыс. вакансий в Екатеринбурге и Свердловской области.

Исследование проводилось в течение трех месяцев в период с марта по июль 2020 г., в апреле и мае исследование было приостановлено в связи с остановкой в экономике из-за пандемии коронавируса. Всего было изучено 5 462 объявления, помеченных тэгами «для пенсионеров» и «опытные кадры», для выявления качественных характеристик предлагаемых вакансий: сферы работы, уровня предлагаемой заработной платы, требуемого образования.

Проведенное исследование показало, что доля вакансий для лиц старшего возраста составляет всего 0,46 %. Самая высокая доля вакансий для старших возрастов на сайте «Зарпла-

та.ру», где она составляет 5 %, самая низкая — на Head Hunting (0,033 %). На государственном сайте по поиску работы доля вакантных рабочих мест для опытных работников старшей возрастной категории составляет 0,9 %.

Методом контент-анализа были выявлены основные качественные характеристики вакансий, которые предлагаются для лиц старшего возраста (см. таблицу). Эти вакансии были помечены тэгами «для пенсионеров» или «опытные кадры». Анализ показал, что для пенсионеров преобладают такие вакансии, как курьер, водитель, продавец, т. е. не требующие высокого уровня квалификации. Исключение составляют профессии, связанные с информационными технологиями. Кроме того, автором были обнаружены такие вакансии, требующие высокой квалификации, как врач (11 вакансий), аналитик (8 вакансий), консультант (8 вакансий), психолог, научный работник и др.

**Качественные характеристики вакансий,
предлагаемых для лиц старшего возраста, % вакансий**

Показатель	Работа в России	Head Hunting	Зарплата.ру
Преобладающие сферы работы и профессии	Транспорт: водитель (8,2); торговля: продавец, кассир (5,8); сервис: курьер (5,3); IT и телекоммуникации (1,4)	Сервис: курьер (41,1); IT: программист (24,2) торговля: продавец, кассир (9,9); рабочие (8,2)	Транспорт: водитель (22,4); торговля: продавец, кассир (14,4); сервис: курьер (8,8); общественное питание: кухонный работник, повар (6,4)
Доля вакансий, требующих высшего образования	20,7	18,6	8,0
Распределение по уровню заработной платы, в том числе:			
до 30 тыс. р.	45,0	34,0	46,4
30–50 тыс. р.	26,6	28,6	30,3
50–65 тыс. р.	17,6	26,9	13,9
65–80 тыс. р.	8,7	8,6	6,0
Свыше 80 тыс. р.	2,1	1,9	3,4

Доля вакансий для лиц старшего возраста, где требуется высшее образование, колеблется на исследуемых сайтах от 8 до 20 %. Этот показатель сравнивался с характеристикой предложения труда. Последние данные о структуре населения России по возрасту и уровню образования были получены в период микропереписи 2015 г. Статистический сборник «Индикаторы образования 2020», опубликованный Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» в 2020 г., приводит данные о доле лиц с высшим образованием среди населения в возрасте от 45 до 54 лет. Эта доля в 2015 г. составляла 26,1 %, к ней можно добавить 1,4 % — долю лиц с неоконченным высшим образованием. Была взята именно эта возрастная категория, поскольку путем передвижки возрастов она к настоящему году достигла возраста 50–59 лет. Что касается возрастной категории еще более старшего возраста, то там доля лиц с высшим образованием составляет 20,9 %.

Как показал анализ, структура вакансий по требованиям к уровню образования не соответствует уровню образования соискателей, а в Свердловской области, по данным сайта «Зарплата.ру», уровень требуемого образования лиц старшего возраста вообще в 3,5 раза ниже имеющегося уровня.

Для анализа уровня заработных плат имеющихся вакансий за 100 % взято количество объявлений, в которых указан размер зарплаты, поскольку более чем в 70 % объявлений указано, что зарплата устанавливается по договоренности после собеседования. Проведенный анализ показал, что более половины вакансий предлагают зарплату лицам старших возрастов ниже средней в России и регионе, что также может свидетельствовать о наличии дискриминации по возрасту.

Проведенный анализ спроса на труд путем контент-анализа объявлений о приеме на работу на крупнейших работных сайтах показал наличие дискриминации на российском рынке труда по признаку возраста по отношению к лицам предпенсионного и пенсионного возраста. Дискриминация проявляется в предложении лицам старших возрастов вакансий, не требующих высокой квалификации, что неизбежно будет приводить к ситуации овер-квалификации; предложении заработной платы ниже среднероссийской и средней по региону.

Повысив пенсионный возраст, руководство страны, с одной стороны, лишило людей старших возрастов возможности помогать в воспитании своих внуков, что может привести к углублению проблем с рождаемостью в стране, с другой — обострило проблемы трудоустройства лиц старших возрастов. Кроме того, продолжая работать, предпенсионеры будут занимать рабочие места молодежи [3], которая, пытаясь удержаться на работе, будет откладывать рождение детей или вообще отказываться от рождения. В сложившихся обстоятельствах необходимо разработать и реализовать меры, направленные на увеличение общего числа рабочих мест, предотвращение дискриминационных элементов в процессе трудоустройства.

Библиографический список

1. *Иванова М. А.* Спрос на пожилых работников и дискриминация по возрасту: международный опыт и российские реалии // Вопросы экономики. 2019. № 6. С. 99–121.
2. *Кашепов А. В.* Прогнозирование конъюнктуры рынка труда в условиях современных институциональных реформ // Социально-трудовые исследования. 2019. № 1 (34). С. 44–56.
3. *Максимова С. Г., Ноянзина О. Е., Максимова М. М.* Рынок труда: риски исключения из социально-трудовых отношений различных поколений в стареющем обществе // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2017. № 5 (151). С. 187–192.
4. *Панькова А. А.* Проблемы трудоустройства лиц старшего возраста // Human Progress. 2018. Т. 4, № 11. С. 5.
5. *Пашко Т. Ю.* Возрастная дискриминация на рынке труда: специфика эйджизма в России // Социально-экономические проблемы в современной науке: сб. науч. тр. по материалам II Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 15 сентября 2017 г.). М.: НИЦ «Открытое знание», 2017. С. 71–78.
6. *Садкова И. В.* Особенности трудоустройства людей предпенсионного возраста // Human Progress. 2019. Т. 5, № 2. С. 3.
7. *Abuladze L., Perek-Bialas J.* Measures of ageism in the labour market in international social studies // Ayalon L., Tesch-Römer C. (eds.). Contemporary perspectives on ageism. Springer, 2018. P. 461–491.
8. *Butler R. N.* Ageism: Another form of bigotry // The Gerontologist. 1969. Vol. 9. P. 243–246.
9. *Heuvel W., Marc M.* Experienced discrimination amongst European old citizens // European Journal of Ageing. 2011. Vol. 8, issue 4. P. 291–299.

Управление производственной культурой: социологический аспект

Рассматривается проблема использования западных технологий повышения производственной эффективности в условиях несформированной отечественной производственной культуры. Определены проблемы, которые обуславливают неприменимость массового использования зарубежных разработок повышения организационной эффективности социальными методами в России. Предложены концептуальные принципы социоинженерного воздействия на социально-трудовую сферу с целью формирования устойчивой национальной модели производственной культуры адекватной современным рыночным условиям.

Ключевые слова: производственная культура; социальное воздействие; управление; зарубежный опыт.

В современных условиях производственных предприятий наметилась определенная тенденция, которая пока не нашла отражения в отечественной научной литературе, однако носит характер уже устоявшейся социальной практики. По нашему убеждению, указанной проблемой является отсутствие принципов национальной производственной культуры. Советская, достаточно свободно трактуемая производственная культура за период постсоветских трансформаций была дискредитирована в первую очередь недостаточной компетенцией нового поколения менеджеров. Привносимая как некий метанарратив, система бережливого производства, заимствованная из иной социокультурной среды, несмотря на то, что приобретает в отечественных условиях достаточно выраженную специфику, является ментально чуждой и держится в основном на внешнем (институциональном) закреплении, которое скорее представляет диктат со стороны «эффективных менеджеров». Очень показательным результатом стало отмеченное Т. Окуновой явление разделения рабочими категорий «труд» и «работа». Так, в сознании современных рабочих обозначилось противопоставление таких областей жизни, как «труд» и «работа». «Работа» в более узком смысле слова как выполнение трудовых операций в конкретном коллективе оценивается рабочими положительно. В то время как «труд» вообще, работа в широком смысле слова рабочими оценивается негативно [4]. Причинами указанного явления

мы считаем деградацию производственной культуры, которая и должна превращать индивидуальную «работу» в некий коллективный «труд». Таким образом, целью данного исследования является определение направлений социального развития концепта «производственная культура». Указанная цель определяет необходимость решения задач, связанных с обозначением проблем отечественной производственной культуры и определением возможных путей управленческого воздействия на социальное пространство с целью ее совершенствования (формирования).

В теоретической плоскости культура — совокупность достижений общества...; «культура по своему содержанию рождается с каждым новым периодом развития общества...»¹. Поскольку культура — исторически определенный уровень развития общества и человека, соответственно изменившаяся общественно-политическая формация обуславливает отказ от использования ее культурных компонент (советской производственной культуры). С другой стороны, культура выступает «как механизм передачи накопленных обществом прогрессивных ценностей и традиций»². Последний тезис ставит под сомнение корректность (по сути, саму возможность) использования инородных для общества традиций в качестве новой производственной культуры. Соответственно, возникает потребность в осмыслении, создании и управлении новой национальной производственной культурой. При этом, по мнению Ж. Тощенко, современная социология управления определяется «как исследование органического единства общественного сознания и поведения (деятельности) человека, с одной стороны, и окружающей среды, с другой стороны, в процессе целенаправленного изменения социально-экономических, социальных, политических и духовно-культурных процессов» [5, с. 77]. Фактически изучение производственной культуры в полной мере попадает в предметное поле социологии управления, что дает основание рассматривать данное явление в контексте предложенного Ж. То-

¹ *Культура* // Большая советская энциклопедия. 2-е изд. М, 1954. Т. 24. С. 30.

² *Культура* // GUFO.me. Большая советская энциклопедия. URL: <https://gufo.me/dict/bse/Культура>.

ценко управленческого алгоритма: «...последовательной реализации функций — от предвидения и прогнозирования до социально-технологических и организационных методов управления» [5]. В данном тезисе, с которым мы полностью согласны, содержится принципиальная возможность воздействия социально-технологическими методами на элементы производственной культуры с целью ее изменения. Однако мы убеждены в том, что прямое внедрение созданных и апробированных в иной социокультурной среде культурных моделей на отечественных предприятиях нежизнеспособно.

Обращение к элементам культурной изменчивости Герта Хофстеде делает более понятными отличия отечественной концепции организационной культуры от ее западных (и восточных) аналогов. В первую очередь речь идет о TPS (производственной системе Тойоты). Хофстеде сформулировал пять континуумов культурной изменчивости:

- дистанция власти;
- избегание неопределенности;
- маскулинность/фемининность;
- индивидуализм/коллективизм;
- ориентация на долгосрочную/краткосрочную перспективу [3].

Исходя из указанных континуумов можно сразу обозначить коренные отличия TPS от отечественных реалий. Указанный анализ приведен в таблице.

**Отличия континуумов культурной изменчивости
в японской, американской, российской моделях
производственных отношений***

Континуумы культурной изменчивости	Япония	Россия	США
Дистанция власти	Малая	Малая	Большая
Избегание неопределенности	Высокое	Ситуативно	Низкий
Маскулинность/фемининность	Жизнь ради работы	Работа ради жизни	Жизнь ради работы
Индивидуализм/коллективизм	Коллективизм	Ситуативно	Индивидуализм
Ориентация на долгосрочную/краткосрочную перспективу	На долгосрочную	Ситуативно	На краткосрочную

Примечание. * Частично данные взяты в источнике: [3].

По данным наших многочисленных наблюдений (в том числе включенных), а также по результатам авторских эмпирических исследований говорить о сформированной модели производственных отношений в России преждевременно. Соответственно, производственная культура характеризуется крайне высокой изменчивостью (в зависимости от конкретного предприятия). В этих условиях приоритет определяет внешняя среда (давление руководства и коллектива). При этом опыта искусственной трансформации как производственной, так и общей культуры запад не имеет. В данном контексте внимания заслуживает как раз отечественный опыт социокультурных трансформаций. Такой трансформацией мы считаем массовую культуру на основах соцреализма. Основы для указанной трансформации были заложены еще революционным авангардом, у которого соцреализм заимствовал принципы художественного конструирования новой реальности [2]. Украинский исследователь сформулировал десять базовых принципов, ставших основой для построения искусства для «народа» [2], каждый из которых определял границы культурных проявлений и по большому счету позволял разделить определенные практики (артефакты) на «культурные и некультурные». При этом речь идет в большей степени о принципах эстетического конструирования.

В случае с производственной культурой также существует принципиальная необходимость в создании (обосновании) принципов новой производственной культуры. При этом навязывание успешно зарекомендовавших себя, но часто ментально чуждых наработок в области «бережливого производства» видится нам неспособным трансформировать российскую производственную культуру.

Инструментом трансформации отечественной производственной культуры нам видится социотехнологический подход, концептуально основанный на работе Торстейн Бунде Веблена «Теория праздного класса». Автор отмечает: «Как только проявление какой-то конкретной склонности или выражение определенной точки зрения получает признание, становясь официальной нормой или образцом в общественной жизни, эта точка зрения начинает влиять на характер членов общества, которые приняли ее в качестве нормы» [1, с. 218]. Предложенная в общем

виде модель, по нашему мнению, способна обеспечить позитивные изменения в случае некоторого сглаживания системы социальной дифференциации. Полагаем, что принципы социального проектирования, которые будут заложены в основу отечественной производственной культуры, должны обеспечивать:

1) четкую связь конкретного труда с его влиянием на процесс воспроизводства общественных благ (общественная полезность рода деятельности);

2) сохранение здоровья и расширение здоровьесберегающих практик как непосредственно в ходе трудового процесса, так и во внеуродовой жизнедеятельности;

3) рациональное отношение к собственной жизни (построению жизненной стратегии);

4) продуцирование потребностей, адекватных условиям жизнедеятельности и уровню социально-экономического развития государства;

5) сугубо экономическое развитие, лишённое двойственности политического или идейного подтекста;

6) формирование веры в себя и прочность жизненных укладов;

7) наполнение производственных отношений красками и колоритом;

8) формирование общественно понятной модели успеха трудовой жизни, которая станет критерием оценки эффективности трудовых практик.

При этом использование каждого из указанных принципов необходимо не столько в рамках конкретного предприятия, сколько на уровне глобальной социальной технологии, охватывающей общегосударственный уровень. Только сформировав базовые «правила игры», можно говорить об эффективном использовании конкретных социальных механизмов повышения производственной эффективности наподобие инструментов «бережливого производства».

Таким образом, формирование отечественной производственной культуры дает возможность не только стабилизировать социальное пространство отдельных экономических субъектов, но и обеспечить социальную основу для устойчивого (независимого от внешнего воздействия) развития методов повышения

операционной эффективности. Указанные методы успешно были апробированы и длительный период функционировали в рамках существовавшей в советский период НОТ, но в силу трансформации общественно-политического пространства утратили свое значение на современном этапе.

Библиографический список

1. Веблен Т. Б. Теория праздного класса: пер. с англ. / вступ. ст. С. Г. Сорокиной. М.: Прогресс, 1984.
2. Вовкун В. В. Соцреалізм як принцип радянської маскультури. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdakk/2013_1/18.pdf.
3. Данилова Е., Тарарухина М. Российская производственная культура в параметрах Г. Хофштеда // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2003. № 3 (65). С. 53–64.
4. Окунева Т. В. Особенности культуры труда современных рабочих // Дискуссия. 2014. № 6 (47). С. 62–69.
5. Тоценко Ж. Т. Отечественная социология управления: анализ концепций и подходов // Личность. Культура. Общество. 2016. Т. 18, № 1–2 (89–90). С. 67–78.

М. В. Чудиновских

Трансформация законодательных подходов к регулированию труда дистанционных работников в условиях пандемии

Рассмотрены изменения российского законодательства в части регулирования труда дистанционных работников. Представлен сравнительный анализ норм Трудового кодекса в историческом разрезе. Выделены стратегии организации дистанционной работы, определены их возможные преимущества и риски.

Ключевые слова: дистанционный труд; трудовое законодательство; пандемия; права; обязанности; стратегия.

Пандемия COVID-19 привела к существенным изменениям в экономических процессах, в том числе на рынке труда. До 2020 г. доля дистанционных работников в РФ была менее 1 %, в развитых странах — до 20 % [1]. В 2020 г. в Российской Федерации на уровне отдельных регионов впервые введена обязан-

ность работодателя перевести работников на дистанционную работу. В условиях пандемии временно на дистанционную работу могло быть переведено до 100 % работников. Вовлечение большого количества работодателей и работников в дистанционный формат позволило выявить целый ряд несовершенств Трудового кодекса (далее — ТК РФ). Опыт проведения сравнительно-правовых исследований позволяет сделать вывод о том, что российское законодательство по состоянию на 2020 г. регулировало дистанционный труд поверхностно и рамочно. Отставание от зарубежного регулирования в 2020 г. составляло примерно 10 лет. Ведущими учеными неоднократно высказывалась критика норм Трудового кодекса и вырабатывались предложения по их совершенствованию [3; 4; 5]. Федеральный закон от 8 декабря 2020 г. № 407-ФЗ вносит многие необходимые изменения в ТК РФ в части регулирования дистанционной работы. В табл. 1 выделены наиболее существенные изменения в законодательстве.

Т а б л и ц а 1

Трансформация подходов к регулированию дистанционного труда в условиях пандемии

Условия	До 2021 г.	С 2021 г.
Виды дистанционной занятости	Только постоянная	Постоянная; временная; экстренная
Компенсация расходов дистанционного работника	Право работодателя	Обязанность работодателя
Дополнительные основания для увольнения	Любые включенные в трудовой договор	2 основания
Особенности оформления	Широкий перечень оснований для использования электронной цифровой подписи (ЭЦП)	Случаи обязательного использования ЭЦП сокращены

Примечание. Составлено на основании сравнения редакций ТК РФ 2020 и 2021 гг.

Действовавшее до 2020 г. трудовое законодательство фактически закрепляло только постоянную дистанционную заня-

тость. С 2021 г. работники могут осуществлять деятельность дистанционно на постоянной или временной основе. Кроме того, работодатели получили право вводить режим дистанционной работы в экстренных случаях, к которым относится и пандемия. Опыт зарубежных стран показывает, что временное использование дистанционной работы возможно в случае стихийных бедствий, плохих погодных условий [2].

Одним из наиболее проблемных вопросов является компенсация расходов дистанционного работника. Действовавшее до 2020 г. законодательство устанавливало лишь право работодателя установить порядок такой компенсации, что фактически привело к перенесению расходов на покупку оборудования, программного обеспечения, оплату Интернета на работников. С 2021 г. ТК РФ закрепляет обязанность работодателя выплачивать «дистанционному работнику компенсацию за использование принадлежащих ему или арендованных им оборудования, программно-технических средств, средств защиты информации и иных средств, а также возмещать расходы, связанные с их использованием» (ст. 312.6 ТК РФ). Срок и порядок таких выплат должны быть установлены в локальных нормативных актах либо трудовых договорах. Если же работодатель не может обеспечить работника необходимыми для выполнения им трудовой функции дистанционно оборудованием, программным обеспечением и иными средствами, время, в течение которого указанный работник не выполняет свою трудовую функцию, считается временем простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника. Такое время подлежит оплате.

Анализ судебной практики показывает, что еще одной «болевым точкой» была норма ТК РФ, устанавливающая возможность увольнения дистанционного работника по основаниям, указанным в трудовом договоре. Фактически это делало позиции дистанционных работников гораздо более уязвимыми. В 2021 г. ст. 312.8 ТК РФ устанавливает лишь два дополнительных основания расторжения договора с дистанционным работником:

- в случае, если в период выполнения трудовой функции дистанционно работник без уважительной причины не взаимодействует с работодателем по вопросам, связанным с выполне-

нием трудовой функции, более двух рабочих дней подряд со дня поступления соответствующего запроса работодателя;

- в случае изменения работником местности выполнения трудовой функции, если это влечет невозможность исполнения работником обязанностей по трудовому договору на прежних условиях.

Таким образом, под влиянием пандемии произошло существенное переосмысление норм трудового законодательства в части регулирования труда дистанционных работников. Среди положительных моментов следует отметить:

- более детальное описание прав и обязанностей работников и работодателей;

- закрепление права на компенсацию расходов;

- защиту от снижения заработной платы и необоснованных увольнений;

- упрощение порядка документального оформления в части сокращения количества случаев, когда использование дорогостоящих электронных цифровых подписей является обязательным.

Несмотря на то, что произошедшие законодательные изменения оцениваются в основном положительно, можно выделить целый ряд нерешенных и новых трудностей. В условиях цифровой экономики растет удельный вес иных способов привлечения рабочей силы (по договору ГПХ, через платформы, самозанятость). На эти категории гарантии ТК не распространяются. Нерешенными остаются вопросы учета рабочего времени, оплаты сверхурочных, ночного времени. Опыт зарубежных стран показывает, что дистанционным работникам может быть установлен суммированный учет рабочего времени, если продолжительность рабочего времени выходит за эти пределы, оплачиваются сверхурочные [3]. В ряде стран установлена административная ответственность работодателя, если он нарушает права работника на отдых. Возможно, дальнейшее развитие российского законодательства позволит учесть и этот опыт.

Для реализации уже принятых поправок нужно провести большую работу по модернизации локальных нормативных актов, трудовых договоров, расчету размера компенсаций. Для работодателей изменения в ТК РФ приведут к росту расходов по

организации труда дистанционных работников. Анализ правоприменительной практики, опросы работодателей и предпринимателей позволяют наметить три возможных стратегии организации дистанционной работы (табл. 2).

Таблица 2

Стратегии организации дистанционной работы

Стратегия	Содержание	Результаты	Риски
Стратегия цифрового лидерства	Предоставление гарантий выше норм ТК	Привлечение и удержание наиболее квалифицированных специалистов. Обеспечение конкурентных преимуществ для организации	Рост затрат
Стратегия законности	Предоставление гарантий в пределах ТК	Снижение риска конфликтов, споров, штрафов при проверках	Риск потери ключевых работников
Стратегия нигилизма	Несоблюдение норм ТК	Минимизация затрат. Борьба за выживание	Потеря ключевых работников, штрафы, судебные споры

Как следует из табл. 2, часть работодателей, особенно в IT-индустрии, иностранные компании, уже сейчас предлагают своим работникам уровень социальной поддержки и гарантий выше того минимума, который устанавливает ТК РФ. Многие российские компании, к сожалению, не могут обеспечить такой уровень по причинам ограниченности финансовых ресурсов, однако соблюдение законодательства будет для них приоритетным. Наконец, есть и такие работодатели, которые не готовы принимать на себя дополнительные расходы, обеспечивать работников техническими средствами, оплачивать программное обеспечение. В перспективе стратегия нигилизма может привести к вытеснению неэффективных компаний с рынка, судебным спорам, штрафам за нарушение трудового законодательства. Стратегия цифрового лидерства в условиях трансформации экономики и рынка труда может обеспечить упрочение долгосрочных конкурентных позиций за счет привлечения и удержания наиболее квалифицированных работников.

Библиографический список

1. *Долженкова Ю. В.* Дистанционная занятость: до и после пандемии // Самоуправление. 2020. № 3 (120). С. 31–34.
2. *Евсюков В. Д.* Сравнительный анализ зарубежного и российского опыта развития цифровой организации труда // Среднерусский вестник общественных наук. 2020. Т. 15, № 2. С. 166–179.
3. *Кожевников О. А., Чудиновских М. В.* Регулирование труда дистанционных работников в России и за рубежом // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. 2020. Т. 11, № 3. С. 563–583.
4. *Лютюв Н. Л.* Законодательные инициативы, связанные с дистанционным трудом: временный ажиотаж на фоне пандемии или устойчивая тенденция? // Журнал российского права. 2020. № 12. С. 78–88.
5. *Орловский Ю. П.* Обновление трудового законодательства — веление времени // Законодательство. 2020. № 2. С. 36–42.

Е. В. Чумак

Социальные технологии управления миграционными потоками

Предложена двухуровневая система социальных технологий управления миграционными процессами. Социальная технология первого уровня должна быть направлена на формирование экономической конъюнктуры и минимально необходимых условий для миграционной активности на принимающей территории. В рамках реализации второго уровня (направления) социально-инженерного воздействия предусматривается помощь в решении локальных социальных проблем, в том числе конфликтных ситуаций, связанных с конкуренцией на рынке труда принимающей территории.

Ключевые слова: социальные технологии; миграция; трудовая миграция; управление миграционными потоками.

Говоря о современном этапе социального управления, необходимо констатировать, что для ряда задач использование классических методов теряет актуальность. В частности, рассматривая управление миграционными потоками в РФ, сложно говорить об эффективности классических подходов. В первую очередь речь идет о привлечении и физическом перемещении мигрантов в условиях ограниченности трудовой мобильности,

вызванной пандемией коронавируса. В указанных условиях мы рассматриваем три возможных альтернативы:

- миграция занятости (без физического перемещения трудовых ресурсов);
- полная миграция (сокращение маятниковой миграции, создание условий для повышения оседлости);
- короткая миграция (внутрирегиональная миграция на ограниченный срок).

По нашему мнению, на сегодня в указанных направлениях происходит достаточно мало активности, в силу чего за последний год миграционные процессы в РФ существенно сократились. Сказанное обуславливает цель исследования — сформулировать набор социальных инструментов для активации указанных форм миграции в условиях РФ. В данном контексте задачами выступает обоснование адекватности и инструментария, направленного на управление социальной активностью в плане активизации миграционных потоков. При этом основным направлением такой активизации нам видится в первую очередь обеспечение потребности экономики регионов дефицитными трудовыми ресурсами. По нашему мнению, основным субъектом подобных технологических решений должен выступать регион, требующий трудовых ресурсов. Однако, поскольку регион не способен достаточно быстро реагировать на изменения в потребности местного рынка труда (который часто зависит от макроусловий), важно участие в данном процессе иных (помимо непосредственно властей региона) субъектов социального воздействия.

На институциональном уровне опыт построения социально-технологического инструментария нам известен в рамках сотрудничества Киргизской Республики и РФ. Так, МИД Киргизии открыло Генеральное консульство КР в г. Екатеринбурге и Вице-консульство в г. Новосибирске (для организации выездных «консульских дней» для киргизских граждан и встреч с руководством указанных субъектов Российской Федерации). Для помощи в легализации правового статуса граждан создано представительство миграционной службы при Посольстве КР в Российской Федерации. В МИД Киргизии проводится информационно-разъяснительная работа по вопросам трудовой миграции [2, с. 132]. Также, как утверждает автор, предприняты и другие

меры по поддержке мигрантов в странах, наиболее привлекательных для киргизских граждан. При всей объемности указанных мероприятий они, во-первых, направлены на поддержку сложившихся миграционных потоков, а во-вторых, предпринимаются государством-донором, а не принимающей стороной. В силу сказанного данные мероприятия носят не социально-ориентированный, но и не социально-технологичный характер.

В российской научной литературе встречаются оригинальные, но дискуссионные идеи о направлениях регулирования трудовой миграции. Так, С. Шапиро в качестве одного из направлений предлагает отправку «части работников-мигрантов в так называемые „брошенные поселения“, которых насчитывается очень много в различных регионах РФ» [5]. Не затрагивая прагматический аспект (возобновление деятельности населенных пунктов, как правило, требует достаточных инвестиций), отметим, что открытым остается вопрос о мотивации мигрантов к переселению в неперспективные населенные пункты, оставленные коренными жителями. Формирование четкой мотивации к определенному виду деятельности и является одной из ключевых характеристик социально-технологического воздействия. В этом контексте отсутствие четкой мотивации ставит под сомнение саму возможность появления указанной социальной технологии перемещения мигрантов в возобновляемые населенные пункты.

Более интересным с практической точки зрения мы считаем опыт, полученный в Татарстане и описанный К. Новиковой [3, с. 369] (правда применительно к несколько иным задачам). «Основой построения взаимодействия между органами государственного управления и общественными организациями стало подписание соглашений, определяющих цели и задачи, разграничивающих полномочия между Министерством социальной защиты Республики Татарстан и республиканскими общественными организациями в области социальной защиты ветеранов, инвалидов и пожилых граждан» [3, с. 369]. «С целью осуществления духовного патроната над пожилыми людьми и инвалидами, проживающими в домах-интернатах, заключено соглашение между Министерством, Духовным управлением мусульман РТ и Казанской епархией Русской православной церкви» [3, с. 369].

Указанная технология ориентирована на реализацию функций, связанных с социальной помощью и поддержкой пожилых граждан. Однако этот набор субъектов социального воздействия в значительной мере может быть адекватен реализации социальных технологий управления миграционными потоками. При этом открытыми остаются вопросы деятельности, направленной непосредственно на привлечение мигрантов в конкретные регионы (на конкретные рабочие места).

Используемая в современной РФ методика управления миграционными потоками, основанная на квотировании количества мигрантов, критикуется различными авторами (в частности, Н. В. Париковой [4]). С нашей точки зрения, ключевым недостатком данной методики является установление квот на уровне субъекта Федерации, что приводит к произвольному распределению мигрантов в рамках субъекта. Н. Парикова считает, что «...заявок работодателей недостаточно для эффективного регулирования объемов миграционных потоков и качественных характеристик иностранных работников — более целесообразно руководствоваться научно обоснованными расчетами оптимального количества иностранных работников для удовлетворения потребностей экономики в трудовых ресурсах с учетом приоритетной возможности их покрытия за счет внутренних источников» [4, с. 48–49]. Не вдаваясь в критику самой модели расчетов, необходимо констатировать, что информация, имеющаяся в открытых источниках, не в полной мере отражает реальные потребности отдельных компаний (особенно предприятий среднего и мелкого бизнеса). В силу этого валидность указанных расчетов ставится нами под сомнение. Обратившись к мыслям К. Новиковой о том, что «основой успешности социальной политики, как показывает опыт, является: привлечение к обсуждению и экспертизе социальных программ населения, представителей некоммерческих организаций, бизнес-сообщества, средств массовой информации; гласность и открытость процесса разработки и принятия социальных программ» [3, с. 368], согласимся, что указанный набор субъектов социального взаимодействия может, по нашему мнению, создать оптимальное социальное пространство для разработки социально-технологического инструментария воздействия на миграционную активность. При

этом мы считаем принципиально правильным подходить к вопросам разработки социотехнологических решений с позиций, предложенных А. Аргаматовой. По ее мнению, социальные технологии разрабатываются сознательно и целенаправленно и генерируются особым способом, однако при этом обеспечивают конструирование социальной реальности [1].

С целью разработки социальных технологий управления миграционными процессами мы считаем необходимым формирование двух параллельных уровней (направлений): социальные технологии управления миграционной активностью; социальные технологии включения мигрантов в экономическую деятельность в регионе.

Социальная технология первого уровня должна быть направлена на формирование экономической конъюнктуры и минимально необходимых условий для миграционной активности на принимающей территории. Для реализации указанной социальной технологии важным видится выстраивание взаимодействия между уровнем субъекта Федерации, руководством конкретной территории и представителями страны исхода. В ходе выстраивания социально-технологического воздействия необходимо решить достаточно широкий спектр вопросов, от условий вселения (постоянное, временное) до урегулирования социально-правового статуса мигрантов.

В рамках реализации второго уровня (направления) социально-инженерного воздействия предполагается помощь в решении локальных социальных проблем (в том числе конфликтных ситуаций, связанных с конкуренцией на рынке труда принимающей территории). На этом этапе крайне необходимым видится участие (не только в рамках экспертизы и обсуждения) субъектов социальной политики, перечисленных А. Новиковой [3, с. 368]. При этом представители некоммерческих организаций, бизнес-сообщества, средств массовой информации, религиозных организаций могут (и должны) выполнять роль интеграторов мигрантов в региональное сообщество на условиях, определенных в ходе первого направления социально-технологического воздействия. В первую очередь речь идет о степени интеграции в принимающее общество в зависимости от согласованных условий миграции (маятниковая, временная, постоян-

ная). По нашему мнению, именно такое двухуровневое социально-технологическое взаимодействие позволит решить проблему обеспеченности конкретных территорий трудовыми ресурсами в соответствии с ожиданиями всех субъектов миграционного процесса.

Библиографический список

1. *Аргамакова А. А.* Прикладное социогуманитарное знание, социальные технологии и инженерия // *Epistemology & Philosophy of Science*. 2015. Т. 46, № 4. С. 70–84.
2. *Исабеков К. С.* Законодательное управление миграционными потоками в Кыргызской Республике // *Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета*. 2015. Т. 15, № 6. С. 131–134.
3. *Новикова К. Н.* Социальное партнерство и клиенто-ориентированные технологии // *Вестник Казанского технологического университета*. 2006. № 3. С. 368–376.
4. *Парикова Н. В.* Управление миграционными потоками иностранных работников // *Экономика и управление*. 2012. № 4 (78). С. 46–53.
5. *Шапиро С. А.* Концепция управления трудовыми миграционными потоками в экономике Российской Федерации // *Путеводитель предпринимателя*. 2015. № 25. С. 460–468.

Сведения об авторах

Анимица Евгений Георгиевич — доктор географических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный деятель науки РФ, главный советник при ректорате, профессор кафедры региональной и муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Белостоцкий Алексей Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и информационных технологий Курского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Курск)

Божко Лариса Леонидовна — доктор экономических наук, проректор по учебной и научной работе Рудненского индустриального института (Республика Казахстан)

Болдырева Наталья Брониславовна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Власова Наталья Юрьевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственного и муниципального управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Гилева Татьяна Альбертовна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предпринимательства Уфимского государственного авиационного технического университета (г. Уфа)

Головина Алла Николаевна — доктор экономических наук, профессор, и. о. зав. кафедрой экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Дворядкина Елена Борисовна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой региональной и муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Дудина Елена Сергеевна — доцент кафедры архитектуры Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина (г. Саратов)

Ермакова Елена Алексеевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и банковского дела Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина (г. Саратов)

Заборова Елена Николаевна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой прикладной социологии Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Зуева Ольга Николаевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры управления качеством и экспертизы товаров и услуг Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Ильяшенко Владимир Владимирович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и корпоративного управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Калабина Елена Георгиевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Капустина Лариса Михайловна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга и международного менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Климов Евгений Александрович — специалист ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» (г. Верхняя Салда)

Кулькова Инна Анатольевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и предпринимательства Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Лазарев Вадим Аркадьевич — доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Научно-образовательного центра технологий инновационного развития Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Левченко Роман Юрьевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Логинов Михаил Павлович — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Марамыгин Максим Сергеевич — доктор экономических наук, профессор, директор института финансов и права, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Новикова Наталья Валерьевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры региональной и муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Одинокова Татьяна Дмитриевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Орлова Татьяна Степановна — доктор философских наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Пионткевич Надежда Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Пищулов Виктор Михайлович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Попов Алексей Юрьевич — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Протасова Людмила Геннадьевна — доктор технических наук, профессор, профессор кафедры управления качеством и экспертизы товаров и услуг Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Решетникова Людмила Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов Тюменского государственного университета (г. Тюмень)

Савин Глеб Владимирович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры логистики и коммерции Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Савоськин Александр Владимирович — доктор юридических наук, доцент, зав. кафедрой конституционного и международного права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Семернина Юлия Вячеславовна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и банковского дела Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина (г. Саратов)

Силин Яков Петрович — доктор экономических наук, профессор, президент Уральского отделения Вольного экономического общества России, ректор Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Стариков Евгений Николаевич — кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой шахматного искусства и компьютерной математики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Стрельников Евгений Викторович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Терзиев Венелин Кръстев — доктор наук (экономика), доктор наук (национальная безопасность), доктор наук (социальная деятельность), профессор Военной академии им. Г. Раковского, Русенского университета им. Ангела Кънчева (Республика Болгария)

Ткаченко Ирина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Троценко Оксана Сергеевна — кандидат юридических наук, доцент, зав. кафедрой предпринимательского права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Усова Наталья Витальевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Харитоненко Олеся Викторовна — глава муниципального образования «Городской округ Евпатория» — председатель Евпаторийского городского совета (г. Евпатория, Республика Крым)

Чернышев Константин Валерьевич (епископ Каллиник) — епископ Бахчисарайский, викарий Симферопольской епархии (г. Симферополь); соискатель ученой степени кандидата наук при кафедре региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета

Чудиновских Марина Вячеславовна — кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры публичного права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Чумак Елена Васильевна — кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры менеджмента и предпринима-

тельства Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Чупров Сергей Витальевич — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса Байкальского государственного университета (г. Иркутск)

Шайбакова Людмила Фаритовна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Шеина Екатерина Георгиевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Шишкина Елена Александровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий и статистики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Ядранский Дмитрий Николаевич — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург)

Содержание

Стратегии, сценарии и тренды развития

Силин Я. П., Анимица Е. Г. Несколько сюжетов о современном экономическом развитии России	3
Капустина Л. М. Технологии новой промышленной революции: мировые и российские тренды	10
Гилева Т. А. Этапы и инструменты цифровой трансформации: российский и зарубежный опыт	15
Марамыгин М. С., Стрельников Е. В. Рецессия мировых рынков в 2020 г.	26
Савоськин А. В. Цифровизация экономики как стратегическая цель развития России (правовой аспект).....	29
Пищулов В. М., Терзиев В. Возможность проявления признаков дефляции в российской экономике	36
Троценко О. С. Экономико-правовые вопросы оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства в условиях новой индустриализации	43
Власова Н. Ю., Божко Л. Л. Переход от кластерной политики к умной специализации в стратегиях социально-экономического развития российских регионов	50
Новикова Н. В., Харитonenко О. В. Технологические драйверы социализации экономики региона (на примере Уральского макрорегиона и Республики Крым)	56
Шишкина Е. А. Стратегическое планирование устойчивого развития пространственных инфраструктурных систем региона: цели, задачи, приоритеты.....	62
Заборова Е. Н. Влияние власти и бизнеса на развитие рынка труда в малых городах Урала.....	69
Белостоцкий А. А. Финансовая устойчивость регионов в условиях пандемии коронавируса	73

Менеджмент, предпринимательство и отрасли

Ткаченко И. Н. О рисках целенедостижения приверженности капитализму стейкхолдеров	82
Головина А. Н., Левченко Р. Ю. Управление ландшафтом предпринимательской среды в условиях новой индустриализации России	88
Протасова Л. Г. Процессный подход в управлении качеством научно-технических исследований	95
Стариков Е. Н. Методологические особенности преобразования производственной компании в гибкую организацию индустрии 4.0.....	102
Чупров С. В. Нелинейная аналитика и переходные режимы развития индустрии	107

Калабина Е. Г. Цифровые технологии в новых системах вознаграждения ...	112
Зуева О. Н., Лазарев В. А. Управление товарными запасами в логистических системах	121
Савин Г. В. Цифровая трансформация интегрированной логистики в рамках эволюционной экономической теории и тренда индустриализации	129
Логинов М. П., Усова Н. В. Услуги розничной торговли: цифровая или традиционная модель развития?	134
Дворяджина Е. Б., Одиноква Т. Д. Эволюция моделей финансовой конвергенции как результат трансформации стратегий страховщиков	140
Пионткевич Н. С. Трансформация финансовой политики организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды	147
Шенина Е. Г. Особенности корпоративного финансового планирования в условиях реализации социально ориентированных инвестиционных проектов	155
Семернина Ю. В., Ермакова Е. А., Дудина Е. С. Факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса РФ	162
Шайбакова Л. Ф., Климов Е. А. Современное состояние титанового производства в России	169
Попов А. Ю. Инвестиции в аренду в условиях новой индустриализации: вопросы идентификации, оценки и экономической безопасности	176

Человеческий капитал и рынок труда

Ильяшенко В. В. Человеческий фактор новой индустриализации России	184
Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г. Влияние пенсионной модели на структуру платежеспособного спроса «серебряной экономики»	189
Орлова Т. С. Духовно-нравственное воспитание молодежи в условиях глобализации	195
Анимица Е. Г., Чернышев К. В. Исход крымских христиан в Россию в XVIII в.	200
Кулькова И. А. Анализ спроса на работников старших возрастов в неоиндустриальной экономике	226
Ядранский Д. Н. Управление производственной культурой: социологический аспект	231
Чудиновских М. В. Трансформация законодательных подходов к регулированию труда дистанционных работников в условиях пандемии	236
Чумак Е. В. Социальные технологии управления миграционными потоками	241
Сведения об авторах	247

Научное издание

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ: ЭКОНОМИКА — НАУКА — ЧЕЛОВЕК

Сборник научных трудов

VIII Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук

Корректор
И. П. Зорина

Компьютерная верстка
И. В. Засухиной

Поз. 35. Подписано в печать 28.04.2021.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.
Уч.-изд. л. 13,0. Усл. печ. л. 14,9. Печ. л. 16,0. Тираж 21 экз. Заказ 212.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ