
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

**№ 10 2020
Часть 3**

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 23 октября 2020 года.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 14,6.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

БИОМЕТРИЯ КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ СТИМУЛОВ <i>Абабкова М. Ю., Покровская Н. Н.</i>	242
ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ <i>Александрова А. И., Зайцев А. А.</i>	251
МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ <i>Архипова Т. В.</i>	263
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Гладкий С. В., Гайдук В. И., Бунчиков О. Н., Шахрудинова М. С.</i>	269
ФОКУСНОЕ СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ <i>Карибов С. Т.</i>	276
РЕПУТАЦИОННЫЙ СКОРИНГ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ <i>Комарова О. М., Ежкова В. Г.</i>	290
ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 <i>Лецинская А. Ф., Макаров И. Д.</i>	296
К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ НОРМАТИВОВ ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ <i>Почекаева О. В.</i>	303
КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ РЕГИОНОВ К ДЕПРЕССИВНЫМ ТЕРРИТОРИЯМ <i>Тагирова Э. И.</i>	309
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Таштамиров М. Р., Калаева З. З.</i>	314
АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА <i>Тищенко Г. З., Петушкова Г. А., Шеломенцева М. В., Науменков А. В.</i>	322
ВЫЯВЛЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КОМБИКОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>Фатеева (Вишневская) О. В., Компаниец Е. Е.</i>	330
К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Чернышова Л. И.</i>	339

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАЗЪЯСНЕНИЕ ЭКСПЕРТА В СФЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
В ГРАЖДАНСКОМ И УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Спектор Л. А., Жмурко Р. Д. 344

ПРОБЛЕМЫ ЗАДЕРЖАНИЯ ЛИЦА С ОСОБЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ
НА МЕСТЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Суханов А. В., Кузнецова И. Р. 349

УДК 659.113.255

М. Ю. Абабкова

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Санкт-Петербург, e-mail: ababkova_myu@spbstu.ru

Н. Н. Покровская

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Санкт-Петербург, e-mail: nnp@ Herzen.spb.ru

БИОМЕТРИЯ КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ СТИМУЛОВ

Ключевые слова: рекламная модель AIDA, эффект «Знание – Опыт – Эмоции», биометрические исследования рекламы, психоэмоциональное состояние потребителя.

Традиционные исследования потребителей и эффективности рекламы и их в большинстве своем носят вербальный и линейный характер. В современном мире, управляемом данными, появляются новые актуальные методы и технологии для получения точных и объективных данных о маркетинговых и рекламных процессах. Биометрические исследования в рекламе представляют собой группу методов, использующих в качестве данных для анализа эффективности рекламы физиологические и поведенческие характеристики потребителей. В статье рассматриваются основные биометрические технологии для исследования рекламы и ее эффективности – айтрекинг, электроэнцефалография (ЭЭГ), кодирование лица, гальваническая реакция кожи, биологическая обратная связь (БОС). На основе совокупности использования биометрических методов возможно изучить психофизиологическое состояние потребителя и обеспечить многогранное понимание взаимодействия потребителя с рекламой и ее стимулами. В статье представлены результаты пилотного эксперимента, проведенного с использованием оборудования биологической обратной связи для оценки воздействия рекламных видеороликов на потребителей. В статье отмечается, что биометрические исследования рекламы позволяют получить информацию о психофизиологической реакции потребителей и оценить эффективность широкого спектра маркетинговых и рекламных действий от разработки продуктов и упаковки до системы цифрового маркетинга и коммуникаций компании.

М. Yu. Ababkova

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg,
e-mail: ababkova_myu@spbstu.ru

N. N. Pokrovskaja

Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg,
e-mail: nnp@ Herzen.spb.ru

BIOMETRY AS A METHOD OF STUDY ADVERTISING INCENTIVES

Keywords: AIDA model, “knowledge – experience – emotions” effect, biometric studies on advertising stimuli, consumer’s current mental state.

Traditional linear verbal consumer and ad research yield its positions in the data-driven world while new methods and technologies are emerging to obtain accurate and objective data on marketing and advertising processes and consumer behavior. Biometrics such as eye tracking, electroencephalography (EEG), face coding, galvanic skin reaction, biofeedback nowadays are the new marketing research tools to assess promotion efforts’ effectiveness and to provide valuable insights in modern advertising. Using biometric methods, it is possible on biometrics basis to study the psychophysiological state of the consumer and provide a multi-faceted understanding of the consumer’s interaction with advertising’s stimuli. The article presents a pilot experiment results based on the biofeedback technique for evaluating the commercials effect on consumers. The pilot experiment showed the possibilities and disadvantages of the biofeedback technique for advertising research. Biometric research in advertising field on the biofeedback basis allows marketing practitioners to get valuable data on current mental state of consumers, unobtrusively study the respondents’ engagement with advertising. and deploy analytics in marketing and communication strategy.

Введение

Разработка эффективной рекламной стратегии начинается с комплексного анализа положения конкретного товара или услуги в системе маркетинга предприятия как в отношении восприятия товара потребителем, так и в отношении спроса на товар (доли рынка).

Традиционный подход к рекламе основывается на статичной демонстрации коммерческой информации целевому потребителю. Несмотря на такие мощные инструменты классического маркетинга, как сегментация и таргетинг, средства рекламы не способны подстраиваться под конкретного потребителя. Более того, для молодого поколения (Gen Z) традиционные рекламные приемы, связанные с информированием или достижением осведомленности о товаре, попросту не работают [1]. У современных маркетологов есть 10 секунд или даже меньше, чтобы установить связь с потребителем и дать ему возможность выделиться и почувствовать себя уникальным и принятым в толпе своих сверстников.

Изучение эффективности рекламы сводится к оценке ее экономической и коммуникативной эффективности на основе линейных моделей потребительского поведения. Развитие когнитивных наук привело к пересмотру широко используемой линейной рекламной модели AIDA, разработанной еще в 1925 г. Согласно данной модели, рекламный процесс начинается с проявления потребителем внимания (attention) и интереса (interest) к товару, что приводит к желанию (desire), а затем порождает действие, покупку (action). Таким образом, исходя из схемы AIDA, эмоциональная реакция на рекламу возникает только после того, как потребители уже почувствовали интерес к рекламе или продукту [2].

Нейробиологические исследования показали, что эмоции формируют основу рационального мышления и поведения потребителя. Применительно к рекламному процессу, эмоциональная реакция является первичной и проявляется до когнитивной обработки рекламного стимула. Таким образом, эмоции можно рассматривать в качестве медиатора, посредника для дальнейшей обработки рекламного сообщения.

Американские психологи Э. Толмен и У. Найссер представили перцептивную схему восприятия информации потребителем, согласно которой сенсорная информация о товаре комплексно перерабатывается с учетом рекламного сообщения и опыта потребителя и помещается в «когнитивную карту» потребителя, формирующую его потребительское поведение [3, с. 587-599].

Согласно современным представлениям нейробиологии человеческий мозг организован в виде иерархии модулей, в которой отдельные группы нейронов («модули») предназначены для обработки различных типов информации. К примеру, один модуль может работать со зрительными стимулами, а другой – со слуховым. Наборы этих модулей объединяются в иерархическом порядке для обмена данными в трех «мега-модулях», которые управляют тремя типами информации: знаниями, опытом и эмоциями (так называемый ЗОЭ-эффект, Knowledge – Experience – Emotions (K.E.E.) effect):

- Знание – конкретные характеристики объекта (название, цвет, форма и другие свойства).

- Опыт – информация, относящаяся к способу использования объекта.

- Эмоции – аффективная или эмоциональная информация об объекте, его ценность (оценка того, насколько хорошо это или плохо, привлекательно или отвратительно) [2].

Информация, содержащаяся в трех отдельных модулях, не воспринимается сознательно и, следовательно, будет использоваться только после интеграции в «ментальное рабочее пространство» (mental workspace) – специализированную сеть мозга, которая занимает центральное место в комплексном познании. Рабочее пространство имеет ограниченную емкость, поэтому механизмы избирательного внимания и эмоций работают вместе, чтобы оценить актуальность информации для текущих или будущих целей. Информация, считающаяся наиболее актуальной в данный момент времени, займет место в рабочей области, а остальные сведения будут проигнорированы.

Иерархическая модель рекламного воздействия AIDA предполагает, что

процесс взаимодействия потребителя с рекламой начинается с познания, далее возникают эмоции, которые затем приводят к действию (покупке) затем переводится в поведение. Таким образом, согласно классической модели рекламного воздействия потребительское поведение идет по цепочке «когнитивные процессы – аффективные процессы – конативные процессы».

Новая модель потребительского взаимодействия с рекламой предполагает учет трех основных элементов (ВОП-эффект, Perception, Experience, and Memory, the P.E.M effect): восприятие, опыт и память [4, с. 4-8.]. Отличие новой модели от классических моделей линейного типа заключается в том, что эмоции и чувства имеют первостепенное значение в рекламном процессе. Восприятие рекламы зависит от опыта потребителя и приоритетов потребителя. В рамках когнитивного маркетинга реклама фокусируется на эмоциональных и поведенческих аспектах потребительских решений [5, с. 419-424].

Целью исследования было апробирование биометрического оборудования для изучения эмоционального воздействия рекламы ее стимулов на потребителей.

Рекламные стимулы оказывают на потребителя визуальное, аудиальное и эмоциональное воздействие (рис. 1).

Исследователи (Венский институт функциональной топографии головного мозга имени Людвиг Больцмана) на основе метода функционально-магнитной томографии головного мозга (fMRI) сравнивали восприятие потребителями эмоционально и рационально оформленную выкладку товара на магазинной полке и выявили, что эмоции способствуют лучшему усвоению рекламной информации [7, с. 19].

Классические маркетинговые исследования воздействия рекламных стимулов являются вербальными, потребитель описывает свои впечатления и эмоции от контакта с рекламным сообщением, что влечет за собой определенную долю субъективной информации и невысокой достоверности. Фокус современных маркетинговых и рекламных исследований направлен на изучение психических и физиологических процессов потребителей в рамках междисциплинарных исследований на основе методологии психологии, физиологии и нейробиологии для повышения объективности и достоверности информации, получаемой от потребителя.

В рамках междисциплинарного нейроэкономического подхода, отрицающего рациональность потребительского поведения [8, р. 47-52], отмечается, что 95% потребительских решений принимается на подсознательном уровне.

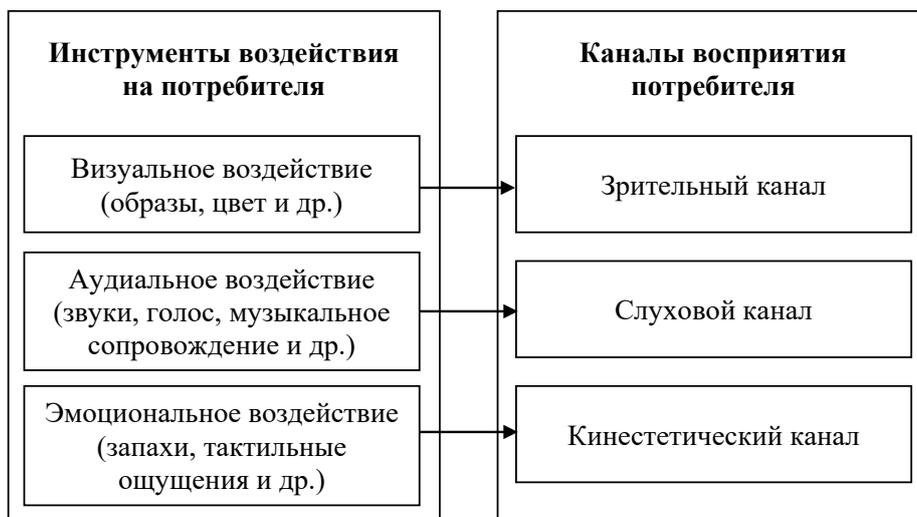


Рис. 1. Воздействие рекламы на потребителя [6]

Конкурируя в мире, управляемом данными, маркетологи и рекламисты вынуждены совершенствовать методы и технологии для получения точных и объективных данных о маркетинговых и рекламных процессах, не только для оценки эффективности тех или иных рекламных стимулов, но и для прогнозирования реакции потребителей на них [9]. В результате технического прогресса и снижения затрат на высокотехнологичное оборудование, появление мобильных аппаратных комплексов, использование биометрии в маркетинге и рекламе в последнее десятилетие быстро увеличивается. В настоящее время биометрические устройства, которые ненавязчиво отслеживают реакцию потребителей, обеспечивают ценную информацию в таких областях, как реклама, цифровой маркетинг, упаковка, разработка продуктов и розничная торговля.

Оценка эффективности рекламы включает в себя исследование таких показателей, как внимание, понимание, изменение отношения к объекту рекламирования и др. Современные исследования эффективности рекламы и маркетинговых акций включают широкий спектр исследовательских методов и методик. Исследование коммуникативной эффективности рекламы включают претестирование и посттестирование рекламного сообщения, влияние рекламы на продажи, лабораторное и полевое тестирование рекламных сообщений, оценка (ранжирование) альтернативных рекламных сообщений и др.

В настоящее время термин «биометрия» выходит за рамки узкого представления и используется в качестве общего дескриптора технологий, используемых для наблюдения за физиологическими и поведенческими характеристиками потребителей [10].

Например, в проекте Нейровизор исследовательской компании Neurotrend [11] рейтинг рекламных роликов, вышедших на экраны России, основан на результатах неймаркетингового тестирования использует 4 ключевых показателя коммуникативной эффективности рекламы (внимание, интерес, запоминаемость и эмоциональная вовлечённость), получаемые с помощью высокотехнологичного оборудования.

Программно-аппаратный комплекс «Нейробарометр», разработанный компанией, позволяет считывать нейрофизиологические показатели работы организма (реакцию человека) на рекламный материал. Использование оборудования позволяет получить объективные данные о концентрации внимания, измерить интерес во время просмотра рекламы или посещения магазина, определить запоминаемость слогана или привлекательность товара или рекламного сообщения. Подобная работа с биометрическими показателями реакции потребителя на рекламу позволит повысить эффективность маркетинговых исследований, спрогнозировать поведение потребителей и эффект от рекламы [12].

Материал и методы исследования

Комплексный анализ показаний биоэлектрической активности мозга, движения глаз, вегетативных реакций (частоты дыхания, кожной проводимости и др.) позволяет выявить удачные детали рекламного сообщения, на которых фокусируется внимание потребителя, быстроту запоминания рекламных текстов и слоганов, уровень интереса к объекту рекламы. Использование традиционных методов опроса в сочетании с анализом биометрических показателей позволит прогнозировать поведение потребителей и эффективность рекламных кампаний. Сочетание биометрических и вербальных исследований позволяет сформировать единую платформу стандартов для нейромаркетинговых исследований и показателей [12].

Основные биометрические технологии для исследования рекламы и ее эффективности представлены на рис. 2.

Метод биологической обратной связи (БОС) позволяет изучать психофизиологическое состояние человека и его реакции на стимулы окружающей среды. Широко используемый в медицине и психологии БОС-метод заключается в формировании визуализированной обратной связи с пациентом с помощью компьютера или других технических устройств (умные часы, смартфон) и передаче в реальном времени значений психофизиологических параметров текущего состояния для контроля и коррекции (рис. 3).

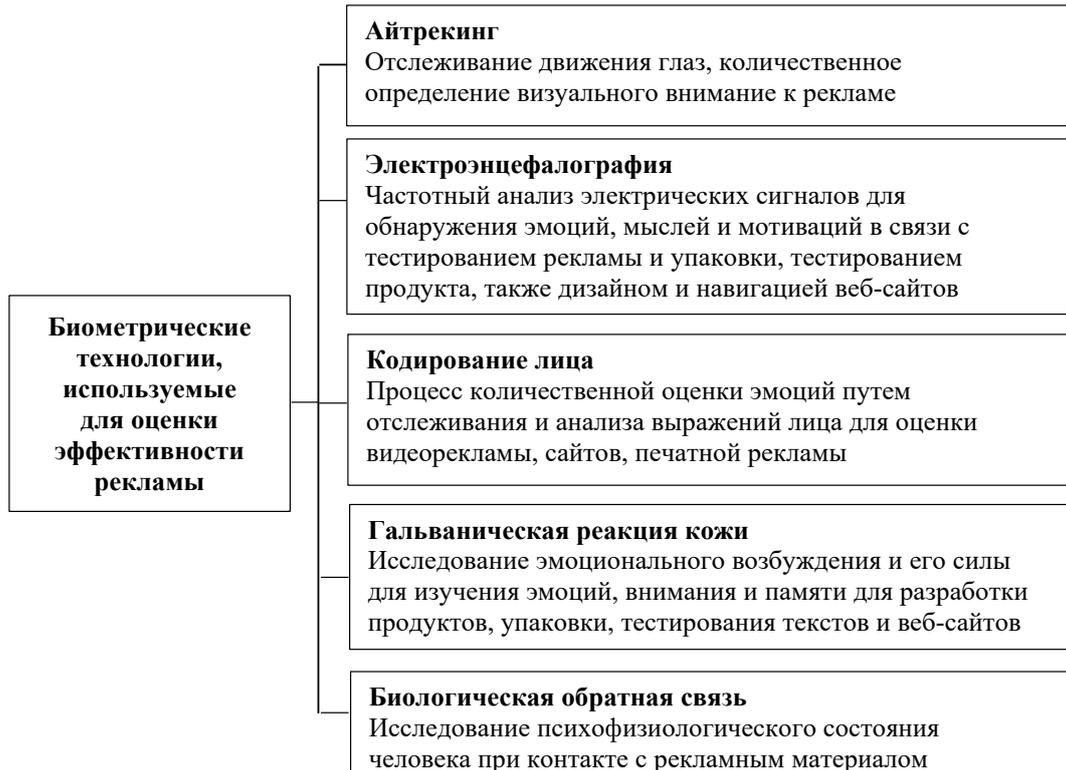


Рис. 2. Перечень биометрических технологий для оценки эффективности рекламы и их специализация [10]

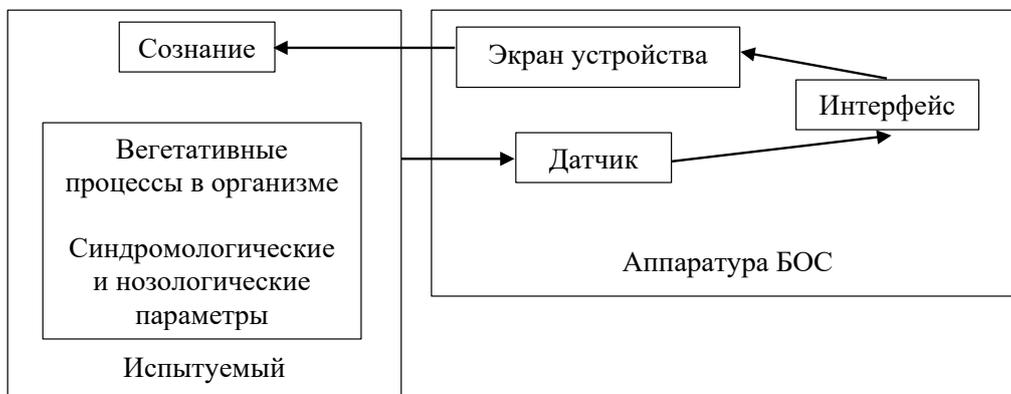


Рис. 3. Схематическое изображение БОС-метода [13]

В общем биологическая обратная связь включает в себя использование зрительной или слуховой обратной связи для получения контроля над произвольными телесными функциями: частота сердечных сокращений, мышечное напряжение, кровяное давление, восприятие боли и кровяное давление. Подключение к устройству с датчиками, обеспечивающими обратную связь о конкретных

аспектах тела, получается информация о функциях организма на основе использования точных измерительных приборов.

Развитие и инновации в области медицины и психологии привели к росту спроса на приборы биологической обратной связи. Мировой рынок аппаратуры биологической обратной связи пока еще является очень концентрированным

рынком: выручка десяти крупнейших производителей (в основном, из Северной Америки и Европы) составляет около 65% от общей выручки в 2017 г. Этот рынок связан с разработкой и выпуском приборов биологической обратной связи для медицинских и психологических целей при лечении фобических и тревожных расстройств, расстройств настроения и др. Все большую популярность приобретает домашнее оборудование биологической обратной связи. Повышение внимания к здоровому образу жизни влияет на рост рынка приборов биологической обратной связи: ожидается рост мирового рынка оборудования биологической обратной связи в среднем примерно на 6,2% в течение следующих четырех лет и достигнет 200 млн долл. в 2024 г. (140 млн долл. в 2019 г.) [14].

Специалисты и исследователи рекламы в настоящее время широко используют биометрические оценки эффективности рекламных стимулов [15; 16; 17]. Итальянские исследователи провели изучение восприятия социальной рекламы против курения на основе электроэнцефалографии, гальванической оценки кожных реакций и измерения частоты сердцебиения [18]. Они отмечают, что использование биометрических методик в оценке эффективности рекламы оправдано, поскольку многие решения, принимаемые потребителями на основе рекламной информации зависят от когнитивных и аффективных процессов. Вербальные же исследования эффективности рекламы, опирающиеся на восприятие и самооценку потребителями рекламных сообщений, подвержены субъективности и предвзятости. Например, в исследовании по маркетинговому прогнозированию в индустрии розничной торговли обувью было определено, что методы, основанные на самоотчетах, были недостаточно точны при предсказании успеха продукта, в то время как данные о деятельности мозга при восприятии рекламы достигали точности прогноза 80% [19].

Биометрические исследования показывают, что эмоциональная вовлеченность потребителя в процессе восприятия рекламной и маркетинговой информации способствует запоминанию рекламных стимулов и мотивов [20].

Результаты исследования и их обсуждение

Преподавателями Высшей школы медиакоммуникаций и связей с общественностью Гуманитарного института Санкт-Петербургского политехнического университета было проведено исследование восприятия рекламы на основе БОС-метода, в котором приняли студенты 4 курса специальности «Реклама и связи с общественностью».

Программно-аппаратный комплекс биологической обратной связи (ПАК CMS) определяет состояние психики испытуемого на основе анализа вариаций R-R-интервала электрокардиограммы [21, с. 84-93], основывается на кардиоритмограмме (анализ вариаций R-R-интервала ЭКГ). Две группы показателей – нозологические и синдромальные – позволяют оценить уровень эмоционального спокойствия, лабильности-ригидности психических процессов, гибкость реакции, психической адаптивности, чувствительности к раздражителям, а также показатели психического состояния испытуемых – свойства депрессии, тревоги, обсессии, истерии и др.

Экспериментальной и контрольной группам студентов (каждая по 8 человек) демонстрировались рекламные видеоролики разного содержания.

Текущее психическое состояние студентов измерялось дважды с помощью ПАК CMS – до и после просмотра рекламных видеороликов.

Количественные значения текущего психического состояния респондентов, полученные в результате пре- и посттестирования, позволили оценить психическую реакцию на рекламные видеоролики на основе сравнения данных по каждому участнику исследования (количественные данные, анализ динамики показателей, улучшение или ухудшение показателей) и эталонными значениями психических параметров, установленными разработчиками ПАК CMS (рис. 4).

Выяснилось, что в контрольной группе в результате демонстрации рекламного ролика ухудшилось эмоциональное спокойствие и уравновешенность состояния психики, увеличилась возбужденность респондентов по сравнению с экспериментальной группой. Такой показатель как подвижность психики в результате эксперимента улучшился.

рекламными специалистами и маркетологами. Исследования с использованием БОС-метода требуют задействования междисциплинарной команды ученых.

Биометрические методы исследования восприятия и эффективности рекламы имеют следующие преимущества по сравнению с вербальными методами оценки рекламы:

- возможность использования объема выборки ниже необходимого для получения значимых результатов при составлении анкет. Объем выборки для получения биометрических показателей может составлять выборки в 20-30 участников, устный опросник требует не менее 100 респондентов.

- перспективы исследования психофизиологических реакций без опроса респондентов для обеспечения объективности данных.

Применение технологий биометрии в маркетинге и рекламе имеет широкое применение от разработки товара, упаковки, тестирование рекламных сообщений, роликов, веб-сайтов.

Биометрическое исследование воздействия рекламного или маркетингового стимула на группы испытуемых позволяет зарегистрировать объективные данные по каждому респонденту, которые усредняются по всей выборке, а также по соответствующим демографическим показателям.

Метод биологической обратной связи в рекламе позволяет количественно оценивать эмоциональное состояние отдельных лиц, подгрупп, а также всей выборки. Сравнение показателей психофизиологического состояния до и после просмотра рекламы позволяет исследовать состояние респондента при контакте с различными рекламными образцами, сравнить экспериментальные показатели с контрольными показателями, чтобы оценить эффективность рекламных стимулов и скорректировать их на основе объективных данных об психо-эмоциональном состоянии потребителей. Данные о положительных или отрицательных эмоциональных состояниях позволяют проводить объективную экспертизу рекламных продуктов.

Заключение

Использование технологий биологической обратной связи в комплексе с другими качественными и количественными методами позволит повысить надежность результатов исследования (например, в сочетании с вербальными методиками – опросом, или с биометрическими методиками – кодирование лица, которое позволит понять природу эмоций респондента).

Таким образом, технологии биометрии в оценке эффективности рекламы лучше всего реализовывать совместно, поскольку каждая из них раскрывает различные аспекты познания, эмоций и поведения потребителей. Однако следует отметить, что не один из биометрических методов не способен проникнуть в мыслительные процессы потребителей, поэтому необходимо сочетание качественных и количественных методов исследования для понимания их мотивов и эмоций [18]. Целенаправленные интроспективные количественные и качественные методики позволят до определенной степени понять эмоциональный настрой потребителей и их отношение к маркетинговой и рекламной деятельности предприятия.

Гибридные междисциплинарные методы, сочетающие, например, тестирование рекламного продукта и кодирование лица, помогут проводить обоснованное претестирование рекламы. На втором этапе сочетание методики айтрекинга и гальванической реакции кожи позволит получить более глубокую оценку эффективности рекламного продукта.

Количественная оценка, используемая в технологиях биологической обратной связи в виде биометрических данных, обладает определенной точностью по сравнению с опросными методами маркетинговых исследований, поэтому следует ожидать улучшения пилотных и прогностических исследований в области изучения коммуникативной эффективности рекламы в рамках пре- и посттестирования, исследования уровня вовлеченности потребителя, а также аффективной составляющей поведения потребителей.

Библиографический список

1. Allen L. Cognitive marketing: The impact of AI on advertising. URL: <https://www.clickz.com/cognitive-marketing-the-impact-of-ai-on-advertising/93826/>. (дата обращения: 24.09.2020).
2. How to capture the heart and mind of your audience with cognitive advertising? / Montreal Advertising agency. URL: <http://montrealadvertisingagency.blogspot.com>. (дата обращения: 24.09.2020).
3. Найссер У. Что такое когнитивная психология? // История психологии XX век / под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Ждан. М.: Академический проект, 2003. С. 587-599.
4. Абабкова М.Ю. Адаптивная реклама как инструмент когнитивного маркетинга в Интернете // Технологии PR и рекламы в современном обществе: материалы Всероссийской научно-практической конференции, С.-Петербург 16-17 апреля 2019 г. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2019. 434 с.
5. Аль Хадж Бара Бибарс, Абабкова М.Ю. Эмоции в рекламе: стратегии использования // Технологии PR и рекламы в современном обществе: материалы Всероссийской научно-практической конференции, С.-Петербург 16-17 апреля 2019 г. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2019. 434 с.
6. Абабкова М.Ю. Технологии нейромаркетинга в образовании: монография. СПб.: Фонд развития конфликтологии, 2017. 242 с.
7. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций / пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 114 с.
8. Camerer C.F. and Fehr E. (2006). When does «economic man» dominate social behavior? *Science*. 311. P. 47-52.
9. Techniques to Measure Advertising Effectiveness. URL: <http://WWW.YOURARTICLELIBRARY.COM/ADVERTISING/TECHNIQUES-TO-MEASURE-ADVERTISING-EFFECTIVENESS/48670>. (дата обращения: 24.09.2020).
10. Biometrics // MarketingMind. URL: <https://www.ashokcharan.com/Marketing-Analytics/~bm-biometrics.php>. (дата обращения: 24.09.2020).
11. Нейровизор // Neurotrend. URL: <https://neurotrend.ru/neurovisor>. (дата обращения: 24.09.2020).
12. Разработка ученых позволит маркетологам предсказывать успех рекламных кампаний // Будущее России. Национальные проекты. URL: <https://futurerussia.gov.ru/nacionalnye-proekty/razrabotka-ucenyh-pozvolit-marketologam-predskazyvat-uspeh-reklamnyh-kampanij?fbclid=IwAR1Sy23pSqB7dk7qc0Z7oeAglj3GQs3RRo1-PVAT3ysd7IE80vW6U1FBMwc>. (дата обращения: 24.09.2020).
13. Щербатых Ю. В. Психология стресса и методы коррекции. СПб.: Питер, 2006. 256 с.
14. Biofeedback Instrument Market 2019 - Globally Market Size, Analysis, Share, Research, Business Growth and Forecast to 2024 // MarketUS. URL: <https://market.us/report/biofeedback-instrument-market/>. (дата обращения: 24.09.2020).
15. Vecchiato G. (2014) Neurophysiological Tools to Investigate Consumer's Gender Differences during the Observation of TV Commercials. *Comput Math Methods Med*. (912981). P. 1-12.
16. Cherubino P. (2016) Neuroelectrical Indexes for the Study of the Efficacy of TV Advertising Stimuli. *Selected Issues in Experimental Economics, Springer Proceedings in Business and Economics*. P. 355-371.
17. Reimann M., Schilke O., Weber B., Neuhaus C., Zaichkowsky J. (2011) Functional magnetic resonance imaging in consumer research: A review and application. *Psychol Mark*. 28 (6). P. 608-637.
18. Cartocci G., Caratù M., Modica E., Maglione A.G., Rossi D., Cherubino P., Babiloni F. (2017) Electroencephalographic, Heart Rate, and Galvanic Skin Response Assessment for an Advertising Perception Study: Application to Antismoking Public Service Announcements. *J. Vis. Exp.* (126). e55872. doi:10.3791/55872.
19. Baldo D. (2015) Brain Waves Predict Success of New Fashion Products: A Practical Application for the Footwear Retailing Industry. *J Creating Value*. 1 (1). P. 61-71.
20. Kato J., Ide H., Kabashima I., Kadota H., Takano K., Kansaku K. (2009) Neural Correlates of Attitude Change Following Positive and Negative Advertisements. *Front Behav Neurosci*. 3 (6). P. 1-13.
21. Пискун О.Е., Петрова Н.Н., Фролов Б.С., Овечкина И.В., Бондарчук И.Л. Опыт применения методики объективной оценки текущего психологического состояния и свойств личности ПАК SMS для оценки уровня адаптации и риска кризисных состояний студентов иностранного факультета СПбГТУ // Кризисные состояния: современные подходы к оказанию специализированной медицинской помощи: сборник научных статей / XX Клинические Павловские чтения, 21 апр. 2016 г. СПб.: СИНЭЛ, 2016. С. 84-93.

УДК 330.34:338.22

А. И. Александрова

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: aariadna@mail.ru

А. А. Зайцев

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: andrey_z7@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Ключевые слова: институциональная теория, теория инноваций, инновационное развитие, институциональная среда, институционализм, инновационные процессы.

Использование инноваций в хозяйственной деятельности определяет эффективность экономических субъектов и способствует повышению конкурентоспособности отраслей народного хозяйства. Такая позиция подтверждает значимость диффузии инноваций для государства, которое должно стимулировать их выработку и дальнейшее межотраслевое распространение. Однако возникают проблемы в определении существенных характеристик инноваций и неоднозначность в способах активизации инновационных процессов на всех уровнях управления. Теоретические подходы к осуществлению инновационного развития находятся в динамическом состоянии и постоянно трансформируются под влиянием качественного состояния внешней среды. В статье проведен анализ эволюционного становления теории инновационного развития и рассматривается авторское предположение, что на современном этапе инновационной практики ключевым источником активизации инновационных процессов является институциональная среда, а финансовые аспекты носят вторичный характер. Именно формирование благоприятной институциональной среды должно стать целевой установкой государственной политики в области оказания поддержки инновационных процессов, поскольку без наличия крепкого институционального механизма рациональное использование финансовых источников господдержки не представляется возможным. Для подтверждения авторской точки зрения был проведен анализ теории инновационного развития и заданы основные институциональные положения инноваций, определяющие фундаментальную значимость институциональных связей в развитии инновационной практики. Итогом проделанной работы является систематизация научно-теоретических знаний и формирование институционального аппарата теории инновационного развития, наработки которого возможно использовать для выработки практических рекомендаций по осуществлению господдержки инновационных процессов.

А. I. Aleksandrova

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,
e-mail: aariadna@mail.ru

А. А. Zaytsev

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,
e-mail: andrey_z7@mail.ru

TRANSFORMATION OF THE THEORY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT: EVOLUTION AND MODERN INSTITUTIONAL TRENDS

Keywords: institutional theory, innovation theory, innovative development, institutional environment, institutionalism, innovation processes.

The use of innovations in economic activity determines the effectiveness of economic entities and contributes to improving the competitiveness of national economy sectors. This position confirms the importance of diffusion of innovations for the state, which should encourage their development and further intersectoral distribution. However, there are problems in determining the essential characteristics of innovation and ambiguity in ways to activate innovation processes at all levels of management. Theoretical approaches to the implementation of innovative development are in a dynamic state and are constantly being transformed under the influence of the qualitative state of the external environment. The article analyzes the evolutionary development of the theory of innovative development and considers the author's assumption that at the present stage of innovation practice, the key source of activation of innovation processes is the institutional environment, and financial aspects are secondary. It is the formation of a favorable institutional

environment that should become the target of state policy in the field of support for innovation processes, since without a strong institutional mechanism, the rational use of financial sources of state support is not possible. To confirm the author's point of view, the theory of innovative development was analyzed and the main institutional provisions of innovations that determine the fundamental importance of institutional relations in the development of innovation practice were set. The result of this work is the systematization of scientific and theoretical knowledge and the formation of the institutional apparatus of the theory of innovative development, which can be used to develop practical recommendations for the implementation of state support for innovation processes.

Введение

В условиях нестабильной макроэкономической среды любое государство ищет способы достижения лидерских преимуществ при осуществлении конкурентной борьбы. Особенно обостряется ситуация в условиях ограниченности ресурсов и усиления процессов глобализации, которые наблюдаются в международном пространстве. Фундаментальную значимость в достижении поставленных перед нацией целей и задач играют инновации, хозяйственное использование которых определяет эффективность и конкурентоспособность экономических субъектов на всех уровнях управления в долгосрочной перспективе.

Воздействие научно-технического прогресса приводит к расширению разновидностей человеческой деятельности, а инновации становятся необходимым инструментом совершенствования хозяйственной практики для достижения более благоприятных эффектов социально-экономического характера, чем при традиционных способах ведения хозяйства. Однако потенциал инноваций все еще полностью не раскрыт в научной среде, поскольку цивилизационным путем развития свойственен высокий уровень неоднозначности, и невозможно определить наиболее рациональные инновационные процессы, в которых нуждается конкретная экономическая система в различные временные периоды и на разных этапах своего технико-хозяйственного становления.

Значимость интеллектуальных составляющих экономических отношений с каждым днем повышается, а нематериальные элементы уже не первое десятилетие обуславливают успех многих крупных корпораций и национальных экономик во всем мире. Использование интеллектуального капитала для достижения положительных результатов социально-экономического характера

становится общепризнанным фактором устойчивого развития. Инновации как продукт интеллектуализации позволяют направить не только народное хозяйство, но и совокупные потребности общества в необходимом для государства русле, получая максимальные эффекты от расходуемого ресурсного и технологического потенциала в условиях сложившейся на территории страны деловой среды [19; 24].

Интеллектуальное развитие экономики связано с запуском инновационных процессов, в первую очередь, на корпоративном уровне. С одной стороны, необходимо осуществить стимулирование наиболее перспективных инновационных отраслей путем предоставления государственного финансирования и налоговых льгот, а с другой – через преобразование институциональной среды и ликвидацию существующих институциональных барьеров, препятствующих ведению инновационной деятельности. Финансовые аспекты долгое время рассматривались как основной способ инновационной трансформации экономики, однако именно учет институциональных элементов позволит разработать эффективную инновационную программу на национальном уровне [2; 5].

Определение целевых установок социально-экономического развития национальной экономики ставит перед государством задачи по реализации программ для поддержания конкретных инновационных процессов, которые должны учитывать экономические потребности и возможности страны. В интересах государства осуществлять стимулирование диффузии национально значимых инноваций, способствуя их дальнейшему межотраслевому распространению. Принципиальное отличие современного этапа теории инновационного развития заключается в невозможности реализации рациональной инновационной политики

без принятия фактора влияния институциональной среды, который зачастую игнорируется при построении долгосрочных инновационных программ [2; 21].

Следовательно, использование институционального подхода для формирования организационно-экономических механизмов становится основным направлением при осуществлении гармоничного развития инновационной среды и активизации инновационных процессов на всех уровнях управления. Институционализированные механизмы должны учитывать структурную упорядоченность норм, правил, принципов и методов инновационной деятельности, совокупность которых следует направить на достижение инновационных целей государства, отраслей и отдельных экономических единиц. В таком контексте необходимо выявить все возможные факторы внутреннего и внешнего институционального влияния с их дальнейшим объединением и систематизацией для построения моделей экономико-математического или организационно-управленческого характера [12; 14].

В научной среде возникает ряд сложностей в определении сущностных характеристик инноваций, а также имеются серьезные проблемы при поиске способов активизации инновационных процессов в условиях нестабильной динамики институционального окружения и непостоянства в поведении экономических субъектов. Таким образом, предлагается внести авторское видение поставленной проблемы, учитывая возросшее влияние институциональных механизмов на активизацию инновационных процессов.

Цель исследования заключается в определении эволюции и современного состояния теории инновационного развития, а также ее потенциальная трансформация под влиянием положений концепции институционализма. Достижение поставленной цели определило выполнение следующих задач: необходимо провести анализ эволюционного становления теории инновационного развития и предложить институциональные положения инноваций, определяющие фундаментальную значимость институциональных связей в развитии инновационной практики.

Материал и методы исследования

В рамках исследования были рассмотрены работы по вопросам инновационной практики, наиболее полно отражающие происходящие в экономике трансформации за последний 100 лет. Обширный вклад в исследование теоретической сущности формирования инноваций внес отечественный исследователь Ю.В. Яковец [16; 17], который определил цивилизационные пути преобразования человеческой деятельности и цикличность технологических революций. Использование его квалификации в рамках авторского исследования позволяет проработать отдельные периоды теории инновационного развития и определить постоянно возрастающую роль инновационных процессов в научно-техническом прогрессе. Научно-теоретические аспекты генезиса и современного становления инновационной теории были рассмотрены в работах [1; 6; 8]. Авторами проанализированы наиболее значимые исследовательские подходы к аппарату категории инноваций. К таким исследованиям относятся взгляды Н.Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, П.А. Сорокина, Д. Дж. Д. Бернала, Ф. Перру, Ж. Будвиля, Т. Хегерстрандта, Э. Роджерса, С. Кузнецца, Г. Менша, А. Кляйкнехта, С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова, М. Портера, Ф. Кука и других.

Однако прогресс не стоит на месте, а наука продолжает развиваться с более быстрыми темпами, что не позволяет ограничиваться лишь имеющимися представлениями об отдельных категориях. На современном этапе особый интерес вызывает институциональная составляющая экономических отношений, что было подтверждено рядом исследований [3; 18; 23]. В работах [2; 12; 14; 19] было уделено значительное внимание институциональным аспектам формирования инновационного потенциала на региональном и национальном уровне, в частности рассмотрены вопросы инновационной инфраструктуры и организационно-экономического механизма управления развитием современной инновационной среды. Сложившаяся ситуация приводит к изменению экономических отношений и обуславливает поиск способов рационализации управленческой среды. Так, в рамках исследования

вызвали интерес работы [10; 11; 13], рассматривающие управленческие особенности в государственной и предпринимательской среде, способных оказать влияние на активность инновационных процессов разноуровневых субъектов.

Проведя глубокий анализ научной литературы по тематике проблемы, можно утверждать, что совокупность доступных исследований подтверждает значимость институциональных связей для полноценной активизации инновационных процессов на всех уровнях принятия решений управленческого характера. Имеется возможность комплексно подойти к проблеме для формирования плацдарма методологии институционализации инновационных процессов, поскольку благоприятная институциональная среда является неотъемлемым фактором выполнения стратегических ориентиров государственной инновационной политики.

Результаты исследования и их обсуждение

Инновационное развитие является целью любого современного государства, однако единого подхода к сущности данного явления так и не выработано в научном сообществе, поскольку динамика экономических отношений и непрерывное обновление научных знаний приводят к образованию совершенно новых подходов и способов повышения инновационной активности. При этом построение любого нового подхода должно строиться на уже имеющихся наработках в инновационной практике, учитывая качественное состояние внешней среды на каждом этапе своего исторического развития.

Для рассмотрения особенностей становления и развития теории инновационного развития предлагается использовать классификацию Ю.В. Яковца и выделить в ней наиболее значимые научно-теоретические подходы и концептуальные взгляды, способные объяснить сущность инновационных процессов для социально-экономического развития. В данной квалификации можно выделить следующие этапы: 1. Базис инновационного развития (с начала до 40-х гг. XX в.); 2. Детализация инновационной практики (40-70 гг. XX в.); 3. Становле-

ние постиндустриального общества (с сер. 70-х гг. XX в.). На основе анализа перечисленных этапов развития инновационной практики имеется возможность обобщить представления и тенденции, существовавшие в научной среде, с целью подтверждения возросшей значимости инновационных процессов для общечеловеческого развития [8; 9; 17].

1. Базис инновационного развития. Поиск генезиса теории инновационного развития следует начинать с закрепления ее фундаментальных основ в начале XX века. Тем не менее в научной среде бесспорным остается факт, что именно инновации были двигателем прогресса цивилизации на протяжении всего времени существования человечества. На данном этапе наиболее значимыми являются работы Н.Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, П.А. Сорокина, сформировавших инновационную методологию и задав курс на разработку управленческих подходов с позиции использования нововведений в практике ведения хозяйства и жизнедеятельности человека.

1.1. Теория больших конъюнктурных циклов. В 1920-х гг. Н.Д. Кондратьев определил наличие цикличности в производственных отношениях. Множественные циклы общечеловеческого развития способствуют возникновению кризисов, которые возможно ускоренно преодолеть за счет радикальных технико-экономических нововведений. Можно смело заявлять, что данные наработки заложили краеугольный камень в теории инноваций. С позиции длинных волн Кондратьева инновационные процессы являются необходимым элементом формирования защитного потенциала национальной экономики перед колебаниями хозяйственной конъюнктуры, а роль государства заключается в реализации мероприятий по поддержанию достаточного уровня инновационности деловой среды.

1.2. Теория инноваций. Основателем инновационного направления является Й. Шумпетер, фундаментальный вклад которого связан с определением экономической сущности инноваций и основных направлений их использования в хозяйстве. Введение в оборот категории «инновация» позволило подойти по-новому к роли новаторства в науч-

но-техническом прогрессе. Использование инновационных разработок должно происходить с помощью Шумпетерского подхода «созидательного разрушение», когда устаревшие технологии, товары и методы управления заменяются на новые вследствие практической реализации новаторских идей в предпринимательской среде. Инновационные процессы с такой позиции запускаются предпринимателем и способствуют развитию всей экономической системы, наделяя ее дополнительными конкурентными преимуществами на глобальном поле.

1.3. Теория социокультурных инноваций. Проблемы инновационного становления цивилизации были проработаны в работах П.А. Сорокина, подробно рассмотревшего динамику человеческой цивилизации за последние несколько тысячелетий, на основе анализа которой были предложены концептуально новые взгляды на взаимосвязь между возникновением инноваций и общечеловеческим развитием. Так произошло расширение теоретического аппарата инноваций и его частичная адаптация к отношениям из различных сфер жизни, что является прообразом будущей институциональной среды. Инновационные процессы, согласно данному подходу, оказывали свое влияние на развитие экономических и общественных отношений в течение всего времени существования человечества, а их запуск является детерминантом цивилизационного прогресса.

2. Детализация инновационной практики. Постепенно категория инноваций становится научно общепризнанным элементом достижения стратегической эффективности при ведении хозяйства, а также движущей силой устойчивого развития, что приводит к возрастанию «идейного масштаба» касательно данного направления в середине XX века. На данном этапе уже более детально рассматривается взаимодействие инноваций с социально-экономическими системами, в частности, в работах Дж.Д. Бернала, Ф. Перру, Ж. Будвиля, Т. Хегерстрандта, Э. Роджерса, С. Кузнеця. Если раньше инновационные процессы возникали стихийно, а создание инноваций занимало длительный цикл времени, то на данном этапе признается необходимость воздействия на иннова-

ционные процессы с целью их активизации в конкретных секторах экономики.

2.1. Научно-историческая теория инноваций. Наличие тесной связи между различными видами инноваций была рассмотрена в исследованиях Дж.Д. Бернала. Каждый этап исторического развития человечества приводил к формированию собственных научных, технических и социальных инноваций, причем первичным являются научные инновации, способствующие появлению инноваций других видов. Возникновение инноваций имеет взаимосвязь с цикличностью экономики, поскольку за счет них возможно продлить стадию роста и сократить временной период нахождения экономики в депрессии. В работах Бернала выявлена закономерность, что в исторические периоды наибольшей активности научного сообщества наблюдается более значительный экономический рост, чем в остальные периоды.

2.2. Теория полюсов роста и «диффузии инноваций». Обширная детализация и эволюционное развитие инновационной практики произошли в условиях формирования целого ряда теорий, к которым, например, относятся теория полюсов роста и «диффузии инноваций». В 50-х гг. XX в. в научных практиках стали рассматривать сущность поляризации и возможность повсеместного распространения инноваций между территориальными и экономическими субъектами разных уровней. Данное эволюционное развитие научно-теоретической практики привело к формированию пространственных представлений об инновационных процессах, которые перетекают между уровнями и отдельными составляющими народного хозяйства, в зависимости от условий хозяйствования и степени дифференциации ресурсного потенциала.

В исследованиях Ф. Перру были рассмотрены аспекты импульсного распространения инноваций от наиболее развитого инновационного ядра до периферий, которые становятся зависимыми элементами в рамках осуществления распространения инноваций. Следовательно, активизация инновационных процессов должна происходить на уровне территорий с развитой инфраструктурой и лидирующих отраслей, способных

распространить инновационные технологии на менее развитые субъекты экономических отношений. В дальнейшем теоретические взгляды поляризации инновационного развития были подтверждены в работах Ж. Будвиля, который смог обосновать существование полюсов роста на региональном уровне и значимость инфраструктуры современного типа для создания благоприятного экономического пространства и деловой среды.

На основе данной теории строятся исследования в области ускорения распространения инноваций от ядра к периферии, то есть осуществление их диффузии между территориями и отраслями народного хозяйства. Значительный вклад в данное направление был внесен Т. Хегерстрандом, который смог определить взаимосвязь между экономическим развитием нации и скоростью распространением инноваций между отраслями и регионами. В таком контексте особая роль государства заключается в выявлении ключевых отраслей роста, модернизация и поддержка которых даст безусловный эффект для национальной экономической системы. Проработкой данного подхода с позиции социологии занимался Э. Роджерс, который первым заговорил об институциональном поведении игроков на рынке в процессе осуществления диффузии инноваций и выделил категории потребителей инноваций, на которых необходимо осуществлять целенаправленное воздействие.

2.3. Концепция эпохальных инноваций и сверхбольших циклов. Обеспечение долгосрочного развития связано с инновационными процессами, однако в условиях цикличности возникает ряд сложностей перед выбором наиболее оптимальных инновационных процессов. Данными вопросами занимался С. Кузнец, который на основе работ более ранних исследований смог научно обосновать влияние сверхбольших циклов цивилизационного развития на положение науки и техники в конкретные временные этапы. Так, согласно данному концептуальному подходу, инновационные процессы должны приводить к формированию эпохальных инноваций, которые определяют движение инновационных циклов и приводят к ускорению или замедлению научно-тех-

нического прогресса. Государственная политика должна быть направлена на использование инноваций не только для возрастания национального продукта, но и обеспечения плановости данного явления, не позволяя ликвидировать положительные аспекты научно-технического прогресса.

3. Становление постиндустриального общества. С 70-х годов XX века происходит серьезная трансформация общественных отношений, связанных со становлением постиндустриального общества и возрастанием значимости нематериальных элементов в функционировании экономики. Так, складываются совершенно новые взгляды на сущность инноваций в достижении устойчивого развития, а значительная роль в социально-экономическом прогрессе отдается высокотехнологичным промышленным комплексам. К наиболее ярким представителям данной эпохи следует отнести Г. Менша, А. Кляйкнехта, С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова, М. Портера, К. Фримена, Б.А. Лундвалла и Р. Нельсона. Стоит отметить, что именно в начале данного этапа происходит создание первых корпоративных структур, осуществляющих целенаправленную инновационную деятельность за счет расширенной консолидации инвестиционных потоков.

3.1. Концепция «технологических патов». Представленная в работе Г. Менша параллель между цикличностью экономического роста и образованием базисных инноваций позволяет рассуждать о наличии возможностей осуществления более быстрого перехода на новый этап экономического развития. Однако в случае потери потенциала базисных инноваций возникает ситуация технологического пата, то есть застоя экономического развития, как правило, приходящегося на фазу рецессии длинной волны. Преодоление депрессивного состояния экономики возможно через реализацию механизмов по интенсификации инновационных процессов, направленных на воспроизводство новых базисных инноваций. Ключевые положения данной теории были проработаны А. Кляйкнехтом, рассмотревшего процессные и продуктовые нововведения, способные запускать инновационные механизмы на разных уровнях управления, что соз-

дает динамические волнообразные изменения в макроэкономической среде. Следовательно, в рамках предотвращения кризиса и поддержания устойчивого развития национальной экономики, государство должно сконцентрировать свое внимание на управлении создания процессных нововведений для ускоренного выхода из рецессии и поддержания фазы роста.

3.2. Концептуальные положения технологических укладов. Особая актуальность изучения технологических патов и возможностей перехода на новый этап экономического развития начала увеличиваться в условиях экономического кризиса в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в., когда произошла серьезная дестабилизация цен вследствие нарушения мирового энергетического баланса. Требовалось срочно найти новый научный взгляд, позволявший объяснить возникшие макроэкономические проблемы. Таким подходом стали концептуальные положения технологических укладов, которые были способны объяснить возникновение резкого дисбаланса в экономическом развитии. В рамках данного подхода следует выделить таких исследователей, как С.Ю. Глазьев и Д.С. Львов, проработавшие отдельные аспекты действующей технико-экономической парадигмы, в частности, определив значимость последовательного замещения технологически развитых производственных комплексов в рамках обеспечения роста национальной экономической системы, что приводит к смене технологических укладов. Новая концепция позволила по-новому взглянуть на структурные элементы народного хозяйства, поскольку теперь важно осуществлять не отраслевое разделение экономики, а рассматривать технологические факторы в каждой отдельной отрасли. Таким образом, запуск инновационных процессов в отраслях народного хозяйства позволяет ускорить переход от одного технологического уклада к другому и определить положение страны на мировом глобальном поле.

3.3. Структурные инновационные теории. Распространение инноваций происходит неравномерно и связано с территориальными и национальными особенностями, учет системности которых

позволит выявить наиболее конкурентноспособные экономические субъекты. Стимулирование инновационных процессов необходимо осуществлять именно с данных субъектов в связи с их способностью ускоренно передавать инновации. Данной проблемой занимался М. Портер, который выявил закономерность в размещении эффективно действующих предприятий, в частности, их близкое нахождение с целью совершенствования сотрудничества и конкуренции на основе использования инновационных элементов. В дальнейшем инновации распространяются между взаимодействующими между собой субъектами, образуя кластерное распространение инноваций. Особенность кластерной теории заключается в учете наличия институциональных взаимосвязей между экономическими субъектами. Государство в Портеровской кластеризации должно уделить внимание поддержанию инновационных процессов на уровне кластера, что окажет безусловный положительный эффект на состоянии всех элементов национальной экономической системы.

Другим направлением в структурных инновационных теориях является концепция национальных инновационных систем, выработанная К. Фрименом, Б.А. Лундваллом и Р. Нельсоном. Данный подход определил значимость инновационных процессов для развития национальной экономической системы, а главным инициатором инноваций выступает не только государство, но и кластеры, инновационные компании и другие заинтересованные инвесторы. Обширное распространение инноваций на национальном уровне приводит к технократической революции и смене научных, технических и общественных отношений. Огромную значимость для активизации инновационных процессов представляет институциональная среда, механизмы которой между всеми звеньями национальной инновационной системы являются необходимым элементом устойчивого развития.

Перечисленные концепции являются основными в рамках становления теории инновационного развития и по мере накопления научно-теоретического аппарата значимость инновационных процессов для экономического прогресса

са повышалась, а поиск механизмов поддержания инновационных процессов не ограничивался исключительно финансовыми аспектами. Ряд исследователей отмечает, что последний этап продолжается и на сегодняшний день, однако с авторской позиции данные выводы необходимо воспринимать критично. Возникает ряд теоретических направлений, которые можно выделить в отдельные подходы к инновационному развитию, например, изучение региональных инновационных систем и осуществление инновационной политики через формирование инновационных экосистем. Также имеется возможность развить и другие направления, способные учитывать не только макроэкономическую динамику, но и состояние институциональных элементов в рамках выработки национальной инновационной политики [6; 8; 9].

Концепция региональных инновационных систем является логическим продолжением положений национальной инновационной системы и кластеризации, в рамках которой рассматривается возможность продуцирования инновационных процессов через инструменты территориальной инновационной политики. Данную концепцию развивал Ф. Кук, который подчеркивал высокую значимость социальных и хозяйственных преобразований на региональном уровне с целью распространения инноваций как в рамках данной территории, так и за ее пределами. На отдельных территориальных единицах государства намного легче сформировать механизмы стимулирования выработки инновационных процессов, следовательно, рассмотрение вопросов инновационного развития на государственном уровне целесообразно начинать с децентрализации и выявления ключевых субъектов инновационной деятельности внутри региона. Стоит учитывать, что активизация инновационных процессов на региональном уровне может происходить отдельно от национальной инновационной политики, а ее эффективность зависит от методов и способов воздействия на инновационную и институциональную среду. Качественные преобразования в инновационной политике на региональном уровне приводят к сокращению макроэкономических рисков путем усиления

специализации регионов и повышают конкурентное положение нации на глобальном поле.

Еще одним научно-теоретическим направлением в области осуществления инновационного развития является проблематика разрешения вопросов инновационной политики и формирования инновационных экосистем. Особенность экосистемных подходов заключается в природной сущности распространения инновационных процессов, то есть взаимодействие между участниками экономических отношений на конкретной территории способствует формированию и диффузии инновационной продукции. В частности, в работах Р. Айреса были сопоставлены природные явления с инновационными процессами в экономике и определено, что прогресс тесно связан с осуществлением конкурентной борьбы между субъектами с разнонаправленными интересами. К. Факуда и К. Ватанабе рассмотрели потенциальные возможности достижения устойчивого развития нации в социальном, экономическом и экологическом контексте за счет формирования инновационных экосистем, в которых складывается потенциал положительного влияния на корпоративную производительность и окружающую социальную, экологическую и общественную среду. В данном контексте изучение институализации является необходимым направлением перед формированием механизмов комплексного управления инновационной политики.

Из существующих подходов к теории инновационного развития делается справедливый вывод, что с появлением каждой новой концепции возрастает значимость институциональных взаимосвязей между субъектами экономических отношений, однако до сих пор имеется мало исследований, где институциональная среда рассматривается как основной детерминант инновационного развития. Имеется возможность осуществить проработку научно-теоретической практики в области построения инновационной политики на основе институциональных положений и их адаптации к разным уровням управленческого воздействия. Социально-экономическое развитие страны и стабильное функционирование системы хозяйствования не может

складываться только в рамках финансовой поддержки и создания инфраструктуры, поскольку тенденции XXI века определяют за пределами производства и экономической сферы наличие среды жизнедеятельности общества, воздействие на институциональные взаимосвязи в котором должно стать одним из основных направлений государственной политики, в том числе и политики инновационного развития [18; 20; 22].

Таким образом, на основе проделанного анализа итоговая матрица этапов становления теории инновационного развития предложена на рисунке 1. Стоит отметить, что в данной матрице указаны лишь наиболее значимые концепции для определения дальнейших направлений в области активизации инновационных процессов, а также перечислены представители, чей вклад позволяет выработать институциональные положения нового подхода.

Институциональная теория инноваций должна строиться на главном положении: финансовые аспекты вторичны – благоприятная институциональная среда первична. Данный тезис означает о возрастающем влиянии общественных взаимосвязей и неэкономических аспектов в образовании национального инновационного потенциала. Предложенный подход не стоит отождествлять с инсти-

туциональными инновациями, поскольку последние являются лишь одной из множества разновидностей инноваций, тогда как положения выработанного институционального подхода к инновациям дадут возможность изыскать меры осуществления государственной поддержки инновационных процессов. Место инновационных процессов в предложенном подходе рассмотрено на рисунке 2.

Предлагается выделить также два больших блока условий, которые необходимо анализировать при построении благоприятной институциональной среды: базовые и специфические. Базовые условия связаны с наличием достаточного инновационного потенциала и необходимостью его реализации для соответствия глобальным трендам и другим закономерностям общемирового развития. Специфические условия объединяют обширную совокупность элементов, в состав которых входят национальные особенности, состояние общественных отношений, уровень развития отраслей и регионов, действующие модели поведения в деловой среде, а также другие социокультурные и исторические факторы. Построение качественной инновационной политики на национальном уровне возможно лишь при учете текущих тенденций, а институциональная среда является одним из основных их показателей [1; 15; 23].



Рис. 1. Эволюция теории инновационного развития

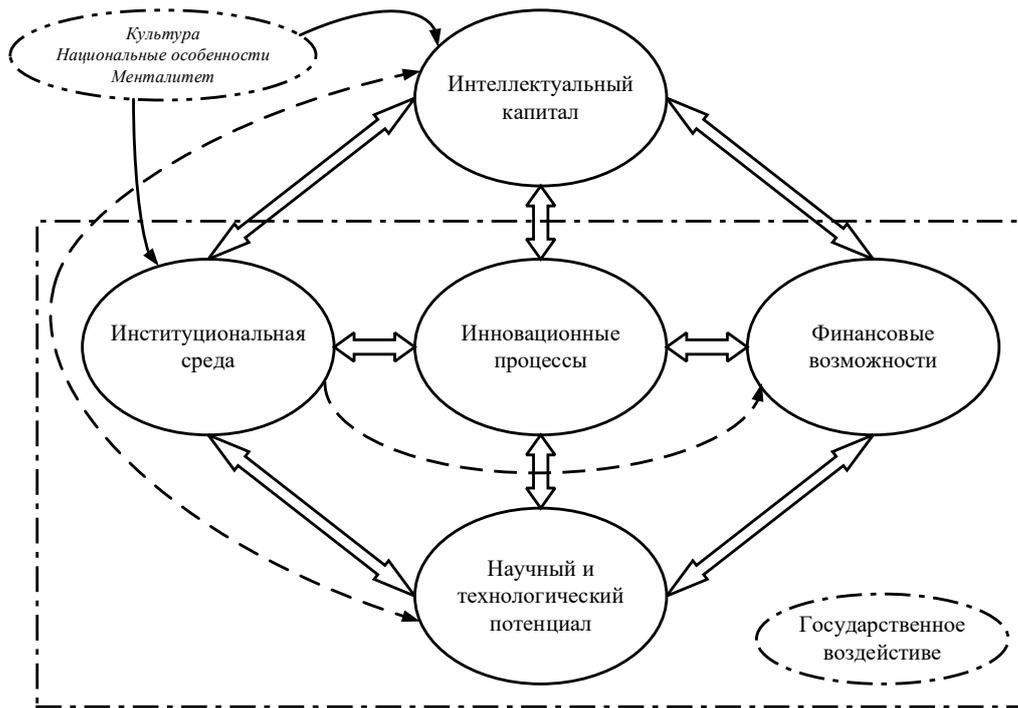


Рис. 2. Основные источники активизации инновационных процессов

Активизация инновационных процессов связана с воздействием государства, с позиции которого необходимо реализовать ряд мероприятий по повышению благоприятного уровня институциональной среды. При этом осуществление таких мероприятий возможно лишь при наличии инновационных кадров с достаточным уровнем компетенций, в первую очередь, государственных служащих, способных своевременно и с максимальной эффективностью решать проблемы формирования инновационности во внешней среде. На корпоративном уровне следует содействовать формированию инновационных систем управления, учитывающих проблемы окружающего воздействия на процессы хозяйствования [8; 9; 11].

Заключение

Действующая социально-экономическая парадигма трансформируется под влиянием четвертой промышленной революции, а институциональная среда становится основным детерминантом обеспечения экономического роста и запуска инновационных процессов. Провалы национальных инновационных

стратегий обуславливает проведение поиска новых точек активизации инновационного развития страны, которые, с авторской позиции, находятся в тесной связи с институциональными преобразованиями [3; 4; 21].

Систематизация большого количества научно-теоретических знаний дает возможность сформировать институциональный аппарат теории инновационного развития, учитывающего накопления столетней инновационной практики. Осуществления государственной поддержки становится ключевым направлением в области продуцирования инновационных процессов и повышения конкурентоспособности всех элементов национальной экономики. Без стимулирования инноваций невозможно говорить о конкурентоспособности народного хозяйства или достижения устойчивого развития [7; 16].

В случае отсутствия крепкого институционального механизма осуществление государственной поддержки инновационных процессов на основе использования только финансовых источников будет являться целесообразным, поскольку расходуемые средства не будут способствовать выполнению конечных целей.

Предлагаемый подход вносит существенные коррективы в действующую инновационную практику. Особая значимость поиска новых способов поддержания инновационных процессов на национальном уровне заключается в специфике российской инновационной политики и влияния на нее институциональной среды. Именно слабая проработка институ-

циональных факторов привела к провалу Стратегии инновационного развития Российской Федерации. Следовательно, разработка новых стратегических направлений в области инноваций должно учитывать данные упущения и выработать институциональные механизмы активизации инновационных процессов в интересах государства и общества.

Библиографический список

1. Александрова А.И. Инновационные процессы в экономике: ретроспективный анализ понятий // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 277-285.
2. Александрова А.И. Институциональное обеспечение инновационной деятельности в Российской Федерации // Информационная среда инновационного вуза как фактор устойчивого развития. 2012. С. 7-13.
3. Анимица Е.Г., Рахмеева И.И. Третья институциональная революция и изменение структуры экономических отношений // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. № 2. С. 206-218.
4. Волкова В.Н., Козловская Э.А., Логинова А.В., Радионова Ю.В., Родионов Д.Г., Рудская И.А., Яковлева Е.А. Применение теории систем и системного анализа для развития теории инноваций. СПб: СПбПУ, 2013. 352 с.
5. Дмитриев Н.Д. Тенденции инновационного развития отечественных предприятий // Инновационные направления интеграции науки, образования и производства: сборник докладов научно-практической конференции. 2020. С. 322-324.
6. Егорова С.Е., Дубков Д.А. Этапы развития информационного обеспечения инновационной деятельности // Вестник псковского государственного университета. Экономика. Право. Управление. 2015. № 1. С. 38-45.
7. Кичигин О.Э., Родионов Д.Г., Селентьева Т.Н. Особенности оценки конкурентоспособности инновационного регионального кластера: институциональный подход // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2019. № 1. С. 43-58.
8. Кудашов В.И., Шоломицкая М.М. Генезис теории инновационного развития // Экономика и управление. 2011. № 3. С. 58-65.
9. Кузык Б.Н. Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Институт экономических стратегий, 2005. 337 с.
10. Никитина А.С. Понятия «инновационность» и «инновативность» в управлении: терминологический анализ англоязычных источников // Политика, социум: вызовы и стратегические приоритеты развития: международная конференция. 2011. С. 48-50.
11. Никитина А.С. Специфика инновационной деятельности современных государственных служащих: социологический аспект // ЭГО: Экономика. Государство. Общество. 2013. № 3. С. 2.
12. Рахмеева И.И. Инновационная инфраструктура региона: на стыке региональной и институциональной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10. С. 65.
13. Рогозина Е.А., Дмитриев Н.Д., Филимоныхина Т.В. Построение инновационной системы менеджмента качества // Стратегии бизнеса. 2020. № 2. С. 45-49.
14. Родионов Д.Г., Мельниченко А.М. Моделирование организационно-экономического механизма управления развитием инновационной среды // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-3. С. 72-83.
15. Талерчик С.М., Зайцев А.А. Инновационная устойчивость как ключевой фактор успешного развития региона // Известия Международной академии аграрного образования. СПб: МААО, 2015. Вып. 25. Т. 2. С. 238-243.
16. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999. 447 с.
17. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004. 444 с.

18. Donbesuur F., Ampong G.O., Owusu-Yirenkyi D., Chu I. Technological innovation, organizational innovation and international performance of SMEs: The moderating role of domestic institutional environment // *Technological Forecasting and Social Change*. 2020. № 120252.
19. Rodionov D.G., Rudskaya I.A. Regional innovative environment in national economic // *Development*. 2017. Т. 32. № 4. P. 20.
20. Rudskaia I., Rodionov D. The concept of total innovation management as a mechanism to enhance the competitiveness of the national innovation system // *ACM International Conference Proceeding Series*. 2018. P. 246-251.
21. Ruttan V.W., Hayami Y. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // Book Chapter in: *Can Economic Growth Be Sustained? The Collected Papers of Vernon W. Ruttan and Yujiro Hayami*. 2015.
22. Shang Y., Fagan M. Catalysing institutional innovation // *International Journal of Technology and Globalisation*. 2006. № 3-4. P. 340-361.
23. Smith N., Thomas E. Socio-Institutional Environment and Innovation in Russia // *Journal of East-West Business*. 2015. № 3. P. 182-204.
24. Tkachenko E., Rogova E., Dmitriev N., Bodrunov S. Valuation of Intellectual Capital in the Context of Economic Potential of a Company // *10th European Conference on Intangibles and Intellectual Capital*. 2019. P. 303-314.

УДК 629.78(47+57)

Т. В. Архипова

ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники», Томск, e-mail: bond1110@yandex.ru

МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Ключевые слова: мировой космический рынок, ракетно-космическая отрасль, устойчивое развитие, ГК «Роскосмос», диверсификация.

В статье проанализированы тренды мирового космического рынка, основные направления деятельности стран – лидеров мировой космической сферы, перспективы развития космической отрасли России. Ракетно-космическая отрасль занимает ключевое место в обеспечении национальной безопасности и обороноспособности страны, в ее экономическом и социальном развитии. Российская ракетно-космическая отрасль пока не смогла развить собственный коммерческий потенциал, из-за чего должна полагаться в основном на государство. Поэтому на переходном этапе государство должно сохранить критическую роль в развитии и обеспечении конкурентоспособности национальной ракетно-космической промышленности. Одной из перспектив развития предприятий ракетно-космической промышленности является диверсификация, основными направлениями, которой могут стать: медицина и фармацевтика, тяжелая промышленность и машиностроение, топливно-энергетический комплекс, дистанционное зондирование Земли, системы управления. Государство будет финансировать оборонные и научные заказы. Предприятия, производящие продукцию гражданского назначения, должны быть рентабельными и зарабатывать самостоятельно. Объективная необходимость преодоления негативных тенденций в ракетно-космической отрасли предполагает формирование механизма устойчивого развития предприятий ракетно-космической промышленности, обеспечивающего направления и способы повышения их устойчивости и конкурентоспособности. Проблема обеспечения устойчивого развития предприятий ракетно-космической промышленности является актуальной, и в настоящее время ее важность и значимость повышается в связи с обострением конкуренции в космической сфере, а также в связи с нарастающей нестабильностью, динамичностью и вызовами внешней среды.

T. V. Arkhipova

Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk, e-mail: bond1110@yandex.ru

WORLD SPACE TRENDS AND PROSPECTS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SPACE INDUSTRY IN RUSSIA

Keywords: world space market, rocket and space industry, sustainable development, State Corporation «Roscosmos», diversification.

Abstract: the article analyzes the trends of the world space market, the main directions of activities of the countries – leaders of the world space sphere, the prospects for the development of the space industry in Russia. The rocket and space industry plays a key role in ensuring the national security and defense of the country, in its economic and social development. The Russian rocket and space industry has not yet been able to develop its own commercial potential, which is why it must rely mainly on the state. Therefore, during the transitional stage, the state must retain a critical role in the development and competitiveness of the national rocket and space industry. One of the prospects for the development of enterprises in the rocket and space industry is diversification, the main areas of which can be: medicine and pharmaceuticals, heavy industry and mechanical engineering, fuel and energy complex, Earth remote sensing, control systems. The state will finance defense and scientific orders. Enterprises producing civilian goods must be profitable and earn on their own. The objective need to overcome negative trends in the rocket and space industry presupposes the formation of a mechanism for the sustainable development of enterprises in the rocket and space industry, providing directions and ways to increase their stability and competitiveness. The problem of ensuring the sustainable development of enterprises in the rocket and space industry is urgent, and at present its importance and significance is increasing due to the aggravation of competition in the space sector, as well as in connection with the growing instability, dynamism and challenges of the external environment.

Реалии функционирования космической отрасли характеризуются динамичным изменением внутренних и внешних условий. Государства в той или иной степени стараются занять нишу в мировой космической отрасли, так как сегодня это один из быстроразвивающихся рынков. По оценке Института космической политики (ИКП), объем мирового космического рынка в 2017 году составил четверть процента мирового ВВП (\$350 млрд), его рост в два раза превышает рост мировой экономики в целом (до 9% против 3,9% в год) [1].

Космические технологии гарантируют технологическое, научное, военное, политическое и экономическое превосходство, дают возможность осуществлять дистанционное зондирование Земли (ДЗЗ), позволяют предупреждать

чрезвычайные ситуации повышают эффективность разведки и добычи природных ресурсов, внедрения инновационных практик в сельское хозяйство, обеспечивают связь и навигацию, охрану окружающей среды и мониторинг изменения климата.

Согласно данным ИКП, в 2016 году доходы коммерческого сектора мирового космического рынка составляли более \$200 млрд. Доля негосударственного сектора мирового космического рынка при этом составляет более 80% и продолжает увеличиваться (рис. 1).

Флагманами в космической сфере остаются три государства Россия, США, Китай. Бюджеты космических агентств значительно отличаются по масштабам финансирования, при этом лидером по-прежнему являются США (рис. 2).

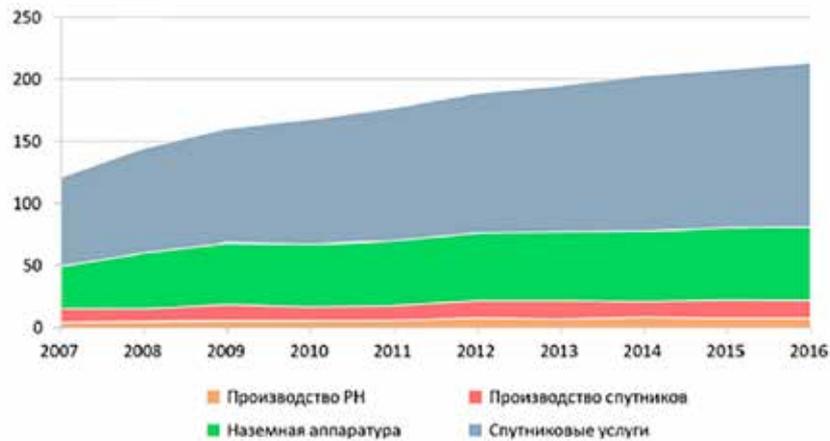


Рис. 1. Выручка мирового космического рынка, млрд \$ [1]

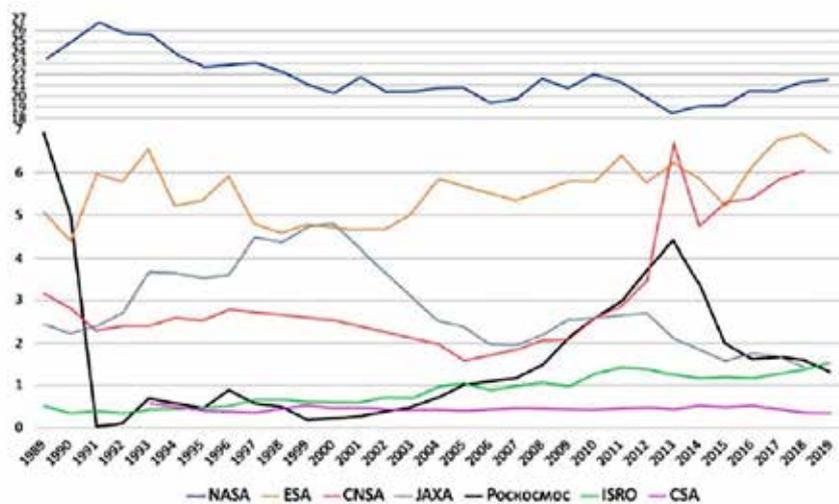


Рис. 2. Бюджет космических агентств (в текущих млрд \$) [2]

В США околоземный космический рынок принадлежит частным корпорациям, у которых NASA выступает в роли заказчика услуг. Непосредственно само космическое агентство NASA проводит научные исследования глубокого космоса, занимается освоением Солнечной системы. В рамках программы «Артемиды» готовятся пилотируемые полеты на Луну, ко многим планетам Солнечной системы направлены исследовательские станции. Касательно международной кооперации, подход у США утилитарный – готовность сотрудничать они демонстрируют лишь в направлениях, в которых имеется недостаток компетенций или технологий.

Китай имеет особую модель управления космической отраслью, которая соответствует матрице экономической системы государства. Китайское правительство полностью контролирует и финансирует космическую сферу, в редких случаях привлекая частные компании к выполнению заказов. Спецификой китайской модели также является «дискретное производство» – исследования и разработка различных модулей и узлов космических технологий передается частным организациям. Наряду с этим, примерно 60% военных и ракетно-космических технологий непосредственно разрабатываются и производятся государством.

Как и NASA, CNSA реализует программу освоения Луны, строит орбитальную станцию, производит запуски пилотируемых аппаратов, увеличивает количество коммерческих запусков. В 2019 году Китай выполнил 34 запусков ракет, обошел США (27 пусков) и Россию (25 пусков). Впервые китайским инженерам удалось в 2019 году запустить три ракеты за два часа с трех разных космодромов на территории Китая, второй рекорд – это запуск двух ракет-носителей с одного космодрома в течение 6 часов [3].

С одной стороны, Китай не стремится к кооперации, так как имеет намерения единолично осваивать космос, с другой стороны, потенциальные партнеры опасаются возможного копирования технологий.

По масштабам финансирования космических программ и числу коммерческих запусков ракет лидером остается

Европейское космическое агентство (ESA). Амбициозные планы по освоению космоса имеет Индия, которая готова к международному сотрудничеству, но пока осваивает имеющиеся технологии.

Стоит обратить внимание, что в космической сфере между лидерами наблюдаются две разнонаправленные тенденции – конкуренция и кооперация. К примеру, МКС кооперирует Россию и США при всех политических и экономических противоречиях между государствами. В свете экономии затрат, объединения усилий, компетенций и технологий наиболее результативными являются принципы коллаборации и кооперации, примерами чему служат такие проекты, как «Экзомарс», «Спектр-РГ». Однако, как показывает опыт, основные игроки (США и Китай) не стремятся к кооперации, что замедляет развитие космических технологий, способствует росту затрат для мировой экономики в целом. Так, сразу несколько стран в настоящее время финансируют разработку сверхтяжелых ракет для обеспечения дальних пилотируемых полетов [4]. Эксплуатироваться, скорее всего, в дальнейшем будет оптимальная модель, при этом понесенные затраты на другие разработки не принесут результатов.

Частный космос ассоциируется, прежде всего, с именем основателя Space X Илона Маска. Компания Space X применяет современные космические технологии, дорабатывая и используя их многократно. Данный подход оказался достаточно эффективным и SpaceX является лидером на рынке коммерческих запусков ракет космического назначения (рис. 3).

Несмотря на то, что SpaceX олицетворяет частный космический бизнес, результативность ее деятельности была бы невозможной без поддержки государства, госзаказов от NASA.

В Российской Федерации государственную политику в космической отрасли реализует госкорпорация «Роскосмос». ГК «Роскосмос» была учреждена в 2015 г. и выполняет все функции в области космической деятельности, а также размещает заказы на разработку, производство и поставку космической техники и объектов космической инфраструктуры.

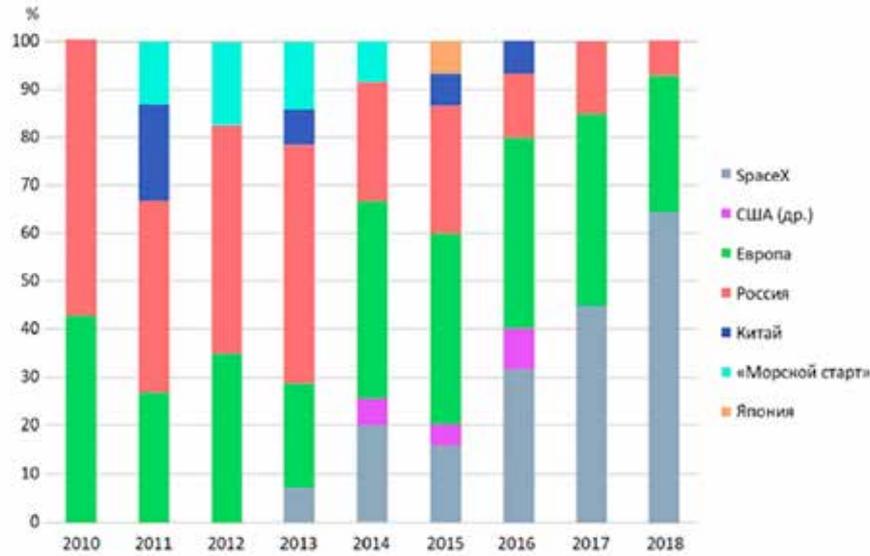


Рис. 3. Рынок коммерческих запусков [5]

В функции государственной корпорации также входит развитие международного сотрудничества в космической сфере и создание условий для использования результатов космической деятельности в социально-экономическом развитии России [6].

Трансформация ракетно-космической промышленности (РКП) России пришлась как раз на период снижения темпов роста российской экономики и ее промышленного сектора (особенно – высокотехнологичного), обострения глобальной конкуренции в космической сфере, роста неопределенности внешней среды, что закономерно привело к потере позиций российской космической отрасли, снижению ее конкурентоспособности, потере устойчивости входящих в ее состав предприятий.

Ситуация в космической отрасли РФ продолжает ухудшаться. Как уже говорилось выше, Россия в 2019 г., как и в 2018 г. проиграла по числу запусков Китаю и США.

Сегодня в космосе работает чуть более 2000 спутников различного назначения, безусловный фаворит – США (более 900 космических аппаратов), далее Китай (более 300), на третьем месте Россия (более 150 спутников гражданского, военного и двойного назначения) [7].

Всего страны, занимающиеся космической деятельностью, запустили в 2019 году примерно 470 космических аппаратов, из них российских аппаратов – только 28 [7].

Причины такого положения российской космической отрасли разнообразны (устаревшая производственная база, кадровый кризис, неоптимальная институциональная конфигурация, неполное импортозамещение), в том числе, это и недостаточное финансирование (по сравнению с другими странами – лидерами). Фактические расходы государства на космическую деятельность за пять лет составили 3,9 млрд руб., расходы по годам представлены в таблице 1.

Таблица 1

Расходы государства на космическую деятельность 2016 – 2020 гг. [8]

Наименование отрасли	2016	2017	2018	2019	2020
Ракетно-космическая	0,98 млрд	1,85 млрд	0,438 млрд	0,537 млрд	0,1003 млрд

Таблица 2

Запуски ракет космического назначения в России [3, 6]

Год	Количество запусков	Количество аварийных запусков	Доля аварийных запусков
2016	15	1	6,7%
2017	17	1	5,9%
2018	20	1	5%
2019	25	0	0%

Стоит обратить внимание и на положительные тенденции российского космоса, к примеру, повышение надежности и снижение аварийности ракетно-космического оборудования. Так, в 2019 году впервые за последние годы не было ни одной внештатной ситуации по пусках ракет (табл. 2).

Однако, в 2019 году было запланировано осуществить 45 пусков, а фактически произведено 25 запусков, т.е. космические пусковые программы России выполнены чуть более, чем на 50% [9]. По словам главы госкорпорации, «Роскосмос не довел число запусков в 2019 году до намеченных 45 в основном из-за неготовности космических аппаратов OneWeb и Минобороны РФ» [10]. На самом деле космических пусков было даже не 25, а 22, так как юридически запуски с Куру, которых в этом году было три – это европейские пуски [9].

Российская ракетно-космическая отрасль пока не смогла развить собственный коммерческий потенциал, из-за чего должна полагаться в основном на государство. Поэтому на переходном этапе государство должно сохранить критическую роль в развитии и обеспечении конкурентоспособности национальной ракетно-космической промышленности.

Особенностью деятельности ГК «Роскосмос» является то, что львиную долю выпускаемой продукции составляет продукция военного назначения, а объеди-

нение военных и гражданских сфер космической деятельности в одной структуре усложняет управленческие процессы, замедляет скорость реагирования на изменения внешней среды. В связи с этим, перспективой развития ГК «Роскосмос» является диверсификация (до 50% объема производимой продукции должна составлять продукция гражданского назначения в 2030 г.) [4]. Среди ключевых направлений диверсификации можно выделить следующие: медицина и фармацевтика, тяжелая промышленность и машиностроение, топливно-энергетический комплекс, дистанционное зондирование Земли, системы управления. Государство будет финансировать оборонные и научные заказы. Предприятия, производящие продукцию гражданского назначения, должны быть рентабельными и зарабатывать самостоятельно.

Таким образом, сформировавшаяся структура менеджмента ГК «Роскосмос», при которой велики риски инсайдерского контроля и закрепления моделей рентоориентированного поведения, требует соответствующих институциональных изменений для реализации стратегических задач, ориентированных на разработку и производство конкурентоспособной космической и гражданской продукции ракетно-промышленными предприятиями, восстановления утраченных позиций на космическом рынке.

Библиографический список

1. Институт космической политики. [Электронный ресурс]. URL: <http://ispolicy.ru/publications/> (дата обращения 25.08.2020 г.).
2. PerAsperaAdMars. [Электронный ресурс]. URL: <https://perasperadmars.livejournal.com/> (дата обращения 15.08.2020 г.).

3. Космические итоги 2019. Удачный год для «Роскосмоса». [Электронный ресурс]. URL: <https://topwar.ru/166230-kosmicheskie-itogi-2019.html> (дата обращения 23.09.2020 г.).
4. Российская космическая отрасль: ожидания бизнеса и общества. Москва, 2019. URL: http://pltf.ru/wp-content/uploads/2019/11/otchet_26.11.1500.pdf (дата обращения 20.06.2020 г.)
5. Tim Hughes, SpaceX. [Электронный ресурс]. <https://www.spacex.com/launches/> (дата обращения 13.08.2020 г.).
6. Официальный сайт ГК «Роскосмос». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.roscosmos.ru/219/> (дата обращения 25.08.2020 г.).
7. США и Китай вновь опередили Россию по космическим запускам. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/science/2019/12/27/ssha-i-kitay-vnov-operedili-rossiyu-po-kosmicheskim-zapuskam.html> (дата обращения 30.08.2020 г.).
8. Департамент учета и контроля Минпромторга России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://budget.minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения 26.07.2020 г.).
9. «Стояние на месте»: чем гордится Роскосмос. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazeta.ru/science/2019/12/27_a_12887756.shtml (дата обращения 21.07.2020 г.).
10. Рогозин объяснил невыполнение плана запусков в 2019 году неготовностью ряда спутников. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/kosmos/7438363> (дата обращения 29.08.2020 г.).

УДК 658.152

С. В. Гладкий

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ, Краснодар, e-mail: gladkii_sjob@mail.ru

В. И. Гайдук

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ, Краснодар, e-mail: vi_gayduk@mail.ru

О. Н. Бунчиков

ФГБОУ ВО Донской ГАУ, пос. Персиановский, e-mail: bunchikov.oleg@mail.ru

М. С. Шахрудинова

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ, г. Краснодар, e-mail: shahrudinova.marina@gmail.com

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: основные производственные фонды, воспроизводство, интегральная экономическая категория, инвестиционные ресурсы.

Формирование и совершенствование механизма воспроизводственного процесса основных производственных фондов невозможно представить без анализа и понимания экономической сущности воспроизводства основных средств во всем его разнообразии и многоаспектности. В этих целях авторы проводят анализ экономической сущности понятия «основных производственных фондов», основываясь на анализе фундаментальных понятий данной экономической категории. Авторы проводят анализ основных производственных фондов, на основании чего приводят классификацию основных средств, а также представляют воспроизводственный цикл как ряд взаимосвязанных этапов, при этом отмечая мнение других ученых, включающих в производственный цикл дополнительную стадию – «пред-производственную», приводя аргументы в пользу мнения авторов о невключении данной стадии в жизненный цикл основных производственных фондов. Авторами приведена характеристика видов воспроизводства основных производственных фондов, предложенная для верной оценки уровня технологического потенциала основных фондов. В тех же целях приведены типы воспроизводственного процесса, его виды и их наиболее продуктивная и эффективная комбинация. Рассмотрены возможности типов воспроизводственного процесса генерировать экономический эффект.

S. V. Gladkiy

FSBEI HE Kuban SAU, Krasnodar, e-mail: gladkii_sjob@mail.ru

V. I. Gaiduk

FSBEI HE Kuban SAU, Krasnodar, e-mail: vi_gayduk@mail.ru

O. N. Bunchikov

FSBEI HE Don SAU, p. Persianovsky, e-mail: bunchikov.oleg@mail.ru

M. S. Shahrudinova

FSBEI HE Kuban SAU, Krasnodar, e-mail: shahrudinova.marina@gmail.com

THE ECONOMIC ESSENCE OF THE REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Keywords: fixed production assets, reproduction, integral economic category, investment resources.

The formation and improvement of the mechanism of the reproduction process of fixed assets cannot be imagined without analyzing and understanding the economic essence of the reproduction of fixed assets in all its diversity and multi-aspect. For these purposes, the authors analyze the economic essence of the concept of “basic production assets”, based on the analysis of the fundamental concepts of this economic category. The authors conduct an analysis of fixed assets, on the basis of which they give the classification of fixed assets, and also present the reproduction cycle as a series of interrelated stages, while noting the opinion of other scientists who include an additional stage in the production cycle - “pre-production”, citing arguments in favor of the authors’ opinion that this stage is not included in the life cycle of fixed assets. The authors provide a characteristic of the types of reproduction of fixed assets, proposed for a correct assessment of the level of technological potential of fixed assets. For the same purposes, the types of the reproductive process, its types and their most productive and effective combination are given. Possibilities of types of reproductive process to generate economic effect are considered.

Введение

Фундаментальные функции и задачи основных производственных фондов определены в их влиянии на эффективность ручного и механизированного труда, качественном повышении эксплуатационных характеристик сырьевых и механических ресурсов, вовлеченных в технологический цикл производства сельскохозяйственной продукции, и инновационном развитии производительности труда, результатом чего становится снижение себестоимости и повышение доходности единицы продукции.

Целью исследования является анализ и понимание экономической сущности процесса воспроизводства основных средств (фондов).

Материал и методы исследования

Материалами исследования являются фундаментальные труды ученых, на основании анализа которых, авторы проводят исследования экономической сущности воспроизводства основных фондов в сельскохозяйственных организациях.

Результаты исследования и их обсуждение

Экономическая сущность понятия «основные производственные фонды» является предметом конфликтов мнений и дискуссий ученых-экономистов со второй половины XVIII века. Исследованию понятийного аппарата данной категории посвящено множество научных трудов, но по сей день нет однозначного понимания определения экономической сущности данного понятия. Развитие экономической мысли, рыночной экономики и рыночных механизмов по всему миру способствовало эволюции и отождествлению таких понятий, как «основные средства», «основной капитал» и «основные фонды» между собой. При исследовании категории «основные фонды» обратимся к историческим векам толкования данного термина.

Исследование истории экономических учений свидетельствует, что понятие «основной капитал» впервые использовал Адам Смит: «капитал, направленный на улучшение земли, покупку полезных машин или инструментов, или иных подобных предметов, которые

приносят доход или прибыль без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения» [1]. Множество подходов и определений категории «основной капитал», в западной экономической мысли, на наш взгляд, синтезировало обобщенное определение данной категории, а именно: «основной капитал – сумма стоимостей капиталов, вложенных в капитальные активы и участвующих в нескольких производственных циклах», таким образом, можно сказать, что понятие «основной капитал» отождествлено с понятием «основные средства».

С появлением социалистической, плановой экономики категория «основной капитал» была исключена из терминологии и эволюционировала в категорию «основные фонды». Однако в отечественной практике ученые-экономисты отождествляют данные понятия и предпочитают использовать категорию «основные средства», указывая в скобках понятие «основные фонды».

В современной экономике отсутствует разграничение данных понятий и во многих официальных документах и правовых актах они употреблены как синонимы, но с развитием рыночной экономики происходит разворот к истокам и всё чаще понятие «основной фонд», «уставный фонд» и «амортизационный фонд» заменены на «основной капитал», «уставный капитал» и «амортизационный капитал», употребляемые еще в XVIII веке.

Понятие «основной капитал» несколько шире понятий «основные фонды» и «основные средства» т.к. включает в себя не только материальные, но и нематериальные активы. Можно выделить общие черты категорий «основной капитал» и «основные средства», показывающие наличие взаимосвязи между ними:

- а. многократное использование в производственном процессе и нескольких технологических цепочках;
- б. постоянство натурально-вещественного состояния;
- с. уменьшение налогооблагаемой базы путем переноса стоимости основных производственных фондов на валовый сбор продукции, посредством амортизации;

d. повышение своей остаточной стоимости при ремонте/ реновации на протяжении производственных циклов.

Основные производственные фонды по своей природе и экономической сущности разделяют на различные классификации. Основная особенность основных производственных фондов – перенос своей стоимости на продукцию, то есть амортизация, необходимость выделения которой в классификации основных производственных фондов не подлежит сомнению.

Кроме этого, существует разделение основных производственных фондов по степени участия в производстве, состоянию и др., но все же наиболее актуальной считается распределение основных производственных фондов по натурально-вещественной форме. Согласно мнения Огаркова С.А., классификацию основных производственных фондов необходимо осуществить, согласно их естественным признакам – на геобиологические, финансовые и машиностроительные [2]. С другой стороны, не все геобиологические основные фонды могут являться таковыми, например, сегодня достаточно быстрыми темпами набирает популярность развитие племенного скотоводства путем трансплантации эмбрионов и, как следствие, создание целых эмбриональных центров. Данная технология позволяет улучшить генетический потенциал животных, что говорит об антропогенном воздействии на биологические процессы, в силу этого данные основные производственные фонды не могут быть отнесены к геобиологическим. Качественное состояние основных производственных фондов можно определить их технической готовностью к эксплуатации, при этом готовыми к эксплуатации могут быть даже полностью изношенные фонды, которые оказались полностью проамортизированы. Определить данную способность возможно при разделении имеющихся основных производственных фондов на эксплуатируемые и непригодные, не отвечающие необходимым технологическим потребностям производства. В состав амортизируемых основных производственных фондов включены те основные средства, по которым продолжает начисляться

амортизация, а в состав проамортизируемых – основные производственные фонды с окончанием срока службы.

Подобное распределение основных производственных фондов позволяет административно-управленческому персоналу оперативно принимать решения о необходимости воспроизводственного процесса в отношении того или иного основного производственного фонда.

Устойчивое развитие экономики и повышение эффективности организаций может быть обеспечено посредством рационального использования средств труда, то есть основных производственных фондов, по мнению К. Маркса: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда. Средства труда не только мерило развития человеческой рабочей силы, но и показатель тех общественных отношений, при которых совершается труд» [3].

Рассматривая основные производственные фонды с точки зрения их меновой, потребительской стоимости, можно сказать, что, с одной стороны, они выступают, как экономический товар и являются частью товарного рынка, но, с другой стороны, основные производственные фонды, перенося свою стоимость на единицу продукции, являются инвестиционным ресурсом для продолжения воспроизводственного процесса других основных производственных фондов, что говорит о наличии еще одной характерной черты основных производственных фондов – самовоспроизводство.

В научную сферу термин «воспроизводство» было введено Франсуа Кенэ, который является родоначальником теории воспроизводства. Дальнейшее исследование воспроизводственных процессов возможно только при понимании многообразия подходов и определений категории «воспроизводство». Таким образом, учитывая мнения зарубежных и отечественных ученых, можно сказать, что под воспроизводством понимается непрерывно повторяющийся процесс восстановления биологических и механо-строительных систем, олицетворяющих основные производственные фонды.

Можно отметить, что воспроизводственный цикл основных производственных фондов ограничен и рассматривается, как несколько взаимосвязанных этапов:

а) инвестиционный этап – создание основного средства, формирование его производственной роли, мощности, стоимости. На данном этапе вложенный финансовый результат трансформируется в основные производственные фонды;

б) производственный этап – реализация производственной мощности, производство продукции, амортизация основных производственных фондов, отдача основного капитала (преобразование основного капитала в денежные средства и доходы от реализации);

с) этап выбытия основного производственного фонда – моральный и физический износ;

д) этап новых вложений и возмещения – замена/ модернизация основного производственного фонда за счет превращения накопленной амортизации в инвестиционные ресурсы.

Некоторые ученые обращают внимание на более расширенный жизненный цикл основных производственных фондов, начиная его с «предпроизводственной стадии», которая, на наш взгляд, отождествлена в процессе приобретения и формирования основных производственных фондов, однако, в данном случае 1 стадия жизненного цикла основного средства расширена необходимостью пред-производственного анализа внешних (темпы инфляции, цена технологического оборудования и др.) и внутренних факторов (технологические особенности функционирования, рациональный срок службы) оказывающих влияние на функционирование основных производственных фондов – это позволит наиболее качественно сформировать стоимость основного производственного фонда, который в последствии определит размер внутренних инвестиционных ресурсов предприятия. Обобщив проведенное исследование понятийного аппарата категории «воспроизводство», можно сказать, что воспроизводством называется многоаспектный, многогранный процесс движения основных производственных фондов, основанный

на цепочке «ввод в действие – эксплуатация – выбытие».

В современной экономике при многообразии форм собственности и экономических отношений помимо известных воспроизводственных типов (простое и расширенное) вводится понятие «суженое» воспроизводство, применимое для малых и средних форм хозяйствования, характеризующееся незначительным воспроизводственным процессом в области основных производственных фондов по сравнению с фактическим выбытием и износом основных фондов [4]. Данный вид воспроизводственного процесса характерен для сокращающихся производств, при увеличении срока службы основных фондов и увеличении их износа. Для верной оценки уровня технологического потенциала нами предложена классификация видов воспроизводственного процесса основных производственных фондов (ОПФ) (таблица).

Для полноценного анализа экономической сущности воспроизводственного процесса основных производственных фондов необходимо определить не только вид воспроизводственного процесса, но и его тип. Выделяют 2 типа воспроизводственного процесса: экстенсивный, увеличивающий основные производственные фонды в количественном отношении; и интенсивный, увеличивающий основные производственные фонды в качественном отношении, то есть увеличивающий отдачу капитала. Согласно К. Марксу, воспроизводство осуществляется «экстенсивно, если расширяется только поле производства, интенсивно – если применяются более эффективные средства производства» [3].

В современной экономике необходимо рассматривать 3 вида воспроизводственных процессов: суженный, простой и расширенный; и 2 типа воспроизводственных процессов: интенсивный и экстенсивный. Наиболее продуктивной, эффективной и, так сказать, инновационной, является комбинация интенсивного типа воспроизводства и расширенного вида производства, характеризующееся увеличением не только стоимости основных производственных фондов, но и отдачи капитала.

Характеристика видов воспроизводства основных производственных фондов

Факторы	Суженое воспроизводство	Простое воспроизводство	Расширенное воспроизводство
Оценка технологических цепочек предприятия	Технологический потенциал предприятия снижается либо остается на прежнем уровне. Отсутствие качественного и количественного прироста валового продукта, вследствие, увеличения простоя техники	Поддержание технологического потенциала предприятия на прежнем уровне. Отсутствие качественного, но возможен количественный прирост валового продукта. Невозможность расширения севооборота	Повышение технологического потенциала предприятия путем приобретения высокоэффективной и энергоёмкой техники. Качественный и количественный прирост валовой продукции и расширение севооборота
Направление воспроизводства основных производственных фондов	Воспроизводство только наиболее важных выбывших ОПФ	Воспроизводство выбывших ОПФ, текущий ремонт активной части ОПФ	Воспроизводство выбывших и частично изношенных ОПФ. Осуществляются капитальные вложения для обновления ОПФ (и активных и пассивных)
Кругооборот финансовых ресурсов и капитала	Первая стадия кругооборота. Финансовые ресурсы трансформируются в денежный капитал путем фактического вовлечения в операционную деятельность	Вторая стадия кругооборота. Фин. ресурсы трансформируются в денежный капитал путем фактического вовлечения в операционную деятельность, образуются накопления	Третья и четвертая стадия кругооборота фин. ресурсов – приращение, увеличение стоимости ОПФ и финансовых ресурсов предприятия. Временно свободные денежные средства выхолят на финансовые рынки
Стоимость капитала и источников финансирования	Использование внутренних источников финансирования, в частности амортизации, управление кредиторской задолженностью, продажа ценных бумаг	Использование внутренних источников финансирования – нераспределённая прибыль, амортизация, кредиторская задолженность, продажа ценных бумаг и резервы прошлых лет	Используются как внутренние, так и более дорогие внешние источники финансирования (кредит, лизинг)

Воспроизводственный процесс в области основных производственных фондов происходит в следующих формах:

- приобретение основных производственных фондов;
- новое строительство/ расширение производства;
- ремонт для поддержания действующих функциональных задач;
- реновация/ замена с возмещением функциональных задач;
- техническое перевооружение/ модернизация;

При новом строительстве или расширении производства происходит качественная перестройка производственных процессов путем запуска в действие новых технологических производств, основными отличиями нового строительства от остальных типов воспроизводственных процессов является большая потреб-

ность в инвестиционных ресурсах, использование новых строительных площадок и осязаемость результата в виде новых зданий либо сооружений.

Обновление основных производственных фондов в их первоначальном виде посредством замены отдельных агрегатных узлов и технологических цепочек называется ремонтом основных производственных фондов. Учитывая то, что ремонт основных производственных фондов осуществляется на основании существующих технологических или капитальных элементов, то его можно отнести к экстенсивной форме воспроизводственного процесса.

Реновацией называется замена существующих основных производственных фондов, посредством восстановления их функциональных особенностей, в частности, осуществление реновации толь-

ко с восстановлением функциональных особенностей присуще простому воспроизводству, а осуществление реновации с расширением и наращиванием функциональных особенностей – расширенному воспроизводству.

Технической реконструкцией называется процесс изменения основных производственных фондов на основании научно-технического прогресса, характеризующийся открытием новых технологических приемов, повышением качества и объема продукции, оказывающий положительный эффект на показатель себестоимости единицы продукции.

Техническое перевооружение – интенсивная форма воспроизводственного процесса в области основных производственных фондов, позволяющая быстрее и эффективнее, по сравнению с новым строительством, технологически перестроить производственный процесс и повысить конкурентоспособность производственной организации.

Кроме того, можно утверждать, что осуществление реконструкции производства, отдельно от технического перевооружения, представляет собой экстенсивный тип воспроизводственного процесса, даже если и увеличивающий стоимость основных производственных фондов, то снижающий их отдачу в свя-

зи с отсутствием влияния на производственные процессы и технологические цепочки. Характерным отличием реконструкции производства от технического перевооружения является воспроизводство пассивной и активной части основных производственных фондов, соответственно.

Наиболее эффективной формой воспроизводственного процесса, прямо влияющего на технологический потенциал организации является модернизация основных производственных фондов, способная повысить эффективность технологического оборудования или целой технологической цепочки, на основании достижений научно-технического прогресса, в достаточно короткий промежуток времени (до 1 года), в результате чего основные производственные фонды смогут не только увеличить выработку продукции, но и сгенерировать дополнительный резерв развития организации в виде снижения себестоимости единицы продукции и повышения финансовой устойчивости организации.

Исследование экономической сущности воспроизводственного процесса основных производственных фондов позволяет сформировать их классификацию в разрезе типов и видов воспроизводственного процесса (рисунок).



Воспроизводственные процессы АПК

Увеличение объемов производства, совершенствование технологического потенциала организации за счет инвестиционно-инновационной деятельности и качества продукции присуще процессу интенсивного расширенного воспроизводства. Как правило, данный тип воспроизводственного процесса позволяет организации уменьшить себестоимость единицы произведенной продукции при росте производительности труда [5-6].

Однако не каждый тип воспроизводственного процесса способен генерировать экономический эффект, в таких случаях речь идет о суженном и простом воспроизводстве, осуществляемых, в основном, экстенсивным способом. Эк-

тенсивное расширенное воспроизводство сопряжено с увеличением объемов производства в связи с ростом затрат на пополнение оборотного капитала, т.к. их имеющийся объем не способен генерировать прирост дохода либо основных производственных фондов, что негативно сказывается на себестоимости единицы продукции и фондоотдаче.

Заключение

Проведенные исследования показали необходимость оценки воспроизводственного процесса, как комбинацию факторов, зависящих от типа воспроизводства основных производственных фондов и вида воспроизводственного процесса.

Библиографический список

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (Книги 1-3). М.: Наука, 1993. 570 с.
2. Огарков С.А. Основные фонды сельского хозяйства. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издатель Мархотин П.Ю., 2014. 432 с.
3. Маркс К. Сочинения. 2-е изд. Т. 24. М.: Политиздат, 1961. 890 с.
4. Бунчиков О.Н., Джуха В.М., Гайдук В.И., Еремин Р.В., Бунчикова Е.О. Экономическая эффективность функционирования малых форм хозяйствования и реализации инвестиционных проектов в АПК Ростовской области // Московский экономический журнал. 2019. № 10. С. 55.
5. Бражниченко Д.В., Гайдук В.И., Гладкий С.В. Инвестиции в инновационную деятельность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Московский экономический журнал. 2020. № 1.
6. Трубилин А.И., Гайдук В.И., Комлацкий Г.В., Секерин В.Д. «Зеленая экономика» региона: проблемы и перспективы развития: монография. Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2019. 138 с.

УДК 33.012.2

С. Т. Карибов

АНО ВО «Институт социального развития», Воронеж, e-mail: k514437@ya.ru

ФОКУСНОЕ СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Ключевые слова: фокусное исследование, экономические агенты, твердое ядро, институциональная среда, характеристики агентов, институциональная ограниченность, качество равновесности.

В статье обосновываются различные модели фокусного исследования взаимодействия экономических агентов применительно к различным экономическим системам, предлагаются дополнительные характеристики агентов и институциональной среды с позиции институционального подхода. Гипотеза исследования – действие «невидимой руки» рынка по А. Смиту распространяется исключительно на малый бизнес, непосредственно ориентированный на потребителя и слабо поддающийся государственному диктату в любой экономической системе, включая социалистическую, недооценивается институциональная ограниченность деятельности экономических субъектов. Исследованию взаимоотношения хозяйствующих субъектов в институциональной среде в настоящее время уделяется все большее внимание, за исследование экономического поведения в 2017 г. даже была присуждена Нобелевская премия. Р. Талеру. Рассмотрена траектория развития категорий «экономический человек» и «социальный человек», переход к категории экономическому агенту и его характеристике, а также окружающей среды, предлагается ее называть «институциональная среда». Даны расширенные характеристики «комического агента» путем включения в него параметр «институциональная ограниченность», а также «защитного пояса» как институциональной среды», включение в ее характеристика параметра «институциональная ловушка», обоснован показатель «качества равновесности». Уточнен состав категории «индивидуализм», включение в состав ее характеристик понятия «стяжательства», вытекающее из оппортунизма и ведущее к проявлению коварства. Показано ограниченность сферы деятельности «невидимой руки рынка. Введено понятие механизм взаимодействия экономических агентов в институциональной среде. Сформирован модельный ряд фокусного исследования для различных экономических систем (неоклассическая, институциональная, социалистическая, кейнсианская, современная российская).

S. T. Karibov

Institute of social development, senior lecturer, Voronezh, e-mail: k514437@ya.ru

FOCUS COMPARATIVE STUDY OF INTERACTION ECONOMIC AGENTS IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Keywords: focus research, economic agents, solid core, institutional environment, characteristics of agents, institutional limitations, quality of equilibrium.

In the article various models of focal studies of the interaction of economic agents with regard to different economic systems, offers the additional characteristics of agents and the institutional environment from the perspective of the institutional approach. The hypothesis of the study – action “nevidimyy hand” of the market by A. Smith applies solely to small business directly focused on consumer and lend themselves poorly-sheet state dictates in any economic system, including the socialist, under-estimated the institutional limitations of activities of economic entities. Research on the relationship of economic entities in the institutional environment is currently receiving increasing attention. in 2017 the Nobel prize was awarded to R. Thaler for the study of economic behavior. The trajectory of development of the categories “economic person” and “social person”, the transition to the category of economic agent and its characteristic, as well as the environment, is considered. it is proposed to call it “institutional environment”. Extended characteristics of the “comic agent” are given by including the parameter “institutional limitation”, as well as the “protective belt” as an institutional environment”, including the parameter” institutional trap “in its characteristic, and the indicator”quality of equilibrium” is justified.. The composition of the category “individualism” is clarified, including the concept of “acquisitiveness” in its characteristics, which follows from opportunism and leads to the manifestation of guile.. It shows the limited scope of the “invisible hand of the market”, its applicability for small businesses. The concept of the mechanism of interaction of economic agents in the institutional environment is introduced. A model range of focus research has been developed for various economic systems (neoclassical, institutional, socialist, Keynesian, and modern Russian).it is also proposed to call it the “institutional environment”. Extended characteristics of the “comic agent” are given by including the parameter “institutional limitation”, as well as the “protective belt” as an institutional environment”, including the parameter “institutional trap” in its characteristic, and the indicator “quality of

equilibrium” is justified. The composition of the category “individualism” is clarified, including the concept of “acquisitiveness” in its characteristics, which follows from opportunism and leads to the manifestation of guile. It shows the limited scope of the “invisible hand of the market”. The concept of the mechanism of interaction of economic agents in the institutional environment is introduced. A model range of focus research has been formed for various economic systems (neoclassical, institutional, socialist, keynesian, modern Russian).

Введение

Институты, по определению одного из классиков институционализма, американского экономиста Норта Дугласа, - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, ... задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике [1, с. 18], это «правила, регулирующие экономическое поведение». Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. полагают, что институты представляют собой «конструкции, бессознательно или сознательно возводимые людьми в постоянных попытках преодолеть ограниченность своего знания и неопределенность поведения окружающих... Любые структуры, регулирующие отношения между людьми, становятся предметом анализа» [2, с. 9].

Цель исследования

Одним из методов анализа является формирование поведенческой матрицы экономических процессов, которая при всей стохастичности и спонтанности последних, обладает определенной устойчивостью и регулярностью, определенным порядком. Она позволяет на уровне институциональных теоретических исследований выявить механизмы, структуру и элементы этого порядка, изучить реальный социальный каркас экономических действий, обеспечивающих их рационализацию, как в плане оптимальной реализации интересов отдельных хозяйствующих субъектов (экономических агентов), так и в плане согласования их максимизационных предпочтений.

Материал и методы исследования

Исходными институциональными предпосылками экономического поведения являются институт экономического обмена, институт собственности, ин-

ститут контрактных отношений. Именно «за вклад в изучение поведенческой экономики», предметом исследования которой выступает влияние социальных, эмоциональных и когнитивных факторов на принятие решений отдельными индивидуумами (экономическими агентами) и организациями (фирмами, экономическими агентами) экономических решений, а также их последствия для конъюнктуры рынков, в 2017 г. была присуждена Нобелевская премия Ричарду Талеру. Заслуга Р. Талера заключается в том, отмечает Нобелевский комитет, что он «ввел психологические и эмоциональные факторы в анализ принятия индивидуальных решений в области экономики».

Именно как инструменты политэкономического исследования экономических процессов были в свое время предложены и введены в научный оборот термины модельных людей «homo economicus» и «homo sociologicus» («человек экономический» и «человек социальный»). «Теоретики-обществоведы, – подчеркивает в этой связи Peter Weise, – «наделили своих модельных людей – homo economicus и homo sociologicus – такими способностями, которые позволяют им выжить лишь в равновесном мире, но не в мире нестабильности. Если несколько заострить формулировку, то мир постоянно приспосабливается к данным стабильным потребностям homo economicus, в то время как homo sociologicus с торопливым послушанием приводит свои потребности в согласие с данными и стабильными требованиями системы. Следовательно, оба живут в состоянии равновесия с окружающим их миром. Социальная взаимозависимость выступает для них соответственно лишь в форме анонимного воздействия рынка или мер принуждения: в качестве людей они не могут воспринимать друг друга. Это ведет к фатальным последствиям, когда вне стабильной ситуации им

приходится иметь дело друг с другом, и когда homo economicus оказывается вынужденным подчиняться принуждению в форме социальных норм, а homo sociologicus, наоборот, получает свободу действий на рынке. В таких случаях оба, как правило, становятся монстрами социальных наук» [3, с. 115].

Социальная взаимозависимость означает одновременно общественное сотрудничество и противостояние: с одной стороны – «норма, санкции, роли», с другой – «рынок, цена, предпочтения». Отсюда вытекают и противоречия в оценке принятия управленческих решений в сфере поведенческой экономики: рассматривая с позиции социологии все, что не нормируется, менеджментом воспринимается неупорядоченным и дисфункциональным процессом; рассматривая с позиции рыночной экономики все, что организовано нерыночным способом, менеджментом воспринимается неэффективным и малопродуктивным процессом. Подобный подход предопределяет и использование соответствующих методов координации процесса обмена благами (купли-продажи):

в первом случае предполагается осуществлять его посредством инструментов нормирования – норм, нормативов, то есть, по существу, на плановой, прогнозируемой основе;

во втором случае методы координации процесса следует осуществлять исключительно с помощью инструментов рынка – свободного ценообразования на основе действия закона спроса и предложения, то есть, по существу на стохастической, стихийной основе.

При исследовании экономических процессов в их разнообразных разновидностях экономическая теория оперирует абстрактными понятиями, теоретическими моделями, наиболее распространенной из которых является обобщенная модель Homo economicus – «человека экономического».

Homo economicus есть существо, как правило, независимое, информированное, руководствующееся в своей деятельности своей индивидуальностью, личным экономическим интересом, утилитарной рациональностью. А потому его рыночное поведение ориентируется на получение, прежде всего, максималь-

ной выгоды. Сущность «человека экономического» впервые была описана А. Смитом в монографии «Исследование о природе и причинах богатства народов». А. Смит писал о «человеке экономическом»: «Он скорее достигнет своей цели, если обратиться к их (своих ближних) эгоизму и сумеет показать им, что в их собственно интересах дать для него то, что он требует от них Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно» [4, с. 129]. Понятие «человек экономический» развили и русские ученые экономисты и философы, например, философ Бердяев Н.А. «Экономический человек», полагал Бердяев Н.А., человек переходящий. Вполне возможна новая мотивация труда, более соответствующая достоинству человека» [5, с. 409].

«Человек социальный» находится в обществе, а поэтому также подвержен воздействию его норм и институтов. Это воздействие отражается в модели homo sociologicus – «человека социального», который характеризуется не только рыночным, но и нерыночным поведением.

Он преследует не только и не столько экономическую выгоду, сколько интересы самоутверждения, завоевание авторитета в обществе, саморазвития и др. социальные выгоды [6, с. 12]. Для него важно само общественное признание, лидерство в коллективе, являться неформальным лидером, которому подчиняется коллектив или его часть, нередко большая его часть. Как и «человек экономический». «Человек социальный» обладает определенным набором характеристик, который в сравнении с «человеком экономическим» намного шире.

В экономическом процессе «человек экономический» и «человек социальный» выступают действующими лицами, и проявляют ряд одинаковых качеств: эгоистичность, рациональность, быть производящим и потребляющим. Они выступают в качестве экономических агентов моделей, построенных, прежде всего, представителями неоклассической экономической теории. В то же время между ними сохраняются различия по мотивациям, заданностям целей деятельности и используемым факторам их достижения. В этой связи Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. предлагают не сводить

этих действующих лиц в одну категорию экономического агента, а выделять две категории, в частности, категорию «агент» и категорию «актор» [2, с.12]. В теории общепринято, что экономический агент функционирует в условиях жесткой заданности цели экономической деятельности и факторов ее достижения. Соответственно экономический агент вынужден действовать в рамках рынка однозначно, тогда как на рынке одновременно встречаются различные действующие лица с различными заданными целями и различными действиями.

В этой связи можно выделить:

а) действия производителя (работника, продавца) сводятся к максимизации располагаемого дохода;

б) действия покупателя (потребителя) направлены на максимизацию удовлетворения определенной потребности;

в) действия предпринимателя сводятся к максимизации получаемой прибыли.

В конечном итоге каждый из них становится как бы атрибутом той или иной функции, и которые могут не укладываться в жестко заданные рынком рамки поведения, и в конечном итоге могут оказаться иррациональными под воздействием детерминированных извне факторов. Поэтому, по мнению авторов, действующие лица считаются агентами в случае, если их действия детерминированы извне.

К категории «актор» относится, по нашему мнению, человек «социальный», действующий сознательно, сознательно принимающий значимые для себя и общества решения, под давлением окружающей среды, культурного воспитания. Обладая достаточной информацией, актер оптимизирует свои решения в экономической сфере, опираясь, в том числе, на достижения психологии и социологии. Именно деятельность человека как актера, стала предметом исследования его поведения на рынке, принятия решений в сегменте поведенческой экономики. За эти разработки, охватывающие три основных направления исследований: формирование научной мысли в области воздействия отклонений от идеально рационального поведения на экономические решения субъектов, рассмотрение проблем самоконтроля и доказательство важности социальных

предпочтений при принятии экономических решений американскому экономисту Ричарду Талеру Нобелевский комитет присудил в 2017 г. нобелевскую премию в области экономики [7, с. 622]. Достижения Р. Талера в целом охарактеризованы А.В. Беляниным как вклад «в развитие современной поведенческой экономики, ее связь с экспериментальными результатами и эмпирическими исследованиями, а также использование поведенческих моделей для объяснения различных феноменов индивидуального принятия решений, группового взаимодействия, поведения на финансовых рынках и др. Особое внимание уделяется практике применения знаний об особенностях восприятия, суждения и поведения в целях «подталкивания» (nudging) людей к общественно оптимальным решениям (либертарианский патернализм), а также месту поведенческих наук в системе экономического знания» [8, с.5].

При построении моделей неоклассической теории обособленно рассматривать субъектов как агентов или как акторов не представляется возможным в силу самой жесткой характеристики агента как участника деятельности. В экономических исследованиях неоклассиков базовой моделью стала модель Л. Вальраса, в которой взаимоотношения экономических агентов формируются в процессе обмена экономическими благами. На основе системы сложных математических расчетов, формул и моделей Л. Вальрас создал ставшую классической модель равновесности: «только математика может позволить нам узнать, почему и как – в процессе не только обмена, но и производства, капитализации и обращения – мы приходим к равновесным текущим ценам, повышая цены услуг, продуктов и новых капиталов, спрос на которые превышает предложение, и понижая цены, если предложение превышает спрос» [9, с. XXI].

В этой связи необходимо отметить одну особенность данной модели, а именно: при изменениях в соотношениях предложения и спроса достигаемая равновесность обладает качественно противоположными характеристиками в зависимости от направления воздействующих факторов на изменение качества потребления (спроса). Тем самым

происходит качественное изменение равновесности. Повышение цены продуктов, спрос на которые превышает предложение, приводит к «качественному ухудшению» равновесности: «урезание» сегмента потребителей с низкими доходами. И наоборот, понижение цены в случае превышения предложения над спросом расширяет сегмент потребителей с низкими доходами, что приводит к «качественному улучшению» равновесности. Более полное удовлетворение потребительского спроса путем расширения контингента потребителей за счет менее обеспеченных слоев населения, являющихся, как правило, клиентами малых предприятий, широко применяющих плавающие цены, в какой-то мере договорные. Тем самым понижение цены содействует укреплению малого предпринимательства за счет покупательной способности малообеспеченной части населения.

Агенты (экономические агенты) действуют исходя из своих собственных, индивидуальных интересов, считается, что их поступки рациональны. Им свойственна экзогенность и стабильность предпочтений. Экономические агенты действуют в среде, в которой представленные на рынке товары однородны, информация о конъюнктуре рынка совершенная, товарно-денежный обмен совершается мгновенно, а права самих агентов защищены исчерпывающим законодательством.

В экономической теории XX века доминирующей стала именно неоклассическая теория, описываемая моделью Вальраса. Основные положения научно-исследовательской программы построенных моделей были разработаны и предложены Имре Лакотосом, суть которых сводится к следующему: «У всех исследовательских программ, – писал Имре Лакотос, – есть “твердое ядро”. Отрицательная эвристика запрещает использовать *modus tollens* [то есть, рассуждение от противного], когда речь идет об утверждениях, включенных в “твердое ядро”. Вместо этого, мы должны напрягать нашу изобретательность, чтобы прояснять, развивать уже имеющиеся или выдвигать новые “вспомогательные гипотезы”, которые образуют

защитный пояс вокруг этого ядра; *modus tollens* своим острием направляется именно на эти гипотезы. Защитный пояс должен выдержать главный удар со стороны проверок, защищая таким образом окостеневшее ядро, он должен приспособливаться, переделываться или даже полностью заменяться, если того требуют интересы обороны. Если все это дает прогрессивный сдвиг проблем, исследовательская программа может считаться успешной. Она неуспешна, если это приводит к регрессивному сдвигу проблем» [10, с.79-80].

На этой основе сформировалась модель фокусного исследования экономических процессов неоклассической теории. Данная модель предполагает на основе краткой характеристики агентов, обладающих совершенной рациональностью, индивидуализмом и экзогенностью и стабильностью предпочтений, действующих в среде, характеризуемой совершенной информацией, однородностью товара и полной спецификацией прав собственности, связанные друг с другом невидимой рукой рынка (рис. 1).

Невидимая рука рынка, судя по приведенной модели, одновременно является частью жесткого ядра, но не выступает дополнительной характеристикой агентов [2]. Критика данной модели неоклассицизма шла, как по пути ее теоретического развития, расширения и изменения состава характеристик, так и по пути развития эволюционного характера самих факторов, основоположником которой явился Торстейн Веблен [11].

Среди современных экономистов первый путь развивает, например А.Ю. Протасов, который, выступая за сохранение исходных терминов, в частности, термина «защитная оболочка», полагает необходимым расширить характеристики «жесткого ядра» и «защитной оболочки». По его мнению, «жесткое ядро» должно включать в себя: 1. Методологический индивидуализм (общество – это совокупность независимых индивидов); 2. Равновесный подход; 3. Экономическую рациональность (максимизация целевой функции); 4. Устойчивость вкусов и предпочтений индивидов; 5. Абсолютную мобильность ФП; 6. Совершенную конкуренцию.

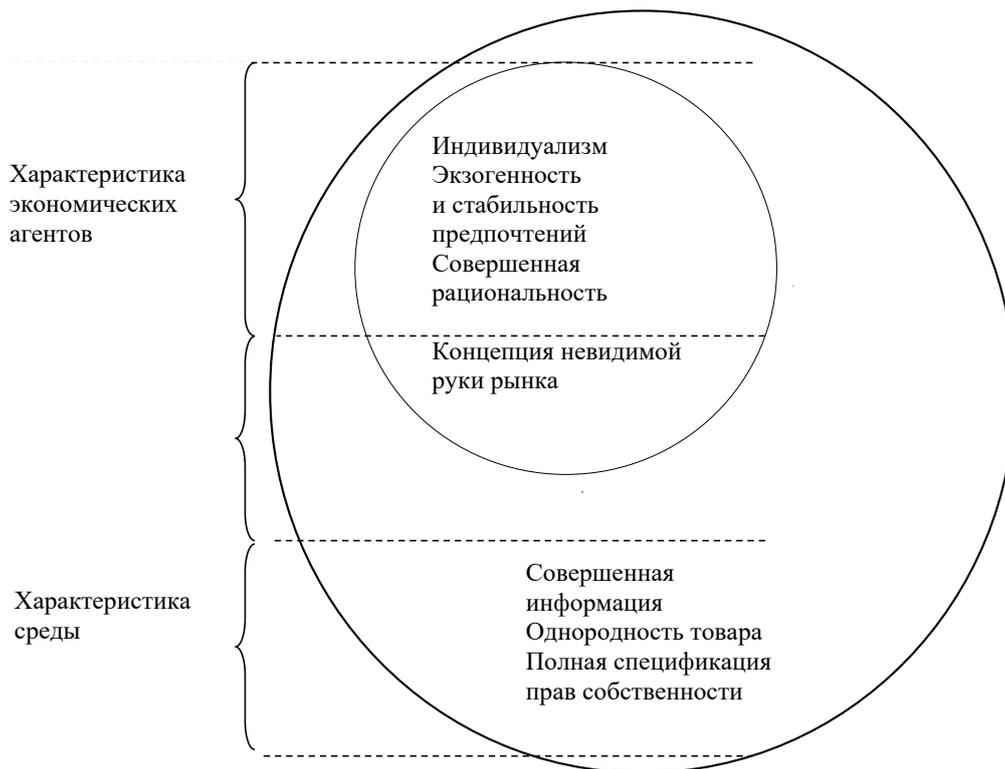


Рис. 1. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов (неоклассический подход).
Источник: [2]

В свою очередь, «защитная оболочка» включает расширенные трактовки характеристик: 1. Частная собственность на ресурсы абсолютна; 2. Отсутствие издержек получения информации; 3. Отсутствие издержек обмена (транзакционных издержек); 4. Обмен ведется по принципу убывающей предельной полезности [12].

В данном случае совершенная конкуренция, по нашему мнению, характеризует скорее всего защитную оболочку, нежели жесткое ядро. Равновесный подход не может характеризовать жесткое ядро, ибо он отражает характер взаимосвязи между жестким ядром и защитной оболочкой. Предлагается также принцип общего равновесия включить в состав характеристик среды. Таким образом, неясной остается роль принципов невидимой руки рынка, равновесного подхода, общего равновесия во взаимоотношениях жесткого ядра и защитной оболочки, и в чем заключается механизм их взаимодействия, без ответа на который рассматриваемые модели нельзя считать логически завершенными.

В этой связи создатель крупнейшего в мире инвестиционного фонда Quantum Дж. Сорос, раскрывая связь между теоретическими представлениями и реальным поведением людей, показывает как слепая и необоснованная вера в теорию саморегулируемости и самоорганизации рынка привела мировой капитализм к кризису, который как цепная реакция охватывает одну страну за другой [13].

Именно в сфере малого бизнеса невидимая рука рынка действует автоматически и не требует государственного вмешательства в заключение контрактов, которое и практически результативно и невозможно. В период пандемии COVID-19 в информационное пространство была вброшена информация о лечебных свойствах лимонов и имбиря, в результате цена них в магазинах и на рынке подскочила в несколько раз. Правительство пообещало пресечь подобную антисоциальную спекуляцию, привлечь для этого Федеральную антимонопольную службу. Хотя в рыночном законодательстве Российской Федерации понятия «спекуляция» отсутствует, а у антимоно-

польной службы нет никаких оснований для возбуждения расследования, ибо на розничном рынке отсутствуют монополии, которые бы диктовали свои условия. Отсутствует также и сговор розничных торговцев, ибо в сфере малого предпринимательства из-за многочисленности агентов он априори невозможен, а поэтому даже и при желании предъявлять претензии антимонопольной службе некому, кроме механизма невидимой руки рынка.

Если модель Вальраса допускает мгновенный обмен товаров на деньги, отсутствие транзакционных затрат по его обслуживанию, то регулирование невидимой рукой рынка возникшей проблемы обмена связано с затратами времени на понимание агентом-продавцом существенного несоответствия цены конъюнктуре рынка, а у агента-потребителя – с затратами времени на поиск

альтернативного товара по приемлемой цене. Тем самым формируется самоусиливающееся взаимодействие предвзятого мнения и тенденции, создаваемой мышлением, и реальность в механизме обратной связи, называемой Дж. Соросом эффектом рефлексивности [13].

Это подтверждает предложенная нами матрица классификации экономических субъектов по различным параметрам: количеству занятых на предприятии работников, предельного валового дохода за год, количества потребителей, как розничных, так и оптовых покупателей или клиентов, типа продуктов, степени контроля цен, степени неценовой оценки, доступности рыночной информации, существующих барьеров входа на рынок, обладании рыночной властью с позиции противодействия механизму невидимой руки рынка (таблица).

Матрица классификации экономических субъектов по параметрам функционирования в рынке

Характеристики экономических агентов	Виды экономических субъектов (экономических агентов)			
	Фермерские и крестьянские хозяйства	Микро и малые предприятия: торговые, сервисные, производственные	Средние и крупные предприятия с уникальным производством (автопром, легпром и др.)	Сетевые компании с уникальным продуктом (газовые, электрические, продуктопроводы и др.)
Количество работников (чел.)	До 15	16-100	101-250 251-1000 (легпром)	Не ограничено
Предельный доход за год, млн руб.	Не установлен	120 (микро) 800 (малое)	2000	Не установлен
Количество потребителей	Множество агентов	Много агентов	Несколько агентов	Один агент
Тип продукта	Однородный	Дифференцированный (много или частично)	Однородный, дифференцированный	Уникальный продукт
Контроль цен	Отсутствует	Незначительный	Частичный	Высокий
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Присутствует (реклама, торговые марки и знаки)	Присутствует в значительной степени	В форме благоприятного имиджа
Доступность рыночной информации	Ограниченная (неопределенность сбыта)	Недостаточная (неопределенность поведения потребителей)	Значительная (могут быть сговоры)	Полная
Барьеры входа на рынок	Отсутствуют (вход относительно легкий)	Невысокие, имеются препятствия входу	Высокие, вход затруднителен	Практически непреодолимые
Обладание рыночной властью	Отсутствует	Незначительная	Значительная	Максимальная
Ориентация на спрос	Ориентируются	Ориентируются	В значительной степени формируют	Целенаправленно формируют

Анализ матрицы подтверждает выдвинутую нами гипотезу, согласно которой множество малых предприятий, полностью ориентирующиеся на покупательский спрос независимо от форм их собственности, формирует рыночную среду, в которой механизмом взаимосвязей выступает «невидимая рука рынка» независимо от сущности господствующей экономической системы. В силу этого их предпринимательская деятельность подвержена высокой степени риска, особенно в начале жизненного цикла [14].

Идеализация и абсолютизация неоклассической модели взаимодействия агентов на основе невидимой руки рынка методологически недостаточно обоснованно распространена на всех агентов экономического процесса в силу наличия «дилеммы экономиста – теоретика» Ар. Рубинштейна (профессор экономической школы Тель-Авивского университета и экономического факультета Нью-Йоркского университета), касающейся эффективности экономической теории: притягательность экономической теории с одной стороны, и сомнения в ее адекватности, с другой. Она представляет собой связанные воедино четыре дилеммы:

а) дилемма абсурдности выводов. Следует ли отказываться от модели в этом случае или ее следует рассматривать просто как некий весьма ограниченный в применении набор предпосылок со всей неизбежностью неадекватный в некоторых контекстах;

б) дилемма, связанная с учетом эмпирических данных. Должны ли модели оцениваться в соответствии с результатами экспериментальных исследований;

в) дилемма внетеоретических эмпирических взаимосвязей. Должны ли модели содержать гипотезы для тестирования каких-то закономерностей или они представляют собой лишь логические упражнения, не играющие никакой роли в идентификации тех или иных эмпирических взаимосвязей;

г) дилемма актуальности. Имеем ли мы право консультировать кого-то или утверждать что-то с намерением повлиять на реальный мир [15, с. 63].

Рассмотрим с этих позиций утверждение А. Смита, что «не от благожела-

тельности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов...» [4, с. 129]. Нам представляется, что А. Смит изначально этот постулат относил именно к сфере малого предпринимательства, которое в силу своей многочисленности формирует конкурентную среду со стихийным свободным ценообразованием, которая делает его не только привлекательным для потребителя, но и всеохватывающим. Но данный постулат не является всеохватывающим для всех агентов-производителей товаров и услуг, как это в настоящее время нередко трактуется. Значительное количество средних и практически все крупные компании, особенно транснациональные и международные, в своей деятельности: во-первых, целенаправленно формируют покупательский спрос, во-вторых, руководствуются планами, в том числе и стратегическим. Генри Форд в этой связи писал: «все зависит от степени планомерности и целесообразности» [16, с. 5].

С позиции «дилеммы абсурдности выводов» постулат, всеохватывающий агентов-производителей, есть весьма ограниченный в применении набор предпосылок, неадекватный в некоторых контекстах. Дж. Сакс, профессор кафедры международной торговли и член совета факультета международного развития Гарвардского университета, возглавлявший с осени 1991 г. по январь 1994 г. группу экономических советников Президента России Б.Н. Ельцина, а впоследствии один из руководителей неправительственного исследовательского центра – Института экономического анализа в Москве, отстаивал постулат о несочетаемости государственной формы собственности с рыночным стилем поведения, необходимости перевода большей части имущества в частную собственность, минимизации средств у государства в сочетании со значительной экономической свободой и одновременными жесткими бюджетными ограничениями [17, с. 128-129].

Чем обернулась для России подобная экономическая политика охарактеризовал профессор Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии по

экономике «за анализ рынков с асимметричной информацией» (2001 г.) Джозеф Юджин Стиглиц: «на пути к рыночной экономике Россия потерпела катастрофу, и мы были ее учителями. ...С одной стороны, им в огромном количестве давались уроки из учебников по экономике свободного рынка. С другой стороны, то, что они видели на практике у своих учителей, разительным образом отличалось от идеала» [18, с. 178-179]. Шаститко А.Е. с позиций новой институциональной экономики указывает на «малый радиус доверия участников рынка как друг к другу, так и к действующим институтам». усиление общей информационной непрозрачности экономики [19, с. 170].

Сходные позиции в период президентских выборов 1996 г. высказали Б.Н. Ельцину лауреаты Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, В. Леонтьев, Р. Солоу, Дж. Тобин, К. Эрроу, а также профессор Калифорнийского университета М. Интрилигатор и др. «Правительство должно понять – конкуренция является основой рыночной экономики, а отнюдь не отношения собственности...Российское правительство должно понять, что секрет рыночной экономики заключается отнюдь не в частной собственности, а скорее в конкуренции и еще раз в конкуренции», не забывая при этом о необходимости «сильных государственных действий» для предотвращения дальнейшей криминализации экономики, активного государственного регулирования экономических отношений, нового «социального контракта» между правительством и обществом [20]. П. Самуэльсон полагает, что «возрастание роли государства объясняется дальнейшим развитием общественных потребностей и необходимостью их удовлетворения» [21, с. 203]. Шаститко А.Е., Голованова С.В., Крючкова П.В. и др. указывая на сопутствующие последствия слабой конкуренции, обосновывают необходимость их количественной оценки для формирования экономической политики [22, с. 5-53].

Вслед за Т. Вебленом Ф.А. Хайек, критикуя статистичность характеристик агентов и «защитного пояса» в модели Вальраса отмечает, что «человек – это «не высокорациональное и непогрешимое, а достаточно иррациональное и

подверженное заблуждениям существо, индивидуальные ошибки которого корректируются только в ходе общественного процесса» [23, С. 29], соглашается с утверждениям и предшествующих мыслителей: «человек ленив и склонен к праздности, недальновиден и расточителен, и ... только силой обстоятельств его можно заставить вести себя экономно и осмотрительно, дабы приспособить его средства к его же целям» [23, с. 31].

Вышеизложенные исследования разнообразия теоретических подходов и анализа практики дает более глубокое понимание неоинституциональной критики модели Вальраса в трудах различных авторов: индивидуализм сопутствуется эгоизмом, порождающим оппортунизм, нередко отождествляемый с коварством [2, с. XXIII]. Нам представляется, что связь между оппортунизмом и коварством не непосредственна, а опосредована промежуточным «механизмом стяжательства», что позволяет понять логику перехода от оппортунизма к коварству. Стяжательство, как стремление к приобретению и накоплению, зачастую несправедливым путем материальных ценностей в той или иной степени ограничивается формальными и неформальными институтами, в том числе и религиозными. Еще в конце XIV в. преподобный Нил Сорский в своем «Предании» писал «стяжание же, принудительно от чужих трудов собираемые .., должны мы (таких стяжаний) как яда смертоносного избегать и отвергать их» [24, с. 205].

Глупость, жадность и нетерпение делают рациональность ограниченной; несовершенная информация; неоднородность товар; неполнота спецификации прав собственности ведут к появлению институциональных ловушек, когда свобода предпринимательства порождает противоречия между интересами агента, государства и партнера по бизнесу. И государственно-частное партнерство не всегда позволяет ее преодолеть.

По нашему мнению в состав институциональных характеристик «твердого ядра» и «защитной оболочки» следует внести дополнительные параметры: институциональная ограниченность в деятельности экономического агента и институциональная ловушка в характеристику институциональной среды.



Рис. 2. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (институциональная теория).

Источник: составлено автором с использованием подхода, предложенного Кузьминов Я.И. [2]

Также необходимо прописать и третий элемент модели экономического исследования – хозяйственный механизм взаимодействия экономических агентов в институциональной среде, ибо для каждой экономической системы он специфичен. В частности: для неоклассического подхода он описывается действием невидимой руки рынка; при институциональном подходе к исследованию он сводится к концепции равновесия по Нэшу (рис. 2).

Практически параллельно с институциональной экономикой происходило становление и развитие теории социалистического хозяйствования и одновременно ее практическое приложение к конкретным условиям хозяйствования в СССР (1918 г.); В ее основу были положены:

- государственная собственность на средства производства, землю, водные и природные ресурсы и недра, что позволяло государству оптимизировать народное хозяйство путем пространственно-отраслевой сбалансированности и комплексного стратегического планирования

(успешная реализация плана ГОЭЛРО 1920 г., рассчитанный на 10-15 лет, и на его основе – последовавшие пятилетние планы развития народного хозяйства СССР 1928 г. и далее. В отличие от социалистической экономики «возникновение экономического кризиса и массовой безработицы, которые капиталистическая экономика самостоятельно решить не могла, вследствие ее неспособности к саморегулированию в период кризиса» [25, с. 5-10]);

- собственность личных хозяйств, производственных, промысловых и потребительских кооперативов и артелей, которые интенсивно развивались в России с 1890 г., формируя механизмы рыночного микрорегулирования. Так, в Сибири при поддержке государства численность молокоперерабатывающих артелей возросла с 10 в 1987 г. до 1917 в 1913 г., из 4000 маслодельных заводов 46,8% принадлежало кооперации. Сибирский экспорт коровьего масла составлял 16% от мирового и 60% от российского вывоза [26, с. 36-49]. Поэтому курс на раз-

витие кооперации, создания артелей в СССР был предсказуем. В 1953 г. в стране насчитывалось 114000 артелей, которые приносили 6% ВВП, артели вместе с кооперативами давали 30% всего розничного товарооборота. Таким образом, утверждение об отсутствии рыночного механизма в СССР является ошибочным, а элементы государственного вмешательства не изменяют сути регулирующего воздействия закона спроса и предложения на экономические процессы в малом предпринимательстве (рис. 3).

Обеспечение сбалансированности осуществляется по множеству направлений: межотраслевая производственная; пространственно-территориальная; логистико-ценовая; зарплат и розничных цен; экологико-продовольственная; социально-трудовая.

С 30-х годов XX в. в результате воздействия Великой депрессии распространение получила кейнсианская теория как «наука об основах государственного регулирования рынка и рыночных

отношений в капиталистическом обществе» [27, с. 29], в которой упор сделан на усиление государственного влияния путем бюджетного регулирования спроса (рис. 4).

Кейнсианская теория, как ведущая экономическая теория капиталистической системы, получила развитие после окончания 2-й мировой войны (1945 г.) была взята многими странами мира. На необходимость использования кейнсианской теории в России, указывали многие экономисты, по разному обосновывая свои предложения. В частности, Ромащенко Т. Д. обосновывала это высокой инфляцией и высокими процентными ставками по банковским кредитам, а также повышением государством налоговых платежей, которые реально являются «тормозом экономики», так как не предоставляют бизнесу фактической возможности динамичного развития. Резкое замедление социально-экономического развития сопровождается заметным ускорением инфляции» [28, с. 12].



Рис. 3 Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (социалистическая теория). Источник: составлено автором



Рис. 4. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (кейнсианская теория). Источник: составлено автором



Рис. 5. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (современный российский подход). Источник: составлено автором

Фокусное исследование современно-го российского подхода характеризуется приоритетом концепции невидимой руки рынка со всеми данными нами ранее характеристиками экономических агентов (рис 5).

В последнее время наметилась тенденция использования в Российской Федерации инструментов социалистической модели хозяйствования, в частности, опыта установления и реализации комплексного стратегического, территориально-отраслевого плана ГОЭЛРО на период 1920-1930 гг.: Указом Президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» устанавливаются национальные цели развития, целевые показатели, характеризующих их достижение, предусматривается разработка единого плана по достижению целей комплексного стратегического планирования на 10 лет, на плановый период до 2030 года, приоритетный порядок бюджетных ассигнований на реализацию национальных целей [29].

Заключение

Мы полагаем, что при исследовании экономического процесса в соответствии с моделью Вальраса следует использовать понятие «качество равновесности», которое позволит отразить экономиче-

скую динамику, ее направленность, и которое можно оценивать как снижение качества равновесности, так и ее повышение. Развитие институционального фокусного исследования обосновывается включение в характеристики агентов показателя институциональной ограниченности, а в характеристику среды параметра институциональной ловушки, выделение в моделях исследования механизма взаимодействия агентов в институциональной среде. Проведение экономических исследований с использованием уточненной модели фокусного исследования взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (институциональная теория) окажется наиболее продуктивным в случае ее параллельного использования для исследования теории и получивших широкую практику применения в XX в. кейнсианской и социалистической для более полной и объективной сравнительной оценки экономической модели, применяемой в России в настоящее время. На основе предложенного модельного ряда возможно полнее использовать накопившийся мировой опыт в различных экономических системах. Именно в этом и состоит дальнейшее развитие теории институционального исследования вообще и малого предпринимательства, в частности.

Библиографический список

1. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. XL. 442 с.
3. Peter Weise. Homo economicus und homo sociologicus : Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften // Zeitschrift für Sociologie. April 1989. Jg. 18. N. 2. S.148–161. Перевод В.И. Рубцова Смит.
4. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2 т / отв. ред. Л.И. Абалкин; пер. с англ., введ. ст., коммент. Е.М. Майбурда; Российская академия наук. Ин-т экономики. М.: Наука, 1993. Т. 1: Кн. 1-3. 1993. 569 с.
5. Бердяев Н.А. Философия свободы. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: ЗАО «Сварог и К», 1997. 416 с.
6. Бабосов Е.М. Экономическая социология: учебное пособие. Мн.: УП «Технопринт», 2004. 336 с.
7. Никитина Т.В., Чепиков Д.А., Квеквескири С.Г. Ричард Талер и его инновационный подход к развитию поведенческой экономики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия Экономика. Информатика. 2018. Т. 45. № 4. С. 622-631.

8. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5-25.
9. Вальбрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. 448 с.
10. Лакатос Имре. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум, 1995. 235 с.
11. Веблен Торстейн Бунде. Теория праздного класса / пер. с англ. Вступ. ст. С. 5-56 С.Г. Сорокиной. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
12. Протасов А.Ю. Микроэкономика, 8-е изд., пер. и доп.: учебник и практикум для академических бакалавров. М.: Юрайт, 2019. 356 с.
13. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999. XXVI. 262 с.
14. Орлова Л.Н. О предпринимательских рисках на ранних этапах жизненного цикла малого бизнеса // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 6-1. С. 64-71.
15. Рубинштейн Ар. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 62-80.
16. Форд Генри. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Эксмо, 2016. 224 с.
17. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / пер. с англ. ВВСМРМ. М.: Экономика, 1995. 331 с.
18. Стиглиц Джозеф Юджин. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Мысль: Нац. обществ.-науч. фонд, 2003. 300 с.
19. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экон. фак. 3. изд. М.: ТЕИС, 2002. 591 с.
20. Орлов А.Н. Нобелевские лауреаты – за государственное регулирование экономики. URL: <http://antorlov.chat.ru/nobel.htm>.
21. Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 203.
22. Шаститко А.Е., Голованова С.В., Крючкова П.В., Курдин А.А., Новиков В.М., Овчинников М., Павлова Н.В. Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики (Экспертно-аналитический доклад) // Экономическая политика. 2012. № 6. С. 5-53.
23. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / пер. с англ. О.А. Дмитриевой; под ред. Р.И. Капелюшников. Челябинск: Социум, 2011. XXVIII + 394 с.
24. Зарезин М.И. Еретики и заговорщики. 1470-1505 гг. М.: Венче, 2010. 368 с.
25. Ромашенко Т.Д., Герсонская И.В. Кейнсианская теория государственного регулирования экономики: границы применения в российских реалиях // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2019. № 2. С. 5-10.
26. Николаев А.А. Как Сибирь в начале XX в. оказалась в центре мировой торговли маслом // ЭКО. 2016. № 6. С. 36-49.
27. Козырев В.М. Джон Мейнард Кейнс: его вклад в экономическую науку // Вестник РМАТ. 2013. № 1(7). С. 24–42.
28. Ромашенко Т.Д., Кисова А.Е. Человеческий потенциал: методологические подходы к исследованию и проблемы реализации в условиях российской экономики // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 3. С. 10–15.
29. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/.

УДК 338.22.021.2

О. М. Комарова

ГОУ ВО МО «Государственный гуманитарно-технологический университет»,
Орехово-Зуево, e-mail: ustyga@yandex.ru

В. Г. Ежкова

ГОУ ВО МО «Государственный гуманитарно-технологический университет»,
Орехово-Зуево, e-mail: eva3015@yandex.ru

РЕПУТАЦИОННЫЙ СКОРИНГ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: репутационный скоринг, скрининговый отбор, рекрутинг, прелиминаринг, синергитический эффект.

Данная статья посвящена описанию особенностей использования репутационного скоринга современными российскими компаниями. Целью статьи является исследование свойств и принципов действия системы репутационного скоринга, а также определения его роли в инновационном развитии социально-трудовых отношений. Методологией исследования выступают системный и институциональный подходы к изучению процесса формирования и развития социально-трудовых отношений. В статье показано, что использование репутационного скоринга приводит к позитивным изменениям в сфере регулирования рынка труда и вопросов занятости, позволяя осуществлять более эффективный подбор кадров. За счет этого расширить потенциальные возможности бизнеса на повышение своей конкурентоспособности, доходности и рентабельности. Особое внимание уделено вопросам, связанным с реализацией инновационных методов поиска и подбора кадров, как инструмента влияния на трансформацию социальных отношений. Автором разработаны предложения по развитию системы репутационного скоринга и более активному ее использованию в процессе инновационного развития социально-трудовых отношений.

О. М. Komarova

State University OF Humanities and technology, Orekhovo-Zuyevo,
e-mail: ustyga@yandex.ru

V. G. Ezhkova

State University OF Humanities and technology, Orekhovo-Zuyevo,
e-mail: eva3015@yandex.ru

REPUTATION SCORING IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS

Keywords: reputation scoring, screening selection, recruiting, pre-mining, and synergistic effect.

This article describes the features of using reputation scoring by modern Russian companies. The purpose of the article is to study the properties and principles of the reputation scoring system, as well as to determine its role in the innovative development of social and labor relations. The research methodology is based on systemic and institutional approaches to the study of the process of formation and development of social and labor relations. The article shows that the use of reputation scoring leads to positive changes in the field of labor market regulation and employment issues, allowing for more effective recruitment. Due to this, expand the potential of the business to increase its competitiveness, profitability and profitability. Special attention is paid to issues related to the implementation of innovative methods of search and selection of personnel as a tool for influencing the transformation of social relations. The author has developed proposals for the development of the reputation scoring system and its more active use in the process of innovative development of social and labor relations.

Динамичное инновационное развитие отечественной экономики предполагает формирование социально-трудовых отношений нового типа, генерируемых нарастающим влиянием инновационных моделей трудовой деятельности,

когнитивных и сквозных цифровых технологий, а также информатизации и максимальной роботизации трудовых процессов. Новый (инновационный) тип социально-трудовых отношений предусматривает применение сетевого подхо-

да при выстраивании функциональных связей и рабочих отношений, учитывающих последние преобразования морально-этических ценностных ориентиров и потребностей участников системы экономических отношений.

Инновационное развитие социально-трудовых отношений связано с постоянным усложнением производственно-технологических процессов, глобализацией информационно-экономических систем, возрастающей скоростью оптимизации административно-управленческих расходов, а также повышением влияния факторов консолидации принципов, норм и правил делового поведения.

Различным аспектам построения эффективных социально-трудовых отношений посвящен широкий круг исследований, как отечественных, так и зарубежных авторов. Среди них хотелось бы выделить научно-исследовательские работы В. Ойкена, Ф. Хайека, М. Фридмана, Л.В. Санкова, Г.Ю. Лазарева, Е.Н. Кинько, О.В. Мраморнова и др., в которых рассматривается подверженность социально-трудовых отношений постоянной трансформации под воздействием изменяющихся требований к профессиональным и личностным качествам трудящихся, в виду влияния многочисленных экономических, организационно-технических, нормативно-правовых и социокультурных факторов.

При изучении и оценке глубины проблем инновационного развития социально-трудовых отношений, использовались труды зарубежных ученых, рассматривающих различные аспекты теории инновационного развития экономики и общества (Дж. Гэлбрейт, Р. Нельсон, М. Портер, П. Ромер, Б.Санто и др.). Рассуждения о влиянии инновационного развития российской экономики на формирование и использование человеческих ресурсов современным бизнесом представлены в научных трудах Е.В. Камко, С.Г. Кирдина-Чэндлер, В.Ю. Сапрыкина, Е.А. Дегтяренко, Д.Р. Амирова, Е.Ю. Кузнецова, С.В. Кузнецов и др. Перечисленные авторы описали фундаментальную роль человеческих ресурсов (капитала) в развитии институциональной структуры национальной инновационной системы.

Однако при всем многообразии теоретических подходов к исследованию особенностей формирования и развития социально-трудовых отношений вопросы использования преимуществ репутационного скоринга для дальнейшего их инновационного развития до настоящего времени не исследованы. Недостаточно изучено действие цифровых технологий на вид, форму и структуру социально-трудовых отношений складывающихся в современных предприятиях. Также не раскрыты основные свойства и достоинства применения репутационного скоринга, как технологии автоматизированной оценки трудовых ресурсов являющихся одним из инструментов цифровизации общества, «при переходе к экономике знаний» [4, с. 11].

Вместе с тем, глобализация экономических связей, развитие и внедрение цифровых технологий формируют анти-социальные и антигуманистические хозяйственные отношения, социальную дискриминацию неквалифицированной и низко квалифицированной рабочей силы, существенное сокращение социальных гарантий, приводят к распространения частичной или неполной занятости и динамичному росту безработицы. Кроме всего прочего, на развитие социально-трудовых отношений оказало влияние активное внедрение сквозных технологий цифровой экономики, таких как: большие данные, искусственный интеллект, квантовые и нейротехнологии, технологии виртуальной и дополнительной реальности, робототехника, сенсорика и т.д. Данные технологии трансформировали основу построения и развития социально-трудовых отношений – это механизм эффективного подбора персонала. Требуя от руководителей современного бизнеса разработки и внедрения инновационных методов и инструментов реализации данного механизма. Так например, до недавнего времени работодатели активно использовали в качестве инструментов поиска и подбора кадров анализ и оценка заявительных документов, собеседование и тестирование претендентов, помощь кадровых агентств, рекламные объявления в СМИ, рекомендации родственников и др. В современных условиях

хозяйствования в качестве инновационных методов используются системы автоматизированного digital-отбора, onlain-досье на будущего работника, brainteaser-интервью, Executive Search, скрининговый отбор, Скрининг-комната, рекрутинг, прелиминаринг, Headhunting. Разберем данные инновационные методы более подробно.

1. Автоматизированный digital-отбор – это самообучающаяся роботизированная программа, которая в автоматизированном режиме осуществляет выборку резюме с сайтов по поиску работы по параметрам предоставляемых вакансий также осуществляет обзвон кандидатов и видеointервьюирование их.

2. Onlain-досье на будущего работника – это способ сбора необходимой информации о соискателе на должность из всех легко доступных источников, позволяющая руководству компании учесть характерные особенности личности и принять верное управленческое решение.

3. Brainteaser-интервью – этот способ позволяет оценить интеллектуальные возможности и креативно- профессиональные способности у соискателей на умственный труд, требующий оригинального мышления, творческих способностей и логических рассуждений, а также определенной стрессоустойчивости. В настоящее время в процессе найма персонала могут быть также использованы, стрессовое и ситуационное интервью.

4. Рекрутинг (recruiting) – это способ поиска и отбора специалистов, т.е. найма специально обученным человеком (профессиональным кадровым агентом, кадровым аутсорсером), связанный с оценкой профессиональных качеств будущего сотрудника и использование интернет-ресурсов и специализированных приложений, а также «сарафанного радио». В настоящее время различают следующие технологии рекрутинга: digital-рекрутинг, реферальный рекрутинг, скрининг или поверхностный рекрутинг.

5. Прелиминаринг (Preliminaring) – это весьма распространенный способ «найма персонала среди студентов, вовлечение их в процесс производства посредством производственной практики или стажировки. Такой способ лучшим

образом подходит для инновационных предприятий и организаций с курсом на динамическое развитие. Для предпринимателя это будет означать получение новых идей от лояльных молодых сотрудников и обновления устоявшегося коллектива за счет свежих кадров. При привлечении перспективной рабочей силы организация может взять курс на освоение новых рынков и внедрение современных способов ведения производства» [1, с.75].

6. Скрининговый отбор – это способ быстрого отбора кадров, который включает проведение таких процедур как: анализ рынка актуальных вакансий, первоначальный отбор кандидатов путем соотнесения заявки работодателя и предлагаемых условий труда к профессиональным качествам кандидата на вакансию и его требований к условиям труда, анализ полученных от претендентов резюме, выдача работодателю кадровым агентством пакета актуальных резюме для принятия им окончательного решения. По средствам скринингового отбора нанимают как правило специалистов среднего и младшего звена в течение срока от одного до десяти дней.

7. Скрининг-комната – это производная метода быстрого отбора персонала, т.е. скринингового отбора, но с другой более упрощенной процедурой и еще быстрым периодом подбора кадров. В частности 20 минут на презентацию себя претендентом на вакансию, по принципу вопрос-ответ и 5-7 минут на личную беседу старшего сотрудника кадрового агентства с каждым кандидатом на вакантную должность и 3-5 минут на передачу данных о кандидате будущему руководителю.

8. Headhunting – это способ целенаправленного подбора персонала, который предполагает переманивание высококвалифицированных сотрудников с необходимыми навыками и опытом работы из других организаций, предлагая более выгодные и комфортные условия труда [1, с.75].

9. Executive Search – это способ найма топ-персонала, руководителей департаментов, менеджеров среднего звена, и даже членов совета директоров. Являющихся определенными высококвалифицированными специалистами, которые

уже трудятся в ведущей компании-конкуренте по отношению к компании-заказчику.

Кроме этого, в существующих условиях при выстраивании инновационной системы развития социально-трудовых отношений активно используется онлайн-сервисы сбора, обработки и оценки информации об участниках (субъектах) трудовых отношений, например таких как Онлайн-сервис IQBuzz, Онлайн-сервис Angry Analytics, Программный продукт Tableau Desktop, Программный продукт Klipfolio и др. Иными словами активно привлекается и используется система репутационного скоринга.

Репутационный скоринг сегодня представляет собой инновационную методологию системного анализа финансово-социальных рисков и морально-этических свойств личности рассматриваемого кандидата на вакантную должность. С целью определения его способностей к выполнению возлагаемых на него профессиональных задач и выявлению личностных характеристик, таких как лояльность, исполнительность, старательность, ответственность, бесконфликтность, целеустремленность и др., способствующих процветанию компании.

В основе репутационного скоринга лежит бально-классификационная модель оценки личности по типу человек-клиент-пользователь, по традиционно принятым показателям общественных свойств, финансового благополучия и психологически-личностного качеств. Данная система быстрой оценки строится на стратегической модели обработки данных с учетом заданных факторов-параметров. Таким образом, репутационный скоринг – это методология прогнозирования поведения, той или иной группы лиц (индивидуума) в зависимости от изменения степени и силы влияния различных групп социально-экономических факторов.

Впервые модель репутационного скоринга была использована в банковском секторе для оценке риска заемщика, но вскоре, данный весьма удобный инструмент управления финансовыми рисками, получил свое широкое распространение и в иных секторах коммерческой деятельности. В частности в Рос-

сии скоринговые системы на базе краудлендинговой P2B-платформы созданной по прототипу международной программы FICO Scoro активно используются различными торговыми компаниями, в системе автострахования, кадровыми агентствами, провайдерами сотовой связи, компаниями представляющими услуги по аренде жилья, медицинскими и образовательными учреждениями.

Основным отличием репутационного скоринга от социального и кредитного скоринга является спектр критериев и параметров оценки соискателя. Так в основе социального скоринга в качестве критериев выступают социальные характеристики личности, а в качестве параметров оценки соискателя выступает его присутствие в социальных сетях. Основу кредитного скоринга составляют показатели платежеспособности человека, а параметрами оценки выступают его кредитный рейтинг и кредитная история. В репутационном же скоринге критериями оценки соискателя на должность являются определенные личностные характеристики, профессиональные характеристики, мотивационные характеристики, а также характеристики финансовой ответственности и финансовой грамотности. В качестве же параметров оценки выступает уровень соответствия предъявляемым требованиям и управленческое решение о принятии на работу.

В настоящее время модель репутационного скоринга систематически модернизируется формируя сложную систему сгруппированных показателей, позволяющих объективно оценить результаты мониторинга и надзора за клиентами, частными компаниями и государственными представительными органами, т.е. объектом скоринга. Все российские модели репутационного скоринга так или иначе встроены в систему государственного управления. Все зарубежные модели репутационного скоринга оказывают добровольную информационную помощь как бизнес-компаниям, государству и частным лицам. В некоторых из них, например в системе Sesame Credit, государство принимает участие предлагая государственное медицинское обслуживание и/или государственные образовательные услуги и т.п.

Практическое использования системы репутационного скоринга имеет следующие превосходство:

1. представляет математически выраженные характеристики соискателя на должность, обладающего «необходимым бэкграундом, высоким рейтингом подтвержденных компетенций и реальным индексом работоспособности»;

2. позволяет сократить время на подбор максимально подходящих кандидатов и увеличить число обрабатываемых заявок;

3. предотвращает возможные ошибки и просчеты, которые порой допускают руководители и специалисты кадровой службы, при закрытии вакансий опираясь только на собственное мнение и опыт;

4. снижение уровня затрат на процесс подбора кадров за счет его автоматизации.

В тоже время данная система имеет следующие недостатки:

1. человека и его интеллектуально-психологические возможности оценивает специальная роботизированная программа, а она не может учитывать влияние окружающей среды на состояние соискателя в конкретный момент времени;

2. фальсификация данных, через профессионально откорректированную информацию и размещенную в социальных сетях;

3. в систему оценки попадают только те лица, которые разместили свои портфолио и данные о своей кандидатуре в списке стоп-сигналов.

На современном этапе экономического развития, ключевым вопросом, затрагивающим и беспокоящим современный общемировой бизнес, является возможность получения синергитического эффекта от реализуемых инновационных и крупных бизнес проектов. Решение данного вопроса зависит от степени регулирования и надзора за процессом инновационного развития социально-трудовых отношений, которые в настоящий момент находятся в существенной асимметрии в виду высокого уровня неравенства доходов между рабочим, служащими и управленцами и технологического обесценивания человеческого капитала.

Устранение сложившегося дисбаланса требует, во-первых, переосмысления действующих постулатов неоклассической экономической теории, которая не

соответствует существующему научно-техническому и институциональному укладу, а также концепции цифровизации экономики и общества в гетерогенной среде. Во-вторых, необходимо устранить фрагментарность и недостаточную изученность вопросов применения репутационного скоринга в качестве инструмента фактической оценки кандидатуры соискателя на конкретную должность и процесса автоматизации принятия решения о его трудоустройстве. Другими словами, исследованием концептуальных и методологических подходов к использованию репутационного скоринга в развитии системы регулирования занятости населения (рынка труда) и инновационного развития социально-трудовых отношений.

Для дальнейшего прогрессивного развития российских систем репутационного скоринга необходимо:

1. изменить систему социального управления в соответствии с цифровой деятельностью;

2. большое внимание уделить к нарушению скорости сбора, обработки и оценки актуальной информации;

3. разработать правовые антидискриминационные законы, регулирующие вопросы умышленного искажения пользовательских контентов, а также правил и норм регулирования законодательной ответственности государственных и частных учреждений за полноту описания набора стимулов и ограничений;

4. определить этические нормативы возможной полноты использования личной информации в коммерческих целях.

Вместе с этим необходимо расширить возможности использования цифровых способов и методов извлечения аксиологических данных, применения координирующих сетевых систем и технологий цифрового наджинга. Которые позволяют трансформировать решаемые задачи социального анализа и способствуют формированию социально-трудовые отношения нового типа.

Формируя систему репутационного скоринга необходимо своевременно предопределять функциональные требования к массиву извлекаемых данных. Вносить соответствующие изменения и корректировки в профайлы, характеризующие определенным пакетом свойств,

влияющих на возможности подбора «уникальных специалистов с особым набором компетенций, востребованных сегодня и не теряющих актуальности в ближайшей перспективе» [8, с. 187].

Следовательно, управление социально-трудовыми отношениями сегодня, в условиях развития цифровой экономики требует от российского бизнеса использования принципиально новых подходов к управлению кадрами, в том числе процессами их подбора и отбора, с применением digital-инструментов (чем и является система репутационного скоринга) и информационно-коммуникационных технологий.

Из всего выше сказанного следует, что современная система репутационного скоринга с одной стороны – это специальная система сбора и обработки определенного набора данных и сложным процессом их оценки, с другой стороны – это оптимально точная модель быстрой оценки при принятии различных решений.

Применение репутационного скоринга в инновационном развитии социально-трудовых отношений позволяет повысить эффективность трудовых процессов за счет развития функциональных полномочий, формирования

необходимой гибкости и автономности, в тоже время жесткости, устойчивости процессов самоорганизации трудовых отношений в компаниях. Кроме этого, доказан неоспоримый факт того, что практическое применение репутационного скоринга способно не только сформировать комфортные социально-трудовые отношения, но и снизить вероятность возникновения упущенных выгод и грядущих экономических проблем собственникам компании.

Однако, основной нерешенной проблемой практического применения системы репутационного скоринга в инновационном развитии социально-трудовых отношений является прямая зависимость репрезентативности выборки и точности актуального выбора от полноты базы данных, массивов и сегментарности информационного поля, а также наличие доступа к соответствующей программе и скоростному Интернету. В качестве еще одной проблемы можно выделить необходимость грамотного построения организационно-штатной модели управления предприятием и внутрикорпоративной политики управления кадрами и безопасностью бизнеса.

Библиографический список

1. Гужина Г.Н., Ежкова В.Г. Система кадрового планирования персонала // Среднерусский вестник общественных наук. 2019. Т. 14, №4. С. 71-82.
2. Кинько Е.Н. Институциональные основы социально-трудовых отношений // Вестник Института экономических исследований. 2016. №4. С. 75-80.
3. Лазарева Г.Ю. Развитие социально-трудовых отношений в системе высшего образования на основе социального партнерства // Гуманитарий Юга России. 2018. Т. 7, №6. С. 145-155.
4. Комарова О.М. Перспективы и риски стратегического управления инновациями в условиях цифровизации экономики: монография. Орехово-Зуево: ГГТУ, 2018.
5. Мамедов А.А., Комарова О.М. Командные договорённости в тайм-менеджменте // Студенческая наука Подмоскovie. Материалы Международной научной конференции молодых ученых. Орехово-Зуево: Государственный гуманитарно-технологический университет, 2018. С. 353-355.
6. Мраморнова О.В. Противоречия развития социально-трудовых отношений в эпоху глобализации // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2012. № 4(68). С. 316-320.
7. Пашковская И.В., Валенцева Н.И. Развитие системы репутационного скоринга на примере Китая и России // Вестник евразийской науки. 2019. Т. 11, №2. С. 1-11.
8. Селезнев М.А., Гужина Г.Н. Влияние цифровой экономики на социально-экономические отношения // Актуальные вопросы современной науки Сборник статей под общей редакцией Г.Н. Гужинной. М.: Изд-во «Московский педагогический государственный университет», 2020. Т. 2. С. 185-192.
9. Федорова А.Ю., Харитонова К.Г. Синергия скоринга и страхования как средство давления на риск кредитования физических лиц // Социально-экономические явления и процесса. 2017. Т. 12, № 4. С. 160-164.
10. Шевченко А.В. Обзор «сквозных» технологий в Российской Федерации // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2019. № 7(35). С. 1-3.
11. Яблонская А.Е., Костыкова М.Ю. Социальный скоринг как перспективная банковская технологий в системе потребительского кредитования // Российское предпринимательство. 2018. Апрель. Т. 19, № 4. С. 1143-1150.
12. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305-360.

УДК 336.143.21

*А. Ф. Лещинская*Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова, Москва,
e-mail: alixfl@mail.ru*И. Д. Макаров*Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова, Москва,
e-mail: i.d.makarov@ya.ru

ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

Ключевые слова: национальные проекты, государственные финансы, кризис пандемии, пост-пандемия, ВВП, кризис, бюджет исполнения, макроэкономическая, эффективность, мультипликатор.

В данной работе рассматриваются вопросы влияния пандемии на финансовые аспекты развития и реализации национальных проектов в Российской Федерации. Пандемия COVID-19 сформировала глобальный кризис в долгосрочной перспективе, чем вынуждает обратиться к методам восстановления экономики аналогичным мерам, принятым после кризиса в 2008 году. Цель исследования – рассмотреть влияние пандемии COVID-19 и выявить особенности формирования и реализации национальных проектов в сложившейся конъюнктуре. Показана величина источников финансирования национальных проектов и их значимость в составе государственных финансов. Определены приоритеты финансирования национальных проектов федерального масштаба, принятых в России в 2018 году, и разработанных по трём направлениям: «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост», содержащих фактически 13 групп проектов. задействованы различные источники финансирования, как главных составляющих обеспечивающих развития роста экономики, по отраслям народного хозяйства; Показана возможность использования финансирования национальных проектов, как мультипликатора. Отражено изменение денежно-кредитных условий реализации национальных проектов, показано их влияние на экономическую активность и динамику инфляции с соответствующими рисками. Дана Оценка макроэкономической ситуации вызванной пандемией и соответствующей стратегии развития экономики России вызванная необходимостью реализации национальных проектов в условиях пандемии и постпандемии.

A. F. Leshchinskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: alixfl@mail.ru

I. D. Makarov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: i.d.makarov@ya.ru

IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Keywords: national projects, public finance, pandemic crisis, post-pandemic, GDP, crisis, execution budget, macroeconomic, efficiency, multiplier.

This paper examines the impact of the pandemic on the development and implementation of national projects in the Russian Federation. The COVID-19 pandemic has shaped the global crisis in the long term, forcing us to turn to methods of economic recovery after the crisis in 2008. The purpose of the study is to consider the impact of the COVID-19 pandemic and identify the features of the formation and implementation of national projects in the current environment. The size of sources of financing of national projects and their importance in the composition of public finances are shown. The priorities for financing national projects of a federal scale, adopted in Russia in 2018, and developed in three areas: “Human Capital”, “Comfortable Environment for Life” and “Economic Growth”, containing actually 13 groups of projects, were determined. various sources of financing are involved, as the main components of the use of ensuring the development of economic growth, by sectors of the national economy; The possibility of using the financing of national projects as a multiplier is shown. Changes in monetary conditions for the implementation of national projects are reflected, their impact on economic activity and inflation dynamics with corresponding risks is shown. An assessment is given of the macroeconomic situation caused by the pandemic and the corresponding strategy for the development of the Russian economy caused by the need to implement national projects in the context of a pandemic and post-pandemic.

Введение

Реализация национальных проектов в Российской Федерации, сформированных на уровне государства, явилось отражением его финансовой и социальной политики. Главенствующую роль в качестве источника финансирования совокупности направлений, поддерживаемых правительством, обеспечили государственные финансы. Так как именно они, представляя собой, совокупность элементов финансовых институтов, их связей и алгоритмов взаимодействия в рамках системы, способны обеспечить достижение поставленных целей национальных проектов на заданном множестве условий.

С начала 20 века одной из главных составляющих использования государственных финансов является обеспечение развития роста экономики, по отраслям народного хозяйства; поддержание достойного текущего социального положения граждан нашей страны; участие в международном, межрегиональном и межотраслевом разделении и специализации труда. Именно эти функциональные направления государственных финансов, участвующих в составе финансирования национальных проектов, формируют благополучный прогноз изменения текущего социального и экономического положения.

В составе финансирования национальных проектов федерального масштаба, принятых в России в 2018 году, и разработанных по трём направлениям:

«Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост», содержащих фактически 13 групп проектов, задействованы различные источники финансирования [1,2].

Цель исследования – рассмотреть влияние пандемии COVID-19 и выявить особенности формирования и реализации национальных проектов в сложившейся конъюнктуре, обеспечивающей острую необходимость в незамедлительном перераспределении имеющихся ресурсов с учётом долгосрочной перспективы.

Материал и методы исследования

Источники финансирования национальных проектов. Общий бюджет исполнения национальных проектов в течении четырех лет составит 25,7 трлн. рублей, включая комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. Из федерального бюджета выделяют 13,1 трлн. рублей, из региональных – 4,9 трлн рублей, из внебюджетных источников – 7,5 трлн рублей, а еще 147 млрд рублей – из государственных внебюджетных фондов. Структура предстоящих вложений по финансовым источникам [1] отражена в таблице 1.

В составе источников основой является Федеральный Бюджет – 51,19%, которая и отражает долю государственных финансов. Бюджеты Субъектов РФ – 19,08%. Внебюджетные источники в первоначальной оценке приближаются к 30%.

Таблица 1

Структура финансирования Национальных проектов по источникам финансирования

№ п/п	Источники финансирования	Объемы финансирования	
		млрд руб.	%
1	Федеральный Бюджет	13 158,2	51,19
2	Бюджеты Субъектов РФ	4 903,9	19,08
3	Внебюджетные источники	7 515,3	29,25
4	Государственные внебюджетные фонды	147,8	0,58
5	Всего	25 700,0	100,00
6	ВВП за 2018 год	103 626,6	24,89
	Вывоз капитала за границу 2019 [2]	\$26,7 млрд	

Государственные внебюджетные фонды в совокупности Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР); Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС); Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС); а также территориальные фонды обязательного медицинского страхования (тФОМС). составляют весьма незначительную величину, несколько большую половины процента, что явно недостаточно, учитывая цели проекта. Оценивая объем предполагаемых финансовых ресурсов к внедрению в системе национальных проектов, отметим: общая сумма предполагаемых вложений составляет 24,89%, практически четверть от величины валового внутреннего продукта РФ за 2018 год. Одновременно сравнивая общий объем финансирования с величиной вывоза капитала из России, можно видеть, что эта сумма ниже, чем ежегодная величина чистого оттока капитала из России в 2019 году составлявшего \$26,7 млрд, показанная Центральным Банком России [2,3].

Оценка инфляционных рисков. За два квартала 2020 года, темпы роста цен в целом сложились несколько выше ожиданий Банка России. Это связано с двумя основными факторами: активным восстановлением спроса после периода самоизоляции, а также ослаблением рубля из-за общего повышения волатильности на мировых рынках и усиления геополитических рисков, возникающих в мировом экономическом пространстве. Инфляционные ожидания населения и предприятий остаются на повышенном уровне. Хотя действие краткосрочных проинфляционных факторов усилилось, на среднесрочном горизонте дезинфляционные риски преобладают, что связано с неопределенностью относительно дальнейшего развития ситуации с пандемией коронавируса в России и в мире [4].

После завершения этапа активного восстановительного роста, вызванного снятием ограничений действия пандемии и мерами поддержки, возвращение мировой и российской экономики к докризисному потенциалу будут крайне замедлены. Это ситуация окажет сдерживающее влияние на темпы роста цен. По прогнозу Банка России, и предварительным расчетам Росстата, уточнив-

шим оценку в условиях проводимой денежно-кредитной политики, годовая величина снижения ВВП РФ за 1-е полугодие составила 3,4% с 3,6%, что соответствует её значениям в докризисный период [5].

При развитии ситуации в соответствии с базовым прогнозом Банк России предполагает продолжить дальнейшее снижение ключевой ставки. Банк России будет принимать решения о величине ключевой ставки с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции, развития экономики на прогнозном горизонте, а также оценивая риски со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков.

В последние месяцы темпы роста цен в целом складываются несколько выше ожиданий Банка России. Это связано с двумя основными факторами: активным восстановлением спроса после периода самоизоляции, а также ослаблением рубля из-за общего повышения волатильности на мировых рынках и усиления геополитических рисков. Показатели текущего темпа роста потребительских цен, отражающие наиболее устойчивые процессы ценовой динамики, по оценкам Банка России, находятся вблизи 4% в годовом выражении. При этом сохраняется неоднородность в динамике потребительских цен, что связано с неравномерным восстановлением активности в различных секторах экономики.

Инфляционные ожидания населения и предприятий остаются на повышенном уровне. Ожидания профессиональных аналитиков относительно инфляции на середину следующего года несколько ниже 4%, что отражает преобладание дезинфляционных факторов. Сохраняющееся отклонение экономики вниз от намеченного ранее потенциала создает дезинфляционное давление.

Денежно-кредитные условия в целом смягчились за период 2 и 3 кварталов 2020 года. Кредитные и депозитные ставки преимущественно снижались, продолжилось расширение кредитования. Повышение доходности ОФЗ на более длинных сроках, связано с возросшей волатильностью на финансовых и товарных рынках, а также и с увеличением объема заимствований. Они существенно не отразилось на внутренних денежно-кре-

дитных условиях. Наряду со снижением ключевой ставки значительное влияние на процентные ставки коммерческих банков и динамику кредитования оказывают льготные программы Правительства и Банка России, а также регуляторные послабления в условиях их предоставления. При принятии решений по ключевой ставке Банк России будет оценивать, насколько прекращение действия указанных антикризисных мер будет влиять на денежно-кредитные условия. Учитывая сложность ситуации кризиса, Банк России, вопрос об уровне ключевой ставки, рассматривает ежемесячно.

Для граждан, предприятий и финансовых организаций необходимо дать время для подстройки сберегательных моделей, в том числе возможного перераспределения средств между различными инструментами финансового рынка, без создания дополнительных рисков.

Экономическая активность. В II квартале 2020 ВВП сократился на 8,0% в годовом измерении, что несколько меньше, чем предполагалось ранее. После принятых правительством ограничительных мер, связанных с пандемией, экономическая активность восстанавливается быстрее, чем прогнозировалось. Оживление наиболее выражено в секторах, ориентированных на внутренний потребительский спрос. В то же время, слабый внешний спрос остается фактором, сдерживающим динамику развития экономики страны. На траекторию экономического роста значимое влияние будут оказывать предстоящая бюджетная консолидация, развитие ситуации с пандемией коронавируса в России и в мире, а также характер восстановления частного спроса в условиях возможного изменения потребительского поведения как населения, так и бизнеса [6].

В среднесрочной перспективе дезинфляционные риски по-прежнему преобладают над проинфляционными, хотя на краткосрочном горизонте проинфляционные риски несколько возросли.

Краткосрочные проинфляционные риски в первую очередь связаны с усилением волатильности на глобальных рынках, в том числе под влиянием различных геополитических событий, что может отражаться на курсовых и инфляционных ожиданиях. Повышательное

давление на цены также может оказывать временное нарушение производственных и логистических цепочек после периода ограничительных мер, а также дополнительные издержки предприятий, связанные с защитой работников и потребителей от угрозы распространения коронавируса. Сдерживающее влияние на динамику инфляции могут также оказать устойчивые изменения в предпочтениях и поведении населения, в том числе возможное устойчивое повышение склонности к сбережению.

Значимое влияние на потенциал глобального роста также могут оказывать геополитические факторы, в том числе обострение торговых противоречий. Масштаб отклонения российской экономики от потенциала в свою очередь является определяющим фактором для среднесрочной динамики инфляции.

На среднесрочную динамику инфляции значимо влияет бюджетная политика. В своих решениях по денежно-кредитной политике Банк России исходит из траектории обеспечения бюджетной политики, отраженной в проекте федерального бюджета на 2021–2023 годы, включающей исполнение финансовых обязательств и организационных мероприятий, обеспечивающих поддержку национальных проектов [7].

Оценка макроэкономической ситуации вызванной пандемией. Развитие экономики на прогнозном горизонте, а также оценивая риски со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков. Необходимо оценить сложившуюся макроэкономическую ситуацию вызванной пандемией в России. Исходя из оценки кейнсианской функции потребления, видим, что изменение налогов, имевшее место за год до кризиса, не оказывает прямого влияния на потребление, но это влияние корректируется через предельную склонность к потреблению MPC, где

$$MPC = \Delta C / \Delta Yd = (\text{прирост потребительских расходов}) / (\text{прирост располагаемого дохода}) = \Delta C / ((Y-T)) \quad (1)$$

(Y-T) – располагаемый доход (доход после внесения налоговых отчислений).

Если налог увеличится, что имело место быть, то потребление уменьшится, а налоговый мультипликатор, учитываю-

ций данные изменения будет равен отношению предельной склонности к потреблению (MPC) к предельной склонности к сбережениям (MPS) выглядит следующим образом:

$$MPC / MPS = -\Delta T / (\Delta Y + 1) \quad (2)$$

[8] и, как видим из формулы, имеет отрицательную тенденцию.

Вот почему, имевшее место повышение налога на добавленную стоимость на два процента, в современных условиях постпандемии, при наличии значительного сокращения платежеспособного спроса населения, вызвало отрицательный сопряженный эффект и сокращение источников пополнения бюджета, необходимых для исполнения потребностей финансирования Национальных проектов.

Противовесом выявленному усилению фискальной политике государства в современных условиях можно считать деятельность Банка России, направленную на обеспечение положительной макроэкономической тенденции. В условиях пандемии – государству необходимо найти верный путь решения для восстановления экономической ситуации, подорванной кризисом пандемии COVID-19. Для сглаживания наметившейся отрицательной ситуации, в части направления экономического роста, и нахождения источников финансирования национальных проектов. Банк России проводит свои действия [4,5], которые явились продолжением смягчения денежно-кредитной политики, обеспечивая действие уже мультипликатора сбалансированного бюджета, направленного на понижение ставок коммерческих банков и восстановление равновесия на рынках [6].

Механизм государственного управления в настоящее время сосредоточен на реализации национальных проектов рассматривая их как приоритетное направление в стратегии развития экономики России.

После обеспечения приоритета безопасности страны на мировой арене. Это следующая общенациональная задача нашей экономической политики. Начиная с 2012 года, государство последовательно направляло значительные бюджетные ресурсы на модернизацию во-

оруженных сил, пожертвовав растущим благосостоянием народа. Национальные проекты концентрируют бюджетные средства на расходы инфраструктурных проектов направленных на рост доходов населения. Они обеспечат реализацию кейнсианского импульса для ослабевающей российской экономики, концентрируя финансовые средства для 13 групп проектов уже имеющих запланированное финансирование за счет бюджетов субъектов РФ, внебюджетных источников и государственных внебюджетных фондов, выделенных им в рамках текущих бюджетов [7,8].

Необходимо отметить, что программа мероприятий в составе Национальных проектов включает себя как прошлые проекты, которые, были начаты еще в 2014-2017 годах, так и совершенно новые, продиктованные современной конъюнктурой развития экономики нашей страны. По этой причине корректировка и доработка проекта пока не остаётся в тени.

Результаты исследования и их обсуждение

Реализация национальных проектов в условиях пандемии и постпандемии. Пандемия выстроила собственные правила, в результате которых остро стоит вопрос реабилитации общей конъюнктуры. В июне 2020 года был разработан план восстановления экономической ситуации в стране. Предполагается синхронизация всех запланированных мероприятий и национальные проекты дополняются планом восстановления экономики.

План по восстановлению экономики предполагает несколько основных этапов: - первым является адаптация, затем идут восстановление и активный рост.

Первая стадия, именуемая адаптацией, ориентирована на период третьего квартала 2020 года. Главной ее задачей стоит воспрепятствовать упадку экономических показателей, ниже зафиксированных во втором квартале 2020 года, обусловленных пандемией.

- второй этап представляет стадия восстановления, запланированная на период с октября 2020 года по лето 2021 года. Она ставит задачу сформировать необходимую конъюнктуру для экономического роста, особенно роста доходов граждан.

На этом этапе основное внимание будет уделяться параллельной задаче – обеспечения мониторинга и контроля здоровья граждан, недопущения реализации риска демографических потерь.

- третий этап предполагает «активный рост», он запланирован на период с июля по декабрь 2021 года. В этот период предполагается экономике перейти в устойчивое состояние [9,10].

Главными показателями внедрения Национальных проектов согласно общенациональному плану, должны стать: устойчивый рост реальных денежных доходов населения, снижение безработицы до уровня не более 5%, выход на устойчивый рост ВВП на уровне не менее 2,5% в годовом исчислении. Данные показатели является эталонными, поскольку были сформулированы до экономического кризиса, вызванного пандемией.

Задачи нацпроектов сегодня находятся в процессе пересмотра с учетом повысившейся роли здравоохранения и социальной политики в результате последствий пандемии. Большинство стран мира анонсировало объемные фискальные меры, направленные на социальную политику, здравоохранение и помощь бизнесу [6,1]. Россия, в том числе, особое внимание уделяет проектам здравоохранения, что иллюстрируют цифры. По оценкам Минфина, которые приводит «Интерфакс», наибольшие объемы расходов зафиксированы в проектах здравоохранения (49,7% годового плана), жилищного строительства (36,5%) и демографии (32,7%), а наибольшие отставания в направлении финансовых ресурсов – в проекты цифровой экономики (7,8%), дорожного строительства и расширения экспорта (по 12,2%).

Актуальная динамика в структуре расходов на национальные проекты показывает её неравномерность, что объяснимо сложившейся экономической ситуацией в результате пандемии. По предварительным оценкам ожидается рост расходов по нацпроекту «Здравоохранение» (на 10 %) в 2020 и 2021 годах, что возможно за счет существенного сокращения совокупных затрат по нацпроектам «Цифровая экономика», «Международная кооперация и экспорт» и «Наука» в 2020-м и 2021-м на 25 и 20 % соответственно. А также небольшого снижения

(на 10 %) по нацпроекту «Демография» в 2020-м и 2021-м (за счет уменьшения количества обращений за материнским капиталом) и по остальным на 10% в 2020-м. По предварительным оценкам, общий объем израсходованных на нацпроекты средств в 2020 году будет на 150 млрд рублей меньше запланированного, в 2021-м – приблизительно на 100 млрд рублей [11, 12].

Заключение

Реализация национальных проектов имеет стратегическое преимущество – имеющийся опыт демонстрирует, что заинтересованность государства в финансировании подобных проектов положительно влияет на экономическое благосостояние граждан. Опыт прошлых лет подчеркивает необходимость глубокого погружения государства в экономическую составляющую своей деятельности [10-12] для преодоления макроэкономических и непредсказуемых последствий кризиса из-за крайне масштабного его действия при глобальной взаимосвязанности стран. Для российской и мировой экономики [14, 15], сохраняется неопределенность относительно долгосрочных структурных последствий пандемии коронавируса, в частности, масштаба снижения потенциала экономики.

Правительству страны необходимо стимулировать направление финансовых ресурсов из федеральных, региональных и местных бюджетов и поощрять инвестиции корпораций, направленные для промышленное и экономическое развитие [15,16]. Национальные проекты предоставляют большие возможностей для занятости и увеличения социальных выплат за счет государственных расходов. Это – один из инструментов, общей стратегии государства, направленной на обеспечение экономического роста, где тактические решения сложились в ходе пандемии.

В долгосрочной перспективе государственное финансирование национальных проектов положительно повлияет на общее благосостояние. Конечно, сегодняшняя конъюнктура рынка приостановила реализацию всех проектов, вынуждая корректировать как сроки, так и соотношение государственных расходов, что подтверждают цифры.

Библиографический список

1. Kremlin // Президент подписал Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425>.
2. Банк России может улучшить прогноз по динамике ВВП в 2020 году. Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/news/2020/01/17/n>.
3. Инструменты фискальной политики. Режим доступа: <http://www.financetrades.ru/fnzs-495-2.html>.
4. Glomm G., Ravikumar B. Productive government expenditures and long-run growth // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2007.
5. Chen B. Economic growth with an optimal public spending composition // *Oxford Economic Papers*. 2006.
6. Идрисов Г.И., Синельников-Мурылев С.Г. Бюджетная политика и экономический рост // *Вопросы экономики*. 2013.
7. Expert // Национальные проекты: ожидание, результаты и перспективы. Режим доступа: https://www.raexpert.ru/researches/national_project_2020.
8. Агапова Т.А., Серегина С.Ю. Макроэкономика: учебник / под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. 8-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2007. 496 с. С. 105-112.
9. Восканян Р.О. Анализ российского рынка слияний и поглощений // *Российское конкурентное право и экономика*. 2020. № 2 (22). С. 58-63.
10. Бринза В.В., Галиев Ж.К., Галиева Н.В., Жданкин Н.А., Ильичева Е.В., Калинин А.Р., Ларионова И.А., Лещинская А.Ф., Мясков А.В., Пешкова М.Х., Рожков И.М., Тибилов Д.П. Развитие науки в области экономики природопользования и управления предприятиями горнодобывающей и металлургической промышленности России: монография / под ред. Лещинской А.Ф. М., 2017. С. 402.
11. Перевышин Ю.Н. Эмпирический анализ влияния государственных расходов на темпы роста в странах мира // *Сборник трудов научно-практической конференции «Эконометрические методы в исследовании глобальных экономических процессов»*. М.: Анкил, 2013.
12. Лещинская А.Ф., Подлепа В.А. Особенности прогнозирования финансовых характеристик рынка // *Финансовый менеджмент*. 2016. № 1. С. 67-78.
13. Interfax // Путину представили доработанный план восстановления экономики. Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/713857>.
14. Expert // Национальные проекты: ожидание, результаты и перспективы. Режим доступа: https://www.raexpert.ru/researches/national_project_2020.
15. Лещинская А.Ф. Маншидин С.А. Модель стимулирования инновационной деятельности промышленных корпораций // *Финансовые рынки и банки*. 2020. № 1. С. 26-30.
16. Borodin A., Shash N., Panaedova G., Frumina S., Kairbekuly A., Mityushina I. The impact of the publication of non-financial statements on the financial performance of companies with the identification of intersectoral features // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2019. Т. 7. № 2. С. 1666-1685.

УДК 338.2

О. В. Почкаева

ФГБОУ ВО «Волжский государственный университет водного транспорта»,
Нижний Новгород, e-mail: olga156@bk.ru

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ НОРМАТИВОВ ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: базовый норматив, среднее профессиональное образование, имущественный комплекс, прямые материальные затраты.

В 2015 году в бюджетный кодекс Российской Федерации были внесены изменения, касающиеся финансового обеспечения бюджетных учреждений при выполнении ими государственного задания на оказание услуг (выполнение работ). Изменения напрямую коснулись учебных заведений, оказывающих государственные образовательные услуги, так как был осуществлен переход от сметного финансирования на нормативно-подушевое финансирование. В настоящее время объем финансового обеспечения государственных образовательных бюджетных учреждений рассчитывается на основе нормативных затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги. В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие при расчете нормативных затрат, которые лежат в основе расчета базовых нормативов на оказание образовательных услуг государственными учреждениями среднего профессионального образования. В статье рассмотрены вопросы формирования норматива приобретения материальных ресурсов и расчет полезного времени использования имущественного комплекса для определения базового норматива затрат на общехозяйственные нужды на одного обучающегося. По итогам исследования определено, что различные подходы к расчету затрат дают разные результаты. Поэтому необходимо реально оценивать затраты образовательного учреждения на оказание качественной услуги по подготовке специалистов среднего звена и учитывать взаимосвязь между качеством подготовки специалистов и объемом финансирования образовательного учреждения.

О. В. Почкаева

Volga State University of Water Transport, Nizhny Novgorod, e-mail: olga156@bk.ru

ON THE QUESTION OF FORMATION OF COSTS FOR THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES IN THE SYSTEM OF SECONDARY PROFESSIONAL EDUCATION

Keywords: basic standard, secondary vocational education, property complex, direct material costs.

In 2015, amendments were made to the budget code of the Russian Federation concerning the financial support of budgetary institutions when they fulfill the state assignment for the provision of services (performance of work). The changes directly affected educational institutions that provide state educational services, since the transition from estimated funding to normative per capita funding was carried out. At present, the amount of financial support for state educational budgetary institutions is calculated on the basis of standard costs for the provision of state (municipal) services. The article discusses the main problems arising in the calculation of standard costs, which underlie the calculation of basic standards for the provision of educational services by state institutions of secondary vocational education. The article deals with the formation of the standard for the acquisition of material resources and the calculation of the useful time of using the property complex to determine the basic standard of costs for general economic needs per student. Based on the results of the study, it was determined that different approaches to calculating costs give different results. Therefore, it is necessary to realistically assess the costs of an educational institution for the provision of high-quality services for the training of mid-level specialists and take into account the relationship between the quality of training of specialists and the amount of financing of an educational institution.

Введение

В 2015 году в РФ произошли существенные изменения в порядке финансирования федеральных государственных бюджетных учреждений при выполнении ими государственного задания на оказание государственных услуг. В соот-

ветствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 июня 2015 года №640 [1] объем финансирования определяется на основании нормативных затрат на оказание услуги (выполнения работ) с учетом затрат на содержание имущества, принадлежащего

(или арендуемого) государственным учреждением. В сентябре 2015 года Министерством образования России были утверждены общие требования к расчету нормативных затрат в сфере образования, которые будут использоваться при определении объема финансирования государственного учреждения при оказании государственной услуги [2]. В развитие применения Постановления Министерством образования России в ноябре 2017 года была разработана Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг при реализации программ среднего профессионального образования (далее – Методика) [3]. На основании вышеуказанных документов были в регионах приняты постановления об изменении расчета финансового обеспечения. Например, в Нижегородской области действует Постановление Правительства Нижегородской области от 01.10.2015 №623 (ред. от 23.12.2019) «О формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнения работ) в отношении государственных учреждений Нижегородской области и финансовом обеспечении выполнения государственного задания». Однако существующие постановления по сути повторяют формулы расчета базового норматива, приведенные в Методике.

В настоящее время ведутся работы по унификации расчета нормативных затрат на оказание образовательных услуг и создание единой методики расчета. У разработчиков возникают определенные сложности, так как каждое направление подготовки специалистов СПО имеет свои особенности, каждый колледж обладает определенным имуществом, также, не все затраты можно пронормировать (норма и смета – разные понятия). **Цель** данного исследования – проанализировать существующие подходы к расчету нормативных затрат и дать им оценку.

Материал и методы исследования

В соответствии с Методикой базовый норматив складывается из двух частей – затрат, непосредственно связанных с оказанием государственной услуги и затрат на общехозяйственные нужды на оказание государственной услуги.

В отношении первой составляющей базового норматива вопросов по расчету практически не возникает. Наибольшую сложность вызывает расчет прямых нормативных затрат на приобретение материальных запасов, особенно по «материалоемким» направлениям подготовки, например, по таким, как 08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений». В основе расчета лежит ФГОС СПО по данной специальности [4]. В пункте 4.3 Стандарта приведены требования к материально-техническому обеспечению реализации образовательной программы. Однако в стандарте перечислены довольно обобщенные требования, например, образовательное учреждение должно иметь специализированные помещения – «...мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов». Затем ФГОС отсылает к примерной основной образовательной программе (ПООП) по данной специальности [5], где перечислены специальные помещения (21 кабинет), лаборатории (5 лабораторий), мастерские (3 единицы), полигон, спортивный комплекс, библиотека и читальный зал с выходом в интернет. Затем приведено оснащение специализированных помещений. Например, мастерская каменных работ должна быть обеспечена строительными материалами (кирпичи, блоки, негашеная известь), инструментами и приспособлениями (совковая лопата, кельма, кирка, расшивка, правило, отвес, угольник, мастерок, молоток-кирочка, резервуар для раствора, ведро, растворная лопата, пила дисковая алмазная, мокрая ветошь, щётка ручная, совок, швабра жёсткая, рулетка 3 м, правило 2 м, уровень пузырьковый, строительный карандаш, строительный маркер, отстойник для мойки инструмента, шаблоны углов 30, 45, 60 и 90 градусов, шаблоны в половину, две трети и три четверти кирпича), станками (станок ручной для колки кирпича, бетономешалка), приспособлениями, принадлежностями, инвентарем (перчатки прочные, каска защитная, очки защитные, наушники, респиратор, спецодежда), а также должны быть шкаф для хранения инструментов, стеллажи для хранения материалов,

шкаф для спец. одежды обучающихся. По каждой позиции для расчета норматива необходимо знать цену, срок полезного использования, норму отпуска на одного обучающегося. Таким образом рассчитывается потребность по каждому специализированному помещению.

Для расчета обоснованного норматива приобретения материальных запасов по данной специальности должна быть проведена колоссальная трудоемкая работа, так как цены на приобретение материальных запасов должны быть актуальны, а приобретаемые материалы должны быть определенного качества, иначе, демонстрационный экзамен по программе WorldSkills, даст совершенно неожиданные результаты. Однако, правило осуществлять закупки в соответствии с требованиями Закона N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 5 апреля 2013 года, никто не отменял.

Материал и методы исследования

Что касается второй составляющей, то здесь возникают определенные вопросы, связанные с расчетом общехозяйственных расходов, включаемых в стоимость определенной государственной услуги.

Состав общехозяйственных расходов определен Методикой, в ней же приведены формулы расчета по каждой состав-

ляющей. В соответствии с Методикой, необходимо определить общее полезное время использования имущественного комплекса, а затем отнести общехозяйственные расходы на конкретную услугу в соответствии со временем, затрачиваемым на оказание этой услуги. Данный подход основан на применении нормативного метода с целью определения стоимости содержания имущественного комплекса в расчете на время оказания услуги, т.е. должна быть учтена интенсивность использования и загруженность имущественного комплекса. В настоящее время существует несколько подходов к определению данной составляющей базового норматива. Рассмотрим варианты на примере наиболее эффективного учреждения - колледжа, занимающегося подготовкой специалистов по направлению 08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений».

Первый вариант расчета основан на примерах расчета нормативных затрат, размещенных на сайте Министерства финансов РФ [6]. Воспользуемся методикой расчета норматива затрат по оказанию услуги спортивной подготовки по олимпийским видам спорта – хоккей. Применительно к нашему примеру результат расчета составляет 32663,88 руб. на обучающегося. Расчет приведен в таблице 1.

Расчет общего полезного времени использования имущественного комплекса в данном варианте определен в таблице 2.

Таблица 1

Расчет базового норматива затрат на общехозяйственные нужды (вариант 1)

Наименование ресурса	Плановые затраты, руб.	Общее полезное время использования имущественного комплекса, чел час.	Норма времени использования имущественного комплекса на оказание услуги одним обучающимся в год, час (41 неделя×36час)	Стоимость единицы времени использования (аренды) имущественного комплекса, руб./чел-час	Базовый норматив затрат на общехозяйственные нужды, руб./чел
1	2	3	4	5=2/3	6=5×4
Общехозяйственные расходы	38 184 948	1 725 828	1476	22,13	32 663,88

Таблица 2

Расчет общего полезного времени использования имущественного комплекса

Количество обучающихся на одного ННР в год (при обеспечении полной годовой занятости) = 1979 час (годовой фонд рабочего времени работника) / 1476 час (норматив максимальной аудиторной нагрузки на одного обучающегося) × Нормативное количество одновременно оказываемых услуг (число в группе 25)	ФОТ ННР при максимальной нагрузке работников, руб. = Затраты на ед. услуги в части прямых затрат на оплату труда × Количество обучающихся на одного ННР в год (обеспечение полной годовой занятости)	Количество нормо-пар ННР = ФОТ всех работников, непосредственно связанных с оказанием государственной услуги, в наиболее эффективном учреждении / ФОТ ННР при максимальной нагрузке работников	Требуемая максимальная наполняемость учреждения при заданном плановом ФОТ одного направления (количество обучающихся)	299 рабочих дней в году по 6-ти дневной рабочей неделе, 12 часов в день	Общее полезное время использования имущественного комплекса (человеко-часов) = 3588 × требуемая максимальная наполняемость учреждения при заданном плановом ФОТ обучающихся
1	2	3	4=1×3	5	6=4×5
30,54	2 351 589,51	15,73	481	3588	1 725 828

Таблица 3

Расчет базового норматива затрат на общехозяйственные нужды (вариант 2)

Наименование ресурса	Плановые затраты, руб.	Общее полезное время использования имущественного комплекса, чел часы	Норма времени использования имущественного комплекса на оказание услуги одним обучающимся в год, час	Стоимость единицы времени использования (аренды) имущественного комплекса	Базовый норматив затрат на общехозяйственные нужды, руб./чел
1	2	3	4	5=2/3	6=4×5
Общехозяйственные расходы	38 184 948	2 430 000	1620	15,71	25450,20

Формулы и расчет приведены на сайте Министерства финансов РФ в примере, но в результате всех преобразований установлено, что на расчет времени использования комплекса влияют два показателя – требуемая максимальная наполняемость учреждения при заданном плановом фонде оплаты труда одного направления (количество обучающихся) и время использования имущественного комплекса исходя из режима его работы (в нашем случае это 3588 час.). Количество обучающихся можно найти делением годового ФОТ работников, непосредственно оказывающих образовательную услугу в эффективном учреждении на затраты на оплату труда этих работников на единицу услуги.

Второй вариант расчета общего полезного времени использования имущественного комплекса основан на следующем подходе. Из учебного плана взята продолжительность обучения с учетом учебной практики, которая проводится на базе колледжа (45 недель), максимальная аудиторная нагрузка обучающегося в неделю составляет 36 час, максимально возможное количество обучающихся в учреждении определено в 1500 чел. Перемножив эти показатели получаем 2 430 000 чел-час. Это и есть общее полезное время использования имущественного комплекса всеми обучающимися. Норма времени использования учреждения одним обучающимся – 1620 часов (45 недель по 36 часов). Далее расчет представлен в таблице 3.

Таблица 4

Расчет базового норматива затрат на общехозяйственные нужды (вариант 3)

Наименование ресурса	Плановые затраты, руб.	Общее полезное время использования имущественного комплекса, чел часы	Норма времени использования имущественного комплекса на оказание услуги одним обучающимся в год, час	Стоимость единицы времени использования (аренды) имущественного комплекса	Базовый норматив затрат на общехозяйственные нужды, руб./чел
1	2	3	4	5=2/3	6=4×5
Общехозяйственные расходы	38 184 948	5 382 000	1620	7,09	11485,80

Таблица 5

Результаты расчета

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
Базовый норматив затрат на общехозяйственные нужды	32663,88	25450,20	11485,80	26425,57

Существует и третий вариант расчета, который представлен в таблице 4.

Общее время использования имущественного комплекса предлагается определять умножением количества дней его использования на количество часов использования комплекса в день. Например, колледж функционирует в течение 299 дней в году по 12 часов в день, следовательно, время использования колледжа составляет 3588 часов в год. Далее эта величина умножается на количество обучающихся в колледже, например, на 1500 человек, получаем 5382000 человеко-часов.

Затем определяются общехозяйственные расходы в расчете на 1 чел-час – в нашем примере 7,09 руб. на чел-час. И, наконец, определяется величина общехозяйственных расходов в расчете на одного обучающегося в год, что составляет 11485,80 руб. (7,09 руб./чел-час. × × 1620 чел-час.).

Возможен вариант расчета базового норматива затрат на общехозяйственные нужды без учета времени использования имущественного комплекса. Для расчета норматива можно учесть среднегодовое количество обучающихся в колледже в целом (например, 1448 чел.). Тогда расчет норматива выглядит следующим образом: 38184948 руб. / 1448 чел. = = 26425,57 руб./чел. Данный вариант

представлен в модельной методике, разработанной ООО СП «Содружество» и Институтом образования НИУ ВШЭ [7].

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, все варианты дают разные результаты, результаты второго и четвертого очень близки (таблица 5).

Каким вариантом воспользоваться? Для этого необходимо вспомнить цель расчета – расчет финансового обеспечения. Сточки зрения получателя средств (колледжа) лучшим является вариант, дающий наибольший результат. Сточки зрения распорядителя средств федерального бюджета лучшим является вариант, дающий минимальный результат.

Вывод

Вопросы, возникающие при расчете базового норматива достаточно актуальны, работы по стандартизации расчетов необходимы для определения объема финансирования выполнения государственного задания. Тем не менее, необходимо реально оценивать затраты образовательного учреждения на оказание качественной услуги по подготовке специалистов среднего звена и учитывать взаимосвязь между качеством подготовки специалистов и объемом финансирования образовательного учреждения.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 26.06.2015 № 640 (ред. от 16.07.2020) «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71112362/> (дата обращения: 30.09.2020).
2. Приказ Минобрнауки России от 22.09.2015 N 1040 «Об утверждении Общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере образования, науки и молодежной политики, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) государственным (муниципальным) учреждением». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71233372/> (дата обращения: 30.09.2020).
3. «Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ среднего профессионального образования по профессиям (специальностям) и укрупненным группам профессий (специальностей)» (утв. Минобрнауки России 27.11.2015 N АП-114/18вн). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71187202/> (дата обращения: 30.09.2020).
4. Приказ Минобрнауки России от 10.01.2018 N 2 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71867132/> (дата обращения: 30.09.2020).
5. Примерные образовательные программы СПО и их разработчики. // Сайт ООО СП «Содружество». [Электронный ресурс]. URL: <http://spo-edu.ru/database/roop> (дата обращения: 30.09.2020).
6. Примеры расчета нормативных затрат // Сайт Минфин России. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/nz_foiv/examples (дата обращения: 30.09.2020).
7. Сопровождение деятельности ФУМО СПО по внедрению новых и актуализированных ФГОС СПО: Модельная методика расчета нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ среднего профессионального образования по федеральным государственным образовательным стандартам, предусматривающим проведение государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена. // сайт ООО СП «Содружество». [Электронный ресурс]. URL: <http://spo-edu.ru/index/financing> (дата обращения: 30.09.2020).

УДК 332.122

*Э. И. Тагирова*Уфимский федеральный исследовательский центр РАН, Уфа,
e-mail: dream-any@mail.ru

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ РЕГИОНОВ К ДЕПРЕССИВНЫМ ТЕРРИТОРИЯМ

Ключевые слова: депрессивные территории, региональная экономика, рост, развитие территорий, критерии отнесения.

В статье описываются критерии отнесения регионов к депрессивным территориям. Пространственное развитие регионов подразумевает улучшение качества жизни населения и увеличения темпов экономического роста, которое трудно добиться из-за географических, демографических и экономических особенностей регионов, за счёт чего возникают регионы-лидеры и противоположные им – депрессивные регионы. Отличие депрессивных регионов является то, что они не имеют возможности самостоятельного выхода из кризисной ситуации, поэтому создаются для них меры поддержки со стороны Правительства РФ. Для того, чтобы данная поддержка была эффективной, необходимо тщательно определять существующие проблемы развития региона с помощью разработанных методик. В разрабатываемых методиках необходимо четко определять критерии отнесения регионов к тому или иному типу с помощью социально-экономических показателей. Для совершенствования методик расчётов необходимо увеличить число используемых критериев для более тщательного анализа экономико-социального положения региона, с применением пространственного подхода, который позволяет всесторонне оценить кризисную ситуацию, которая сложилась в регионе. Это необходимо для того, чтобы создаваемые региональные и федеральные программы развития депрессивных регионов стали более эффективными и менее затратными.

*E. I. Tagirova*Ufa Federal research center of the Russian Academy of Sciences, Ufa,
e-mail: dream-any@mail.ru

CRITERIA FOR ASSIGNING REGIONS TO DEPRESSIVE TERRITORIES

Keywords: depressed territories, regional economy, growth, development of territories, criteria for attribution.

The article describes the criteria for classifying regions as depressive territories. Spatial development of regions implies improving the quality of life and increase economic growth, which is difficult to achieve due to the geographic, demographic and economic characteristics of regions, so there are leading regions and the opposite – depressed regions. The difference between depressed regions is that they do not have the ability to independently get out of a crisis situation, so support measures are being created for them by the government of the Russian Federation. In order for this support to be effective, it is necessary to carefully identify the existing problems of the region's development using the developed methods. In the developed methods, it is necessary to clearly define the criteria for assigning regions to a particular type using socio-economic indicators. To improve the calculation methods, it is necessary to increase the number of criteria used for a more thorough analysis of the economic and social situation of the region, using a spatial approach that allows a comprehensive assessment of the crisis situation that has developed in the region. This is necessary in order to create regional and Federal programs for the development of depressed regions to become more effective and less costly.

Введение

В условиях пространственного развития региональной экономики особое внимание уделяется развитию территорий, которое должно быть устойчивым и сбалансированным, направленное на улучшение качества жизни населения и ускорение темпов экономического роста по регионам. Устойчивое развитие территорий нарушается из-за ряда гео-

графических, демографических и экономических особенностей территорий, что приводит к существенным межрегиональным различиям. Межрегиональное различие приводит к формированию следующих типов регионов: регионы-лидеры; ресурсно- и инфраструктурно-развитые регионы; депрессивные регионы. Особый интерес представляют депрессивные регионы, которые не име-

ют возможности к самостоятельной стабилизации и приведению экономики в стадию роста, поэтому данные территории необходимо своевременно выявлять с помощью критериев оценки с целью предотвращения кризисной ситуации.

Цель исследования заключается в выборе критериев отнесения регионов к депрессивным территориям.

Материал и методы исследования

Теоретической и методической основой исследования являлись отечественные научно-аналитические материалы по теме развития и оценки депрессивных территорий в отечественной и зарубежной практике. Основной упор был сделан на исследования отечественных авторов, описывающие критерии и показатели оценки депрессивных территорий. Методы, применяемые при данном исследовании, являлись сравнительный анализ работ отечественных авторов и методы систематизации и обобщения полученных результатов при определении критериев оценки депрессивных территорий.

Результаты исследования и их обсуждение

Сегодняшняя политика Правительства РФ направлена на сокращение межрегиональной дифференциации, с помощью обеспечения экономического роста и улучшения качества жизни населения в регионах, где наблюдается кризисная ситуация. Кризисная ситуация наблюдается в депрессивных регионах, под которыми понимают такие территории, в которых зафиксированы низкие показатели социального и экономического развития на протяжении нескольких лет и данные показатели ниже средних показателей по стране. В депрессивных регионах экономический кризис составляет более 12 лет [2]. Особенностью данных территорий является отсутствие самостоятельной возможности в преодолении кризисной ситуации, поэтому данным районам оказывается финансовая поддержка со стороны государства на федеральном и региональном уровнях.

Для обеспечения сбалансированного и устойчивого развития регионов необходимо своевременно отслеживать динамику социально-экономических показателей, которые отражают существу-

ющую ситуацию в регионе и показывают на каком стадии находится уровень экономики в данном регионе. Если происходит снижение показателей на протяжении 5 лет, то данное снижение говорит о кризисной ситуации, что может привести данный регион в стадию «депрессии», поэтому данный процесс необходимо своевременно выявить и предпринять меры на региональном уровне для улучшения экономической и социальной ситуации в данном регионе. Для отнесения региона к депрессивным территориям необходимо определять критерии отнесения к данному типу на основе социально-экономических показателей [3].

При рассмотрении отечественных методик отнесения регионов к типу депрессивных территорий авторы предлагали различные критерии отнесения на основе выбранных ими социально-экономических показателей. Особый интерес представляет методика отнесения регионов, разработанная А.К. Асаубаевым [1]. Автор определил в своей методике набор показателей, которые распределил их по критериям и определил их значения. Выбранные показатели позволяют:

1) придать конкретное обоснование существующей кризисной ситуации в регионе;

2) наиболее точно отразить существующую тенденцию и динамику кризиса;

3) оценить с разных сторон риски и угрозы, которые могут быть в течении и после кризисной ситуации в регионе.

Данная оценки производится с помощью ранжирования факторов, производящие дестабилизацию экономики на данной территории.

Для оценки депрессивности территорий и отнесения регионов к ним рассматриваются определенные отрасли социальной и экономической сферы [4]. К данным отраслям относятся: производство; строительство; транспорт и т.д.

Критерии, используемые для отнесения регионов к депрессивным территориям представлены в таблице 1 (таблица).

Данные критерии и показатели наиболее отражают существующую ситуацию в регионе и выявить наличие/отсутствие кризисной ситуации в рассматриваемых территориях. Некоторые исследователи добавляют экологические и правоохранительные критерии.

Таблица 1

Критерии отнесения регионов к депрессивным территориям

Сфера	Показатель	Критерий	Значение критерия
Производство	Фактический уровень спада производства, направления изменения отраслевой структуры хозяйства территории, ее промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта, текущее состояние основных производственных фондов, сравнительную величину и динамику производственных инвестиций в сочетании со сравнительными темпами проводимых преобразований	Показатель спада (выраженное в процентных пунктах снижение объемов): 1) промышленного производства; 2) с/х производства; 3) строительного производства 4) объема перевозок	50% от объема промышленной и строительной продукции, объема перевозок в базисном году, кризисное состояние – 60%, с/х производства – 60 и 70%
Занятость населения	Текущий уровень официально зарегистрированной безработицы; доля занятых трудовой деятельностью граждан, ищущих работу, в общей численности экономически активного населения; соотношение количества незанятых трудовой деятельностью граждан, ищущих работу, и заявленной предприятиями, организациями потребности в работниках; уровень скрытой безработицы; доля специалистов с высшим и средним специальным образованием в общей численности зарегистрированных безработных; доля лиц не старше 30 лет в общей численности зарегистрированных безработных	Уровень официально зарегистрированной безработицы	7% – для предкризисной ситуации. 10 % к численности экономически активного населения территории для кризисной ситуации
Финансовая устойчивость территорий	Доходы местного бюджета (без дотаций) на душу населения; доля региональных дотаций местному бюджету в общей величине его доходов, включая дотации; расходы местного бюджета на душу населения; общий объем прибыли предприятий по всем отраслям экономики; темпы роста прибыли предприятий по всем отраслям экономики; общий объем убытков предприятий по всем отраслям экономики; доля убыточных предприятий по всем отраслям экономики; разность между общими объемами прибыли и убытков на одного занятого; средняя рентабельность промышленных, с/х, строительных и транспортных предприятий; доля просроченной кредиторской задолженности в общей величине кредиторской задолженности; доля просроченной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности; соотношение общих объемов кредиторской и дебиторской задолженности; просроченная задолженность по выдаче средств на потребление предприятий и организаций промышленности, строительства и сельского хозяйства	Среднедушевой уровень его бюджетной обеспеченности за счет собственных источников доходов	60% к среднему по региону уровню для кризисных ситуаций; 70% – для предкризисных
Демография	Коэффициент рождаемости; коэффициент смертности; коэффициент естественного прироста населения; количество беженцев и вынужденных переселенцев на 10 000 человек постоянного населения; средняя продолжительность жизни	Относительный уровень естественной убыли населения	7 человек на 1 000 человек населения для кризисных ситуаций; 4 человека – для предкризисных

Для отнесения региона к депрессивной территории данные показатели ранжируются по 3-х балльной системе [5]. Выделяют три группы территорий, в которых наблюдается кризисная ситуация: 1 группа – территории, в которых показатели превышают значение предкризисного уровня, но меньше значения кризисного уровня; 2 группа – территории, в которых показатели достигли кризисного уровня; 3 группа – территории, в которых социально-экономические показатели имеют значения кризисной ситуации и по сравнению с другими территориями имеют самый низкий уровень значений [7].

Преимущество данной методики заключается в том, что в ней представлены наиболее необходимые показатели, которые отражают полноту наличия/отсутствия кризисной или предкризисной ситуации [8]. Определение принадлежности региона к тому или иному типу определяется с помощью шкалы ранжирования. Предложенные критерии автором являются наиболее информативными и отражают суть отнесения регионов к депрессивным территориям [9]. Представленная выше методика имеет сложность расчётов, так как необходимо рассчитать большое количество показателей, что является трудоёмким процессом [10].

Существует методика отнесения региона с помощью расчёта внутреннего потенциала региона. В данной методике используются такие критерии отнесения, как:

- 1) рост ВРП на душу населения региона составляет ниже, чем среднероссийский темп;
- 2) существенно низкая доля ВРП в общем ВРП по всем регионам;

3) низкое качество жизни населения (высокая доля людей, имеющие доход ниже прожиточного минимума).

Методика расчёта по внутреннему потенциалу региона позволяет провести расчёт на основе показателей, представленных в таблице 2.

Рассмотренная методика предполагает классифицировать регионы с помощью вычисления интегрального показателя, на основе которого субъекты РФ распределяются на типы: регионы-лидеры; ресурсо- и инфраструктурно-развитые регионы; депрессивные регионы. Данная классификация позволила наиболее верно отнести субъекты РФ к тому или иному типу, найти схожие субъекты, в которых наблюдается аналогичная ситуация (таблица 3) [6].

Представленные методики имеют свои преимущества и недостатки, так как в каждой из них используются различные критерии отнесения к депрессивным территориям.

Заключение

Для оценки и отнесения регионов к депрессивным территориям необходимо увеличивать критерии отнесения, так как существующие методики не рассматривают в полной мере социальные, экологические, культурные аспекты регионов, что не даёт осуществить пространственный анализ рассматриваемой территории. Расширение критериев отнесения к депрессивным территориям позволит сделать более тщательный анализ и явно выявить проблемы развития депрессивных территорий, используя пространственный подход оценки.

Таблица 2

Показатели методики расчёта по внутреннему потенциалу

Потенциал	Показатель
Инфраструктурный	Отношение стоимости основных фондов на единицу площади территории, (млн.руб./км ²)
Природно-ресурсный	Объем добычи полезных ископаемых (т), лесистость территории (%)
Инвестиционный	Объем инвестиций в основной капитал на душу населения (руб.)
Кадровый	Отношение численности студентов в образовательных организациях высшего и среднего профессионального образования на 10 тыс. чел. населения, уровень напряженности на рынке труда
Экономический	Индекс производительности труда (% к предыдущему году), индексы производства по основным видам экономической деятельности (% к предыдущему году), оборот розничной торговли на душу населения (руб.), доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг (%)

Классификация регионов по типу регионам

Тип	Интервалы интегрального показателя	Субъект
Регионы-лидеры	< 20	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО – Югра, республика Татарстан
Ресурсо- и инфраструктурно-развитые регионы	$20 \leq \text{Инт.} < 40$	Области: Свердловская, Московская, Самарская, Тюменская (без АО), Сахалинская, Нижегородская, Ленинградская, Белгородская, Мурманская, Магаданская, Иркутская, Воронежская, Оренбургская, Челябинская, Калужская, Ростовская, Новосибирская, Липецкая, Ярославская, Томская, Омская, Курская, Амурская, Тульская; Ненецкий АО. Края: Хабаровский, Красноярский, Пермский, Приморский, Краснодарский. Республики: Удмуртская, Башкортостан, Коми, Саха (Якутия).
Депрессивные	$40 \leq \text{Инт.} < 60$ $\text{Инт.} \geq 60$	Области: Новгородская, Кемеровская, Калининградская, Астраханская, Саратовская, Вологодская, Архангельская (без АО), Волгоградская, Тверская, Рязанская, Владимирская, Смоленская, Ульяновская, Тамбовская, Пензенская, Кировская, Брянская, Костромская, Орловская, Ивановская; Чукотский АО, Псковская, Курганская. Края: Забайкальский, Камчатский, Алтайский, Ставропольский. Республики: Мордовия, Хакасия, Бурятия, Чувашская, Карелия, Марий Эл, Дагестан, Адыгея, Северная Осетия – Алания, Крым, Чеченская Республика, Калмыкия, Алтай, Карачаево-Черкесская, Республика Тыва, Ингушетия; Еврейская АО; г. Севастополь

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-01211-20-01 на 2020 г.

Библиографический список

1. Асаубаев А.К. Критерии и методы оценки депрессивности территориальных ситуаций // Труды ИСА РАН. 2006. С. 251-260.
2. Гатауллин Р.Ф. Нивелирование пространственной поляризации социально-экономического развития разноразмерных территориальных систем: монография. Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2019. 206 с.
3. Гатауллин Р.Ф., Сафиуллин Р.Г. Социально-экономическая эффективность привлечения трудовых мигрантов в Республике Башкортостан // Вестник ВЭГУ. 2014. № 4 (72). С. 26-37.
4. Гатауллин Р.Ф., Каримов А.Г. Теоретико-методологические аспекты нивелирования гетерогенности экономического пространства // Функциональные исследования. 2017. № 4-2. С. 368-372.
5. Гатауллин Р.Ф., Каримов А.Г. Сущность, специфика и основные факторы поляризации территориальных систем // Фундаментальные исследования. 2017. № 4. С. 339-343.
6. Гребенкина С.А. Депрессивный регион: понятие и механизм оценки устойчивого развития // ЦИТИСЭ. 2019. №4 (21). С. 108-119.
7. Сафиуллин Р.Г., Сафиуллина Р.М., Фаронова Ю.В. Эффективность территориального развития России: факторы и условия, реальность и тренды // Актуальные вопросы университетской науки. Сборник научных трудов. Уфа, 2016. С. 400-410.
8. Сафиуллин Р.Г., Сафиуллина Р.М. Региональная политика России: реалии, проблемы ожидания. В сб.: Мир и Россия: регионализм в условиях глобализации. М.: РУДН, 2010. С. 224-235.
9. Сафиуллин Р.Г., Сулейманова А.Б. Экономико-географические подходы к исследованию депрессивных территорий // Вестник Башкирского университета. 2006. Т.11. № 4. С. 65-67.
10. Сафиуллин Р.Г., Гаврикова А.В. Территориально-структурные особенности развития наркоситуации в регионе. На примере Республики Башкортостан. Уфа, 2013.

УДК 336.64

*М. Р. Таштамиров, З. З. Калаева*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Грозный,
e-mail: basxo@yandex.ru**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ****Ключевые слова:** малый бизнес, финансовое состояние, прибыль и убыток, эконометрический анализ, ликвидность предприятия.

Одним из ключевых аспектов финансового менеджмента предприятия любого размера и масштаба деятельности выступает качественный финансовый мониторинг за уровнем стабильности и устойчивости, что выражается в оценке финансового состояния, степени ликвидности и платежеспособности. Особенно остро данный вопрос стоит перед малыми и средними предприятиями, чьи финансовые возможности при угрозе нестабильности недостаточны для длительного сдерживания негативного воздействия окружающей социально-экономической среды и кризиса внутренней конъюнктуры. В связи с этим сохраняет свою актуальность необходимость применения различных аналитических инструментов и методик для оценки текущего и ретроспективного финансового состояния малых и средних предприятий. В данной статье проведено исследование возможностей использования эконометрических и структурно-динамических методов анализа в выявлении слабых сторон финансового состояния малого предприятия региональной экономики (на примере Чеченской Республики).

М. Р. Tashtamirov, Z. Z. Kalaeva

Chechen State University, Grozny, e-mail: basxo@yandex.ru

**FEATURES OF THE USE OF ANALYTICAL METHODS IN ASSESSING
THE LEVEL OF FINANCIAL PERFORMANCE OF A SMALL ENTERPRISE****Keywords:** small business, financial condition, profit and loss, econometric analysis, liquidity of the enterprise.

One of the key aspects of financial management of an enterprise of any size and scale of activity is qualitative financial monitoring of the level of stability and stability, which is expressed in the assessment of financial condition, degree of liquidity and solvency. This issue is particularly acute for small and medium-sized enterprises, whose financial capacity in the face of instability is insufficient to long-term contain the negative impact of the environmental socio-economic environment and the crisis of internal conditions. In this regard, the need for various analytical tools and methodologies to assess the current and retrospective financial situation of small and medium-sized enterprises remains relevant. In this article, a study was conducted on the possibilities of using econometric and structural-dynamic methods of analysis in identifying the weaknesses of the financial condition of a small enterprise of the regional economy (using the example of the Chechen Republic).

Введение

Формирование финансовых ресурсов выступает фундаментальным аспектом деятельности предпринимателя, однако этот этап сопровождается переходом на стадию качественного управления полученными денежными средствами. Финансовые ресурсы при их использовании преобразуются в денежные потоки предприятия в различных сферах его финансово-хозяйственной деятельности: использование оборотных средств, управление дебиторской и кредиторской задолженностями, инвестиционная деятельность, кредитная политика, опера-

ции с ценными бумагами и прочие сделки. Вся система денежных потоков предпринимательства требует качественного управленческого подхода на каждой стадии формирования и использования фондов денежных средств. Особенно в условиях быстро меняющейся экономической и политической конъюнктуры необходимость создания рациональной системы по управлению денежными потоками многократно возрастает. В сфере малого предпринимательства первостепенное значение имеет целесообразное использование денежных средств и их целевое назначение.

Таким образом, предпринимательство как форма хозяйственной деятельности, направленная на получение прибыли, требует изыскания множества необходимых источников финансовых ресурсов для обеспечения своего функционирования, что крайне затруднительно осуществлять без применения комплекса мер экономического и финансового менеджмента по управлению денежными потоками в рамках финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка финансового состояния предприятий включает множество составляющих, которые систематизируются в несколько групп:

1. Состояние имущества и источников его формирования в составе и структуре (методы: горизонтальный, вертикальный, сравнительный, факторный, структурно-динамический);

2. Деловая активность, эффективность использования оборотного капитала (методы: абсолютные показатели состояния собственного оборотного капитала, относительные показатели, коэффициенты) [2];

3. Ликвидность предприятия (методы: абсолютные показатели ликвидности, коэффициенты ликвидности);

4. Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия (методы: относительные коэффициенты) [5];

5. Рентабельность предприятия (методы: горизонтальный, вертикальный, факторный, коэффициенты рентабельности);

6. Вероятность банкротства предприятия (методы: индексы риска банкротства) [6].

Среди всех указанных групп одним из наиболее важных элементов оценки финансового состояния предприятия выступает оценка финансовых результатов, которая включает в себя ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и анализ выручки [3]. По указанным показателям выстраивается методика оценки финансовых результатов предприятия, которую разработаем на примере предприятия. Важным дополнением станет включение в методику эконометрических методов, построение модели регрессии и корреляции, которые позволят определить основополагающий фактор (переменную), оказывающий наибольшее воздействие на

конечный финансовый результат предприятия – чистую прибыль.

Цель исследования: определить возможности и потенциал применения эконометрических и структурно-динамических методов анализа к оценке уровня финансовой устойчивости и стабильности малого предприятия. Объектом исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью «Чеченские минеральные воды», которое создано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации в целях получения прибыли от его предпринимательской деятельности в 2007 году.

Материал и методы исследования

Для анализа финансового состояния ООО «Чеченские минеральные воды» следует провести оценку ликвидности платежеспособности. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью дать оценку кредитоспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам [1].

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная ликвидности баланса по времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в денежную форму, тем выше их ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [1].

Методика расчета коэффициентов ликвидности приведена ниже:

– Общая ликвидность: $Кол = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$;

– Коэффициент абсолютной ликвидности: $Кал = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Текущие обязательства}}$;

– Промежуточный коэффициент покрытия: $K_{пп} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) / \text{Текущие обязательства}$;

– Коэффициент текущей ликвидности: $K_{тл} = (\text{Оборотные активы: } A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / \text{Текущие обязательства}$ [4].

Используя данные бухгалтерско-финансовой отчетности компании ООО «Чеченские минеральные воды», рассчитаем представленные выше коэффициенты (табл. 1).

1. Общий показатель ликвидности на предприятии значительно ниже нормативных величин, кроме 2014 года, когда совокупные активы выросли относительно срочных обязательств. За весь рассматриваемый период коэффициент общей ликвидности ниже нормы в среднем в 5 раз, что говорит об отсутствии на предприятии оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств. При этом с 2016 года данный показатель сокращается и по итогам 2019 года составил 0,2, что характеризует финансовый риск неплатежеспособности. Остается открытым вопрос, как на протяжении последних лет предприятие обслуживало краткосрочные пассивы при таком уровне общей ликвидности? Очевидно, что обязательства переходили на последующие года с накопленным итогом, что в купе с сокращением стоимости оборотных средств привело к падению платежеспособности.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности находился в зоне приемлемых значений в период 2014-2016 гг., прочие года отражают отсутствие возможности погасить минимальную величину наиболее срочных обязательств. Более того, наблюдается негативная динамика данного коэффициента с 2016 года. Основная причина подобных тенденций – это низкий объем и удельный вес наиболее ликвидных активов в балансе предприятия – денежных средств, а также активное наращивание кредиторской задолженности в последние годы.

3. Промежуточный коэффициент покрытия из рассмотренных показателей имеет положительные значения. Большой объем накопленной дебиторской задолженности позволяет предприятию погашать большую часть своих краткосрочных обязательств. Однако в данном случае следует сказать, что рост кредитной торговой политики может привести к проблемам с дебиторами, так как существует риск возрастания просроченных платежей и безнадежных долгов.

Таким образом, рассмотренные показатели говорят о неплатежеспособности анализируемого предприятия, то есть оно не способно отвечать по своим краткосрочным обязательствам текущими активами, так как основная доля активов приходится на денежные средства, наиболее ликвидные активы, сумма которых значительно ниже краткосрочных обязательств.

Таблица 1

Коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность ООО «Чеченские минеральные воды» за период 2010-2019 гг.

Показатель	Норма	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Общая ликвидность	1,5-2,5	0,20	0,24	0,38	0,76	0,21	1,74	0,37	0,29	0,06	0,16
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,002	0,003	0,011	0,689	0,208	1,495	0,028	0,012	0,004	0,030
Промежуточный коэффициент покрытия	0,7-1	0,88	0,67	1,27	2,68	0,29	4,73	0,30	0,18	0,004	0,030
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	0,18	0,25	0,37	0,57	0,19	0,95	0,46	0,39	0,14	0,21

Источник: Рассчитано автором по отчетности организации ООО «Чеченские минеральные воды», URL: <https://www.list-org.com/company/5369764/report> (дата обращения: 28.09.2020).



Рис. 1. Динамика и структура собственного капитала ООО «Чеченские минеральные воды» за период 2010-2019 гг.

Источник: сост. автором по отчетности организации ООО «Чеченские минеральные воды», URL: <https://www.list-org.com/company/5369764/report> (дата обращения: 28.09.2020)

Собственный капитал предприятия характеризуется: простотой привлечения, поскольку решения по его увеличению за счет роста внутренних источников (прежде всего прибыли) принимаются собственниками без согласия других хозяйствующих субъектов; более высокой способностью генерирования прибыли, ибо при его использовании не требуется уплата ссудного процента. В то же время, организация должна постоянно оценивать достаточность собственного капитала.

Размер уставного капитала предприятия не менялся с начала его деятельности и оставался в размере 10 тыс. рублей. По данным рисунка 1 основной статьей собственного капитала является нераспределенная прибыль, при этом у объекта исследования отсутствует добавочный и резервный капитал, которые могли бы служить подушкой безопасности в случае роста рисков финансовой неустойчивости.

Темпы прироста собственного капитала в период 2009-2015 гг. были достаточно высокими, что обеспечивалось ростом нераспределенной прибыли данного предприятия. Однако с 2016 года наблюдается убыль собственного капитала, при этом с ежегодным наращиванием темпов спада, достигнув критического 10 кратного снижения в 2018 году. Данная тенденция вывела в отрицательное значение собственный капитал.

В случае определения недостаточности реального собственного капитала усилия должны быть направлены на увеличение прибыли и рентабельности, погашение задолженности участников (учредителей по взносам в уставный капитал, распределение чистой прибыли преимущественно на пополнение резервного капитала и фондов накопления. Цель анализа использования собственных финансовых ресурсов – установление финансового потенциала для будущего развития предприятия.

По данным рисунка 2 рассматриваемое предприятие имело прогрессивную динамику выручки с 2010 года по 2017 год, что составило 692 млн. рублей. Аналогично росту выручки прослеживается увеличение себестоимости, но предприятие формировало чистую прибыль до 2016 года. 2017 и 2018 годы стали убыточными для компании по причине роста коммерческих и управленческих расходов, суммарный рост которых превысил валовую прибыль и привел к убытку от продаж. Чистый же убыток в 2018 году составил 297 млн. рублей. Однако в 2019 году предприятию удалось вывести финансово-хозяйственную деятельность на прибыльное состояние. Следует отметить, что чистая прибыль формировалась на протяжении всего рассматриваемого периода благодаря прочим доходам, которые обеспечивали покрытие убытка от продаж и выводили предприятие в рост.

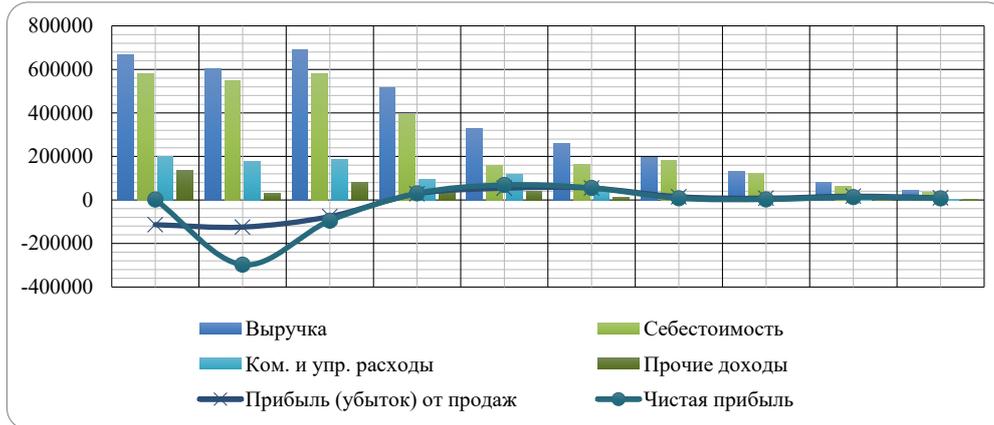


Рис. 2. Показатели финансовой деятельности ООО «Чеченские минеральные воды» за период 2010-2019 гг. (тыс. рублей)

Источник: сост. автором по отчетности организации ООО «Чеченские минеральные воды», URL: <https://www.list-org.com/company/5369764/report> (дата обращения: 28.09.2020)

За весь период 2010-2019 гг. общий объем выручки вырос в 15,5 раз, в то время как себестоимость увеличилась в 17 раз. Значительный рост коммерческих и управленческих расходов наблюдается с 2013 года, что стало основным фактором снижения финансовой результативности предприятия.

Для более точечного определения степени влияния рассмотренных на рисунке 2 показателей на объем чистой прибыли используем уравнение множественной регрессии по следующей формуле:

$$Y = \sum_{i=1}^n (\beta_i x_i) + \varepsilon \quad (1)$$

где Y – зависимая переменная, чистая прибыль предприятия;

x_i – независимая переменная в количестве четырех: x_1 – выручка, x_2 – себестоимость, x_3 – коммерческие и управленческие расходы; x_4 – собственный капитал;

β_i – коэффициенты модели;

ε – случайная величина.

Исходные данные для построения эконометрической модели представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Исходные данные ООО «Чеченские минеральные воды» для оценки уравнения регрессии

Год	Чистая прибыль, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Ком. и упр. расходы, тыс. руб.	Собственный капитал тыс. руб.
2019	1928	666125	578752	201273	-264956
2018	-297504	601084	547266	178480	28996
2017	-95493	691707	581521	186536	66484
2016	30358	515735	392528	94943	171182
2015	69250	329507	160353	115193	140824
2014	55107	261672	161047	46067	86891
2013	7737	194225	179407	107	31784
2012	2304	128845	120830	32	21459
2011	13061	78726	61460	144	16573
2010	7327	43052	33118	79	4952

Источник: сост. автором по отчетности организации ООО «Чеченские минеральные воды», URL: <https://www.list-org.com/company/5369764/report> (дата обращения: 28.09.2020).

Показатели, описывающие регрессионную модель влияния инновационных технологий на развитие экономики

<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R	0,97232185				
R-квадрат	0,94540978				
Нормированный R-квадрат	0,9017376				
Стандартная ошибка	33442,1966				
Наблюдения	10				
<i>Дисперсионный анализ</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	4	96842243472	24210560868	21,6478744	0,002341972
Остаток	5	5591902562	1118380512		
Итого	9	1,02434E+11			
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	
Y-пересечение	-47008,94	26129,83261	-1,799052458	0,13191841	
Переменная X 1	2,90543068	0,400093694	7,26187572	0,00077382	
Переменная X 2	-2,6476254	0,331424165	-7,988631147	0,0004962	
Переменная X 3	-2,7379204	0,552259517	-4,957669926	0,0042567	
Переменная X 4	-0,7454985	0,134809331	-5,530021841	0,00265094	

Результаты построения модели методом наименьших квадратов (МНК) представлены в таблице 3.

Результаты исследования и их обсуждение

Полученная модель имеет большой скорректированный коэффициент детерминации (R-квадрат = 0,95), это говорит о том, что модель значима.

В результате регрессионное уравнение влияния ряда финансовых показателей на объем чистой прибыли принимает следующий вид:

$$Y = -47008,94 + 2,9054X1 - 2,6476X2 - 2,7379X3 - 0,745X4 + e \quad (2)$$

Анализируя полученное уравнение (2), можно сделать следующие выводы:

- увеличение выручки рассматриваемого предприятия на 1 тыс.руб., способствует росту чистой прибыли на 2,905 тыс. руб., при условии, что все остальные переменные остаются без изменения;
- рост себестоимости на 1 тыс.руб. вызывает уменьшение чистой прибыли

предприятия на 2,647 тыс.руб., а увеличение коммерческих и управленческих расходов приводит к спаду чистой прибыли на 2,738 тыс.руб соответственно;

- при увеличении собственного капитала на 1 тыс. руб. происходит сокращение чистой прибыли на 0,745 тыс. руб.

Одним из основных показателей эффективности работы организации является рентабельность (уровень прибыли), которая показывает размер прибыли на единицу потребляемых ресурсов и рассчитывается как отношение прибыли к конкретным видам средств или результатам деятельности, обеспечивающим ее получение (рисунок 3).

Рост и снижение рентабельности продаж обусловлен снижением и увеличением выручки. Данные рисунка 3 показывают более детальное состояние финансовых результатов предприятия. Очевидные проблемы с формированием прибыли у предприятия прослеживаются с 2015 года, что стало следствием наращивания коммерческих и управленческих расходов.

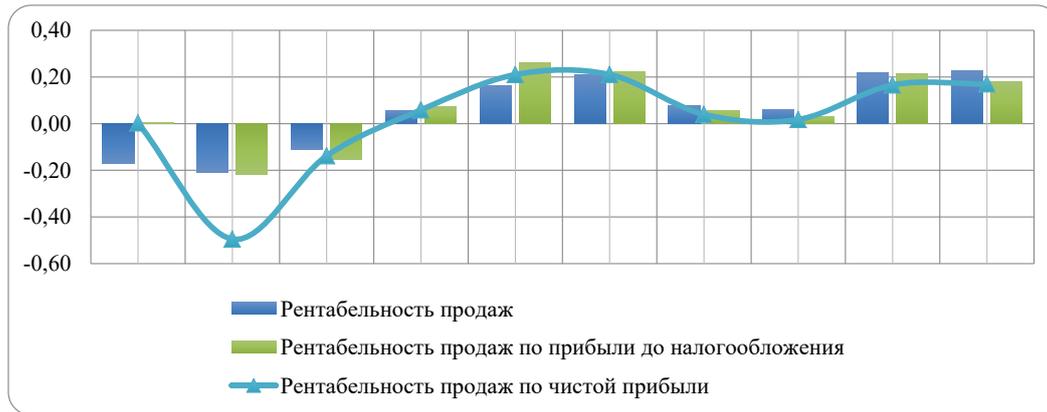


Рис. 3. Основные виды рентабельности ООО «Чеченские минеральные воды» за период 2010-2019 гг.

Источник: сост. автором по отчетности организации ООО «Чеченские минеральные воды», URL: <https://www.list-org.com/company/5369764/report> (дата обращения: 28.09.2020)

Максимальная величина рентабельности чистой прибыли составила 21% в 2014-2015 гг., что отражает прирост чистой прибыли в размере 21 копейки на каждый вложенный рубль капитала. В 2019 году данный показатель составил лишь 0,3%, после четырехкратного падения в период 2015-2018 гг.

Для сферы производства и торговли напитков, которую представляет анализируемое предприятие, минимальный размер рентабельности для обеспечения эффективности деятельности по данным Федеральной налоговой службы РФ составляет не менее 8%. Соответственно, полученные результаты свидетельствуют о критически низком значении данных расчетов, что требует принятия эффективных мер по повышению финансового состояния фирмы.

Подобная зависимость чистой прибыли от выручки и рентабельности от чистой прибыли вполне объяснима, так как увеличение финансового результата сказывается позитивно на все аспекты анализа финансового состояния предприятия. Однако в данном случае полученные значения говорят о критическом положении исследуемого предприятия, поскольку результаты анализа свидетельствуют о проблемах в формировании собственных средств, низком уровне платежеспособности, риске финансовой неустойчивости.

Выводы

В результате проведенного анализа по оценке финансового состояния предприятия ООО «Чеченские минеральные воды», следует сделать следующий вывод: в каждом из проведенных расчетов и анализов, наблюдается закономерная негативная ситуация, складывающаяся в собственном капитале. Выявлено, что доля собственного капитала в общей структуре источников за анализируемый период составляет в среднем 5%, что является неприемлемым фактором при формировании имущества, в соответствии с теоретическими нормами и эффективным функционированием любого предприятия. Доля собственного капитала в общем объеме источников формирования имущества должна превышать 50%. Собственного капитала не достаточно для приобретения основных средств и использования собственных средств в производственном обороте. В данном случае мы имеем достаточно специфическую ситуацию, предприятие осуществляет свою деятельность лишь за счет привлечения краткосрочных обязательств по статье кредиторская задолженность, приобретая материальные запасы в кредит, далее, осуществляя свою производственную деятельность, предприятие использует текущие активы – денежные средства и погашает возникшие обязательства перед поставщи-

ками и подрядчиками. Помимо проблем с обеспечением финансовой автономии и финансовой устойчивостью, следует отметить тот факт, что наблюдается сокращение объемов производства, замедление и снижение эффективности использования оборотных средств. Также анализ показал сокращение получаемой чистой прибыли, в связи с уменьшением получаемой выручки и ростом себестоимости производства, коммерческих и управленческих расходов. Ухудшение возможностей использования собственных оборотных средств, наращивание заемного капитала, сокращение объемов производства вызывает ухудшение финансового состояния анализируемого предприятия и требует принятые достаточных мер по наращиванию финансовой автономии и проведению рациональной долгосрочной инвестиционной

политики. С учетом этого предприятие не в состоянии расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам текущими активами.

Анализ также показал сокращение получаемой чистой прибыли в связи с уменьшением получаемой выручки и ростом себестоимости производства, коммерческих и управленческих расходов. Ухудшение возможностей использования собственных оборотных средств, наращивание заемного капитала, сокращение объемов производства вызывает ухудшение финансового состояния анализируемого предприятия и требует принятия мер по наращиванию финансовой автономии и проведению рациональной долгосрочной инвестиционной политики. С учетом этого предприятие не в состоянии расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам текущими активами.

Библиографический список

1. Выборова Е.Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 38 (389). С. 22–28.
2. Калаева З.З., Таштамиров М.Р. Роль банковского сектора в развитии малого и среднего предпринимательства (на материалах Чеченской Республики) // В сборнике: Наука и молодежь. Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, молодых ученых и аспирантов. 2018. С. 246-252.
3. Савицкая Г.В. Критерии и показатели экономической эффективности бизнеса // Журнал исследований по управлению. 2018. Т. 3. № 2. С. 26–48.
4. Сунгатуллина Л.Б., Бадгутдинова И.Р. Перспективный анализ финансовых результатов деятельности организации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. № 15 (447). С. 29–36.
5. Таштамиров М.Р. Оценка состояния и тенденции развития малого бизнеса Чеченской Республики: количественный и структурный аспекты // ФГУ Science. 2020. № 1 (17). С. 143-148.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: ИНФРА-М, 2014. 417 с.

УДК 332.05, 332.1

Г. З. Тищенко, Г. А. Петушкова, М. В. Шеломенцева, А. В. Науменков

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Смоленск, e-mail: smolensk.fa@gmail.com

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Ключевые слова: инновационная деятельность, цифровая экономика, оценка эффективности, инновационная экосистема, государство, наука, бизнес.

В условиях цифровой трансформации национальной экономики необходимым условием устойчивого экономического роста является инновационная деятельность. Мониторинг процессов взаимодействия государства, науки и бизнеса в рамках развития национальных инновационных экосистем является актуальным направлением современных научных исследований. Анализ передового зарубежного опыта и лучших российских практик в области измерения инновационной деятельности показал ограниченную область их применения к решению задачи формирования информационной базы для построения оценочных моделей эффективности инновационного взаимодействия как фактора экономического роста. Проведенное исследование позволило выделить основные факторы, оказывающие влияние на скорость распространения инноваций. Анализ территориальной дифференциации субъектов Российской Федерации по ключевым индикаторам инновационной деятельности выявил важную роль государственной поддержки в области инноваций. Исследование имеет научную новизну, заключающуюся в развитии теоретических и методологических подходов к оценке эффективности инновационного взаимодействия в условиях цифровой экономики. Полученные результаты формируют научное информационно-аналитическое обеспечение, способствующее повышению эффективности принимаемых решений органами государственной власти в области поддержки и развития инновационной деятельности с учетом особенностей развития социально-экономических систем различного уровня – глобального, национального, регионального и др.

G. Z. Tishchenkova, G. A. Petushkova, M. V. Shelomentseva, A. V. Naumenkov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Smolensk, e-mail:
smolensk.fa@gmail.com

ANALYTICAL SUPPORT FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE INTERACTION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Keywords: innovation, digital economy, performance assessment, innovation ecosystem, government, science, business.

In the context of the digital transformation of the national economy, a necessary condition for sustainable economic growth is innovation. Monitoring the processes of interaction between the state, science and business in the framework of the development of national innovation ecosystems is an urgent area of modern scientific research. Analysis of the best foreign experience and the best Russian practices in the field of measuring innovation activity showed a limited area of their application to solving the problem of forming an information base for constructing evaluation models of the effectiveness of innovative interaction as a factor of economic growth. The study made it possible to identify the main factors affecting the rate of diffusion of innovations. An analysis of the territorial differentiation of the constituent entities of the Russian Federation by key indicators of innovation activity revealed the important role of state support in the field of innovation. The research has scientific novelty, which consists in the development of theoretical and methodological approaches to assessing the effectiveness of innovative interaction in the digital economy. The results obtained form scientific information and analytical support, contributing to an increase in the efficiency of decisions made by public authorities in the field of support and development of innovative activities, taking into account the peculiarities of the development of socio-economic systems of various levels - global, national, regional, etc.

Введение

Переход российской экономики на инновационную траекторию экономического развития характеризуется стре-

мительным развитием цифровых технологий на фоне сложной экономической ситуации, обусловленной жесткими мерами борьбы с последствиями пандемии

COVID-19. Важная роль высокопроизводительных цифровых технологий подчеркивается в паспортах национальных проектов федерального масштаба, утвержденных Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». В рамках обозначенного вектора развития мониторинг процессов взаимодействия государства, науки и бизнеса как основных субъектов инновационной деятельности формирует информационную базу для анализа и оценки эффективности взаимодействия между элементами национальной инновационной экосистемы. Полученные результаты предоставляют возможность для создания и развития информационно-аналитического обеспечения, способствующего повышению качества принятия управленческих решений по поддержке и развитию инноваций в различных секторах экономики.

Важнейшим условием функционирования цифровой экономики является инновационная деятельность. В связи с этим разработка концептуальных подходов к построению информационной базы оценки эффективности инновационной деятельности как системы взаимодействия между различными группами стейкхолдеров (собственники, персонал, потребители, органы государственной власти и местного самоуправления и др.) подтверждает актуальность темы исследования и определяет **цель** настоящей статьи, заключающейся в развитии методологических положений в области управления инновациями. Совершенство теоретических и методологических подходов к оценке эффективности инновационного взаимодействия относится к приоритетным направлениям научных исследований, в том числе в рамках научной специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», а также 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями; экономика предпринимательства; маркетинг).

Материалы и методы исследования

Накопленный мировой опыт в области управления инновациями показывает, что взаимодействие субъектов инно-

вационной деятельности как объект исследования характеризуют сложность, изменчивость, подвижность функциональных состояний как во временном, так и в пространственном аспектах. Многоаспектность и многофункциональность объекта исследования предполагает использование разнообразного научного инструментария (методов имитационного моделирования, экономического анализа, аппарата теории игр и др.) для построения количественных оценок взаимосвязи между субъектами и институтами развития на всех стадиях инновационной деятельности – создания, освоения, распространения и использования инноваций [1-3].

В трудах зарубежных (П. Кругмана, Й. Шумпетера и др.) и отечественных (С. Ю. Глазьева, Р.М. Нуриева и др.) ученых подчеркивается, что в процессе развития постиндустриального общества на формирование цепочек создания стоимости и продвижения инноваций в различные сектора экономики наибольшее влияние оказывают институциональные факторы, обеспечивающие государственную поддержку развития инновационной деятельности [4-7].

Проблемы территориальной дифференциации российских регионов рассматриваются в работах экономистов (А.Г. Гранберга, Л.С. Абалкина, Т.Г. Морозовой и др.), географов (П.А. Минакира, Н.В. Зубаревич, С.П. Земцова и др.), демографов (Т.С. Заславской, Д.И. Валентея, А.Г. Вишневого и др.), статистиков (М.Р. Ефимовой, В.С. Мхитаряна, В.Н. Салина, Е.С. Заровой и др.), а также специалистов в других отраслях науки: социологии, финансов, психологии и др.

Весомый вклад в формирование и развитие информационно-аналитического обеспечения анализа и оценки взаимосвязи инновационной деятельности и экономического роста с позиции стейкхолдерского подхода внесли информационно-аналитические международные (Bloomberg, Thomas Reuters Ernst & Young и др.) и российские (рейтинговое агентство RAEX, компания Медиалогия и др.) организации.

Анализ дискуссий научного сообщества в области анализа и оценки взаимозависимости между экономическим ростом и инновационной активностью

позволил сделать вывод о том, что среди факторов, оказывающих влияние на скорость распространения инноваций, выделяют как факторы, ускоряющие инновационную деятельность, так и факторы, препятствующие ей. К первой группе факторов относят нематериальные активы (новые технологии, знания, торговые марки, гудвиллы и др.), государственную поддержку инноваций, льготное налогообложение и др., ко второй – слабость материально-технической базы, патентно-лицензионные ограничения в области инноваций и др. [8-10].

Проведенное исследование показало, что на эффективность взаимодействия государства, науки и бизнеса как структурных единиц инновационной экосистемы оказывают влияние факторы устойчивого развития:

- экономические, описывающие состояние финансовых ресурсов, материальной и научно-технической базы, уровень поддержки венчурного предпринимательства со стороны государства и др. [11-13];

- социальные, характеризующие человеческий капитал, законодательство и нормативно-правовую базу в области интеллектуальной деятельности, качество жизни населения, и др. [14-16];

- экологические, включающие природно-климатические условия, уровень загрязнения окружающей среды и др. [17-19].

Специфика взаимодействия субъектов инновационной деятельности как сложной социально-экономической категории описывается совокупностью количественных индикаторов (количество патентных заявок, капитальные затраты на научные исследования и разработки, оплата труда персонала, объем инновационных товаров, работ, услуг и др.) и качественных характеристик (виды внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки, категории персонала, занятого научными исследованиями и разработками и др.) [20 -22].

Следует отметить, что в мировой и отечественной практике единый интегральный показатель для комплексной многоаспектной оценки взаимодействия субъектов инновационной деятельности отсутствует в связи с невозможностью прямого измерения многих ключевых аспектов инновационной деятельности

(например, состояние науки, предпринимательский климат, инновационная политика и др.) [23-25]. Ввиду этих обстоятельств фактическое значение показателя «взаимодействие субъектов инновационной деятельности» носит латентный (скрытый) характер и может определяться лишь приближенно, на основе тех или иных оценочных моделей, аппроксимирующих данный показатель.

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что создание информационной базы для построения оценочных моделей эффективности взаимодействия субъектов инновационной деятельности осложняется отсутствием единого теоретико-методологического подхода при определении и детализации понятий статистики инноваций.

В Российской Федерации статистические наблюдения инновационной деятельности ведутся с 1995 года с заполнением основных форм статистической отчетности (№ 2-инновация «Сведения о технологических инновациях промышленного предприятия (объединения)», № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», № 2- МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия (организации)»), которые включают в себя всю производственную, финансовую и коммерческую деятельность, осуществляемую нацеленной на инновации организацией, либо результатом которой становятся инновации. При этом заимствования нового или усовершенствованного продукта или бизнес-процесса от другой организации, даже если они на рынке не являются новыми, также является инновацией. В российской статистической практике выделяют следующие типы инноваций: технологические, маркетинговые, организационные и экологические (рисунок 1).

В международной практике статистический подход к измерению инновационной деятельности рассматривается в общепризнанном в мире справочном и методологическом издании Oslo Manual, применяемого статистическими учреждениями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и статистическими службами Европейского Союза при проведении статистических обследований инноваций (Community Innovation Survey – CIS).

Технологические инновации	продуктовые	Новый либо усовершенствованный продукт или услуга, внедренные на рынке.
	процессные	Новый либо усовершенствованный процесс или способ производства (передачи) услуг, используемые в практической деятельности.
Маркетинговые инновации	Реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов; использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий.	
Организационные инновации	Реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест и организации внешних связей.	
Экологические инновации	Новые или значительно усовершенствованные товары, работы, услуги, производственные процессы, организационные или маркетинговые методы, способствующие повышению экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду.	

Рис. 1. Основные виды инноваций. Составлено авторами по данным [26]

Таблица 1

Эволюция методологии исследования статистики инноваций международных стандартов и российской практики

Период	Основные нововведения в российской статистике инноваций	Международные стандарты статистики инноваций
90-е годы – XX века	Ежегодное обследование технологических инноваций в промышленности (крупные и средние предприятия)	Руководство Осло (первая редакция, 1992 г.) [27] – включение в анкеты статистического наблюдения CIS – I обследования технологических инноваций. Руководство Осло (вторая редакция, 1997 г.) [28] – включение в анкеты статистического наблюдения CIS – II обследования организационных и маркетинговых инноваций
2000 – 2005 годы	Совершенствование инструментария обследования и подходов к измерению технологических инноваций, включение в программу наблюдений организационных инноваций	Включение в анкеты статистического наблюдения CIS-III (2001 г.) обследования продуктовых и процессных инноваций с исключением понятия «технологические инновации». Руководство Осло (третья редакция 2005 г.) [29] включение в анкеты статистического наблюдения CIS-IV обследования организационных и маркетинговых инноваций, а также продуктовых и процессных инноваций как разновидности технологических инноваций
2006 – 2018 годы	Совершенствование инструментария обследования и подходов к измерению маркетинговых инноваций (2008 г.), экологических инноваций (2009 г.), включение в программу наблюдений организаций сектора научных исследований и разработок (2011 г.), отдельных отраслей сельского хозяйства и строительства (2014 г.)	Руководство Осло (четвертая редакция, 2018 г.) [30] исследуются продуктовые и процессные инновации, понятие «технологические инновации» исключено
2019 год – по настоящее время	Гармонизация базовых понятий и определений статистики инноваций в соответствии с международными стандартами	

Источник: получено авторами.

Проведенное исследование показало, что методология анализа и оценки инновационной деятельности, с одной стороны, зависит от состояния и уровня развития инновационных экосистем территорий как составляющих национальных экономических систем. С другой стороны, процессы глобализации и интеграции способствуют гармонизации методологических подходов к измерению инновационной деятельности (таблица 1).

Как видно из таблицы 1, в настоящее время проведение сопоставлений значений показателя по доле организаций, осуществляющих технологические инновации, в России и других странах затруднено в связи с тем, что в четвертой редакции (действует с 2018 года) понятие «технологические инновации» исключено в целях расширения инноваций в сфере услуг, для которых не характерна технологичность. Кроме того, несмотря на тот факт, что рекомендации по наблюдению за технологическими инновациями не содержатся с 2005 года в Руководстве Осло, в отечественной практике статистического наблюдения технологические инновации подлежали измерению на постоянной основе. Это обусловлено необходимостью оценки показателя, характеризующего долю организаций, осуществляющих технологические инновации, в стратегических документах Российской Федерации. В связи с этим Росстатом проводится гармонизация базовых понятий и определений, используемых для

измерения инноваций, в соответствии с международными трактовками, а также проводится актуализация статистических форм: № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (годовая с отчета за 2019 год), № 2-МП инновация «Сведения об инновационной деятельности малого предприятия» (периодическая один раз в два года за нечетные годы с отчета в 2020 году).

Результаты исследования и их обсуждение

Выявление основных показателей, характеризующих Стратегию инновационного развития Российской Федерации, показало, что к ключевым индикаторам результативности и эффективности взаимодействия субъектов инновационной деятельности относятся показатели «Затраты на технологические инновации» и «Объем инновационных товаров, работ, услуг».

Проведенный анализ выборочной совокупности субъектов Российской Федерации – федеральные округа: Центральный (ЦФО), Северо-Западный (СЗФО), Южный (ЮжФО), Северо-Кавказский (СКФО), Приволжский (ПФО), Уральский (УрФО), Сибирский (СФО), Дальневосточный (ДФО) по ключевым индикаторам инновационного взаимодействия за 2012 – 2019 годы (таблица 2) позволяет сделать вывод о наличии территориальной дифференциации по выделенным критериям.

Таблица 2

Динамика показателей инновационного взаимодействия по федеральным округам РФ

Годы	ЦФО		СЗФО		ЮжФО		СКФО		ПФО		УрФО		СФО		ДФО	
	Z.In	V.In														
2012	3,2	5,5	2,1	5,2	0,9	3,7	0,6	9,1	2,4	11,3	1,6	2,7	1,6	1,8	2,1	19,4
2013	3,3	10,2	2,0	7,3	2,2	3,0	0,8	7,8	3,3	12,7	1,5	2,1	1,9	2,4	2,8	21,3
2014	3,0	11,4	3,7	9,3	2,2	3,4	1,5	6,4	3,6	14,2	1,8	2,6	2,9	3,2	2,8	21,5
2015	3,3	9,6	2,1	8,1	3,1	4,7	2,7	7,6	3,9	13,8	1,7	2,3	2,8	3,3	3,1	23,3
2016	3,5	12,8	1,5	6,3	3,1	5,9	1,3	8,9	3,2	13,0	1,5	2,7	2,5	4,1	3,3	6,8
2017	3,7	11,6	1,7	5,1	2,3	8,4	1,4	6,4	2,6	14,1	1,8	4,4	1,7	3,5	2,4	3,3
2018	2,8	6,9	2,0	6,3	2,5	9,0	1,5	5,8	3,1	13,3	1,9	5,2	1,9	3,0	2,3	3,3
2019	2,6	6,2	1,6	5,8	1,1	5,6	0,8	4,4	3,0	13,3	1,2	4,3	2,1	2,2	2,5	3,4

Примечание. В таблице использованы следующие обозначения: Z.In – показатель «Затраты на технологические инновации»; V.In – показатель «Объем инновационных товаров, работ, услуг»; Источник: получено авторами по данным [31].



Рис. 2. Динамика показателей неоднородности совокупности федеральных округов РФ по индикаторам инновационного взаимодействия. Получено авторами

Результаты сравнительного анализа федеральных округов Российской Федерации по выделенным критериям за 2012 – 2019 годы представлены на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2, совокупность федеральных округов РФ практически однородна (значения коэффициент вариации близки к уровню, равному 33%) по показателю «Затраты на технологические инновации», где основным источником финансирования инновационной деятельности выступает государство. Данный показатель может быть включен в информационную базу построения оценочных моделей эффективности взаимодействия субъектов инновационной деятельности в качестве унифицированного показателя, способствующего повышению надежности и достоверности полученных результатов.

Распределение субъектов РФ по показателю «Объем инновационных товаров, работ, услуг» характеризуется как неоднородная, что в значительной степени обусловлено неравномерностью развития инновационной инфраструктуры экосистем российских территорий. Есть основание полагать, что в информационную базу построения оценочных моделей эффективности взаимодействия субъектов инновационной деятельности необходимо включать дополнительные параметры, обеспечивающие надежность и достоверности полученных результатов.

Выводы

В заключении отметим, что в условиях экономической турбулентности главным драйвером развития экономики является эффективное взаимодействие государства, науки и бизнеса как субъектов инновационной национальной экосистемы. Переход на инновационную траекторию развития создает предпосылки для устойчивого экономического роста. Необходимым условием создания предпосылок для освоения новых технологий, создания цифровых платформ является развитие механизма инновационной коллаборации, способствующего формированию благоприятной среды для генерации новых знаний.

Проведенные исследования показали, что исследования в области оценки эффективности инновационной деятельности ведутся как в нашей стране, так и за рубежом. Многоаспектность формирования условий и многофункциональность взаимодействия инновационной деятельности как объекта исследования обуславливает использование латентных показателей, которые не подлежат прямому измерению, что оказывает влияние на точность и надежность измерений. Для реализации инновационного «рывка» необходимо совершенствовать подходы к измерению инновационной деятельности путем разработки научного инструментария, ориентированного на получение комплексных оценок эффек-

тивности взаимодействия всех участников инновационной экосистемы.

Учитывая масштабность процессов цифровизации экономики, есть основание полагать, что развитие научного инструментария экономико-математического моделирования, интегрирующего данные статистической отчетности и экспертных оценок в различных сферах

инновационной деятельности, предоставляет возможность для формирования информационно-аналитического обеспечения, способствующего повышению качества принятия управленческих решений по поддержке и развитию инновационных экосистем территорий различного уровня – глобального, национального, регионального и др.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету на 2020 год.

Библиографический список

1. Etkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university – industry – government relations // *Research Policy*. 2000. № 29 (2). P. 109-123.
2. Bortnik I.M., Senchenya G.I., Mikheeva N.N. and others. The system of evaluation and monitoring of innovative development of the regions of Russia // *Innovations*. 2012. № 9. P. 25-38.
3. Nikolova L.V., Rodionov D.G., Afanasyeva N.V. Impact of globalization on innovation project risks estimation // *European Research Studies Journal*. 2017. Т. 20. № 2В. С. 396-410.
4. Krugman P.R. *Geography and trade*. London: MIT Press/Leuven UP, 1991. P. 142.
5. Шумпетер Й. *Теория экономического развития*. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
6. О стратегии развития экономики России: препринт / под ред. С.Ю. Глазьева. М.: ООН РАН, 2011. 48 с.
7. Нуреев Р.М. Институциональная среда российского бизнеса – эффект колеи. В кн.: *Экономика и институты* / под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Леонтьевский центр, 2010. С. 25-51.
8. Янсен Ф. *Эпоха инноваций* / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 308 с.
9. Зубаревич Н.В. Факторы экономического развития на региональном уровне // *Журнал НЭА*. 2020. № 2(46). С. 158–167.
10. Guerrero M., & Urbano D. A research agenda for entrepreneurship and innovation: the role of entrepreneurial universities. *A Research Agenda for Entrepreneurship and Innovation*, 2019. 232 p.
11. Кузнецова О.В. Типология факторов социально-экономического развития регионов России // *Вестник Московского университета. Серия 5. География*. 2014. № 2. С. 3–8.
12. Минакир П.А. Экономический анализ и измерения в пространстве // *Пространственная экономика*. 2014. № 1. С. 12–39.
13. Губанова Е.С., Москвина О.С. Методологические аспекты оценки инвестиционно-инновационного потенциала региона // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2020. Т. 13. № 2. С. 41–55. DOI: 10.15838/esc.2020.2.68.3.
14. Киященко Л.Т. Оценки эффективности инновационной деятельности: международный опыт и российская практика // *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2019. № 7 (105). С. 12–20.
15. Лапо В.Ф. О подходе к анализу межрегионального сходства мер поддержки инвестиционной деятельности в законодательстве регионов // *Статистика и Экономика*. 2017. № 3. С. 48–60. DOI : <http://dx.doi.org/10.21686/2500-3925-2017-3-48-60>.
16. Новые горизонты сотрудничества России и Узбекистана на основе реализации национальных проектов и национальных программ/под науч. ред. Ю.В. Гнездовой. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 256 с.
17. Самозанятость и креативность в социально-экономическом развитии России / отв. ред. Ю.В. Гнездова, И.В. Хрипулов. М.: Издательство «Научный консультант», 2019. 298 с.
18. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов на основе конкурентоспособности: отраслевой аспект / под ред. О.А. Борисовой. М.: Научный консультант, 2016. 233 с.

19. Бутко Г.П., Меньшикова М.А., Хаценко А.Н., Гончарова Е.Б. К вопросу формирования эколого-экономической системы устойчивого развития на основе обеспечения качества инновации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 8-2. С. 144-150. URL: <http://vaael.ru/ru/article/view?id=1268> (дата обращения: 15.10.2020).
20. Zemtsov S.P., Baburin V.L. Risks of morbidity and mortality during the covid-19 pandemic in russian regions // Population and Economics. 2020. Vol. 4. №. 2. P. 158–181.
21. Мариев О.С., Нагиева К.М., Симонова В.Л. Управление факторами инновационной активности российских регионов на основе эконометрического моделирования // Управленец. 2020.Т. 11. № 1. С. 57–69. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-1-6.
22. Шишкина А.В., Сизова О.В. Статистическое моделирование результатов инновационной деятельности организаций в регионах Центрального федерального округа // Вопросы инновационной экономики. 2017. Том 7. № 1. С. 9–22. doi: 10.18334/vines.7.1.37766.
23. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Наука, 1991. 570 с.
24. Harmonised Data Collection for the CIS 2018. Eurostat, Unit G4 «Innovation and Information Society», 2018.
25. Zemlyak S.V. Contemporary models of government-backed venture project funding// Proceedings of the External Challenges and Risks for Russia in the Context of the World Community’s Transition to Polycentrism: Economics, Finance and Business (ICEFB 2019) Сер. “Advances in Economics, Business and Management Research” 2019. P. 150-153.
26. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2019. 84 с.
27. OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data – Oslo Manual. OECD Publishing, Paris, 1992.
28. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual, OECD Publishing, Paris, 1997.
29. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. Paris: OECD/Eurostat, 2005.
30. Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th edition, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 2018.
31. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации за 2006 – 2019 гг. [Электронный ресурс] URL <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.10.2020).

УДК 338.242.2

О. В. Фатеева (Вишневецкая)

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (ДГТУ),
Ростов-на-Дону, e-mail: nica222@mail.ru

Е. Е. Компаниец

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (ДГТУ),
Ростов-на-Дону, e-mail: katyakompaniets1998@gmail.com

ВЫЯВЛЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КОМБИКОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: параметры кризисного процесса, стадии и масштаб кризисного процесса, вероятность банкротства, характеристики финансового состояния предприятия.

В данной статье предложен подход определения параметров кризисного процесса: стадий кризиса, его масштабов, степени воздействия и возможных последствий кризиса по данным предприятия комбикормовой промышленности, а также предложены мероприятия по его финансовому оздоровлению. В ходе проведенного анализа определены ключевые характеристики финансового состояния предприятия: уровень финансового состояния, структурные ситуации баланса и вероятность банкротства. Показано, что осуществление непрерывного контроля данных характеристик поможет своевременно выявить и распознать признаки финансовых кризисов в деятельности предприятия и предпринять меры по предотвращению их дальнейшего развития, а также улучшению финансового положения. В целом, полученные результаты позволяют расширить спектр подходов для выявления параметров кризисного процесса и определения направлений улучшения финансового состояния предприятия.

O. V. Fateeva (Vishnevskay)

Don State Technical University (DSTU), Rostov-on-Don,
e-mail: nica222@mail.ru

E. E. Kompaniets

Don State Technical University (DSTU), Rostov-on-Don,
e-mail: katyakompaniets1998@gmail.com

IDENTIFICATION OF THE PARAMETERS OF THE CRISIS PROCESS ON THE EXAMPLE OF THE ENTERPRISE OF THE FODDER INDUSTRY

Keywords: parameters of the crisis process, stages and scale of the crisis process, the likelihood of bankruptcy, characteristics of the financial condition of the enterprise.

In this article, an approach is proposed for determining the parameters of the crisis process: the stages of the crisis, its scale, the degree of impact and possible consequences of the crisis according to the data of the enterprise of the feed industry, as well as measures for its financial recovery. In the course of the analysis, the key characteristics of the financial condition of the enterprise were determined: the level of financial condition, structural balance sheet situations and the likelihood of bankruptcy. It is shown that the implementation of continuous monitoring of these characteristics will help to timely identify and recognize the signs of financial crises in the activities of the enterprise and take measures to prevent their further development, as well as improve the financial situation. In general, the results obtained make it possible to expand the range of approaches to identify the parameters of the crisis process and determine the directions for improving the financial condition of the enterprise.

Введение

Высшим проявлением кризисного состояния предприятия является его банкротство, наступление которого приводит к полному прекращению финансово-хозяйственной деятельности, увольнению работников, потерям репутации

компании. С целью предупреждения таких последствий, необходима разработка и реализация грамотной антикризисной программы, включающей обнаружение ранних признаков кризиса, анализ его симптомов (характеристик), мобилизацию всех имеющихся ресурсов.

Цель исследования: определить параметры кризисного процесса на примере предприятия комбикормовой промышленности и разработать мероприятия по его финансовому оздоровлению. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- по данным конкретного предприятия определить стадию, масштаб кризисного процесса, степень его воздействия и возможные последствия,
- предложить мероприятия по его финансовому оздоровлению.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор и анализ источников, связанных с определением параметров кризисного процесса предприятия и разработкой антикризисных программ. Использовались: системные и логические подходы; анализ, обобщение, элементы сравнения, сопоставления и комбинаторики.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассматривая предприятия комбикормовой промышленности установлено [1,2,3], что отрасль комбикормовой промышленности играет значительную роль в экономике страны, является важным звеном в развитии агропромышленного комплекса. Развитие предприятий комбикормовой промышленности нацелено на обеспечение птицефабрик, свиноводческих хозяйств и хозяйств по разведению крупного рогатого скота местной продукцией. Чем активнее развивается животноводство, тем больше возрастает значение комбикормов в качестве основы рациона сельскохозяйственных животных [1].

Однако, в настоящее время аграрные компании, в том числе и комбикормовая промышленность, столкнулись с проблемой избыточной финансовой несостоятельности (банкротством).

Основными причинами неэффективности развития и функционирования АПК России являются:

- диспаритет цен на продукцию растениеводства;
- высокая налоговая нагрузка на сельское хозяйство;
- неразвитость социальной инфраструктуры на селе, низкий уровень доходов работников сферы АПК;

- отсутствие обеспеченного спроса на произведенную продукцию кормопроизводства [1];

- отсталость в технико-технологическом развитии АПК от других отраслей народного хозяйства [1];

- высокая ставка по кредитам [2];

- ограничение ввоза необходимых компонентов (аминокислоты, ферменты и витамины и т.д.) [3].

Конечно, решить эти вопросы без изменений в агропромышленной политике государства невозможно. Однако эти трудности приводят к внутренним проблемам сельскохозяйственных организаций и неизбежно влияют на финансовую устойчивость и платежеспособность компаний.

По данным аналитики Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), в первом квартале 2019 года в сельском хозяйстве продолжился умеренный рост количества банкротств: если в начале 2018 года в среднем в отрасли банкротилось порядка тридцати шести организаций в месяц, то спустя год этот показатель перевалил за полсотни [4].

Возникновение и развитие кризиса, не всегда возможно предотвратить, однако можно снизить степень его влияния на организацию и уменьшить его негативные последствия. Для этого необходимо осуществление контроля над финансовым состоянием, своевременным выявлением и распознаванием стадий и масштабов кризисного процесса, принятием антикризисных мер, зависящих от стадий и глубины кризиса. В современных условиях в организации необходимо постоянно осуществлять прогнозирование кризисов, раннее их выявление, диагностирование для снижения рисков производственной и финансовой деятельности.

В авторской работе [5] предложен подход к определению параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия (см. рисунок 1).

Наиболее значимыми параметрами кризисного процесса являются:

- стадии кризисного процесса, т. е. ограниченные во времени этапы, различающиеся скоростью развития, степенью опасности для выживания предприятия;

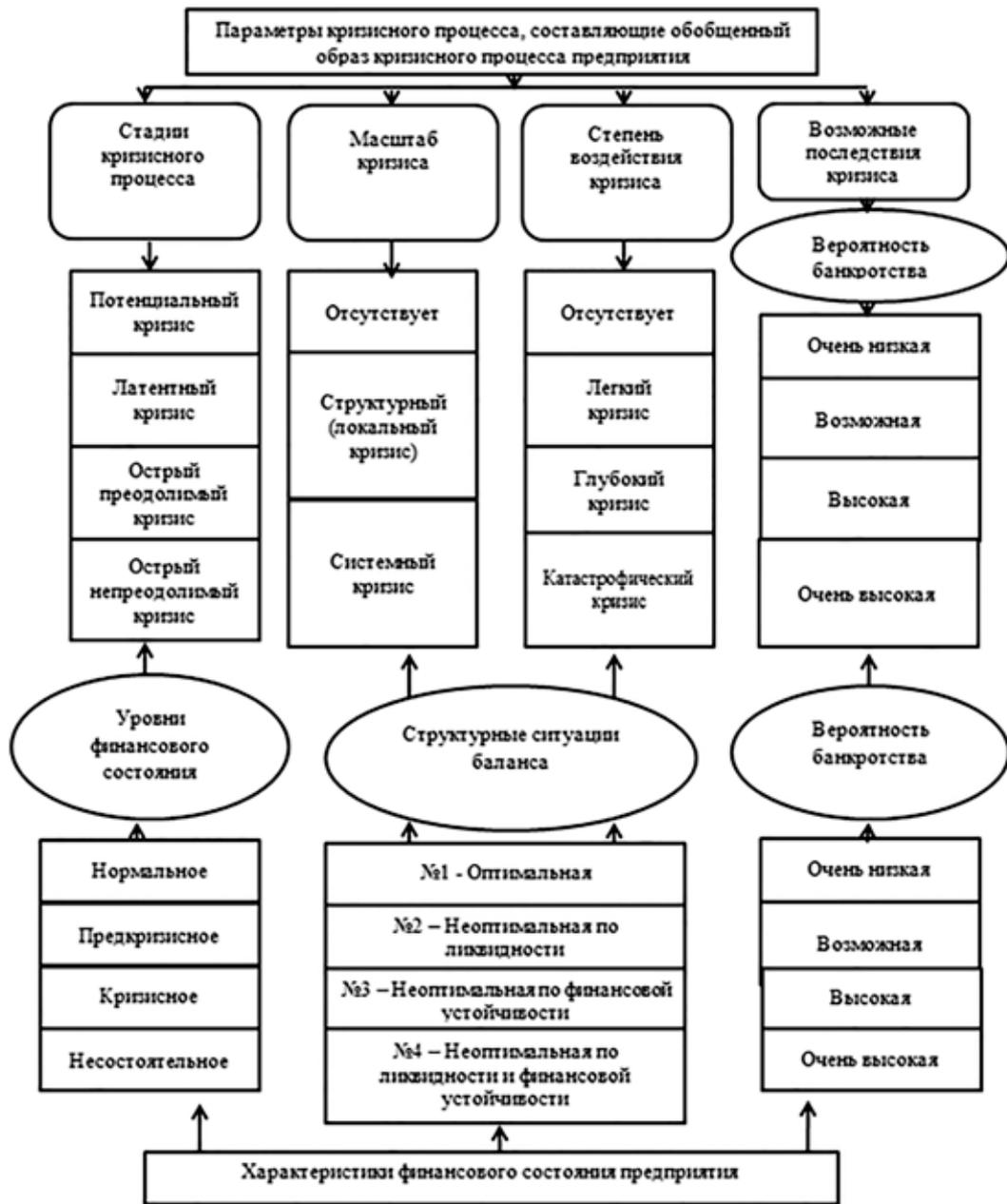


Рис. 1. Схема определения параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия [5]

- масштаб кризиса, т.е. величина его охвата и степень поражения отдельных сторон и форм деятельности,
- степени воздействия кризиса, т.е. уровни его влияния на финансовую деятельность;
- возможные последствия, определяющиеся уровнем вероятности получения наихудшего результата – банкротства предприятия.

Перечисленные параметры кризисного процесса выражают качественное состояние кризиса предприятия и не могут быть определены количественными методами.

Показано, что процесс развития кризиса определяется изменениями и возможностями финансового состояния предприятия, и для обозначения качественных параметров кризисного про-

цесса можно их сопоставить с некоторыми характеристиками финансового состояния и их сочетаниями, определяемыми количественными методами. К таким характеристикам финансового состояния можно отнести [6]:

- уровень финансового состояния, выступает обобщающей характеристикой финансового состояния, показатели (индикаторы безопасности) которого отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов;

- структурная ситуация баланса, позволяет выявить возможные причины возникновения и развития кризиса, вызванного неоптимальной структурой актива (имущества) предприятия или структурой его источников (капитала);

- вероятность банкротства.

Методика определения параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия может быть представлена схемой по рисунку 1.

После определения стадии, масштаба, степени воздействия и возможных последствий кризисного процесса необходимо разработать и реализовать соответствующую программу действий по финансовому оздоровлению предприятия. Укрупненно, направления этой программы представим в таблице 1.

Определим параметры кризисного процесса на примере ООО «Южная Корона» Брюховецкий комбикормовый завод. В аналитической таблице 2 приведены итоговые показатели баланса и финансового результата.

Как видно по таблице 2 на конец периода происходит увеличение большинства статей баланса, а именно: валюты баланса, внеоборотных активов, собственного капитала, выручки от реализации, валовой и чистой прибыли предприятия, снижение оборотных активов. Доля заемных средств в валюте баланса изменилась незначительно и составляет на конец периода 74%.

Таблица 1

Меры по финансовому оздоровлению предприятия в соответствии с параметрами кризисного процесса

Параметры кризисного процесса				Мероприятия по финансовому оздоровлению
Стадии кризисного процесса	Масштаб кризиса	Степень воздействия кризиса	Возможные последствия кризиса – вероятность банкротства	
Потенциальный кризис	Отсутствует	Отсутствует	Очень низкая	Устранение выявленных единичных отклонений, контроль рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, показателей прибыли и рентабельности
Латентный кризис	Структурный (локальный кризис)	Легкий кризис	Возможная	Устранение неплатежеспособности, изыскание дополнительных денежных средств, сокращение размера дебиторской задолженности, контроль величины запасов
Острый преодолимый кризис	Структурный (локальный кризис)	Глубокий кризис	Высокая	Восстановление финансовой устойчивости, совершенствование структуры активов и пассивов, улучшение ликвидности предприятия, повышение кредитоспособности, реструктуризация финансовых обязательств
Острый непреодолимый кризис	Системный кризис	Катастрофический кризис	Очень высокая	Внутренняя и внешняя санация реструктуризация финансовых обязательств, судебные процедуры банкротства

Аналитическая таблица показателей отчетного баланса предприятия и финансового результата

Наименование показателей, обозначение	Абсолютные величины, тыс.руб.		Изменения на конец сценария		Удельные величины в % к балансу Б	
	На начало периода (0)	На конец периода (1)	Абсолютные Δ	Относительные	На начало периода (0)	На конец периода (1)
1	3	4	5=4-3	6=4/3	7	8
Валюта баланса, Б	1 153 880	1 341 250	187 370	1,16	100	100
Внеоборотные активы, ВНА	480 418	701 219	220 801	1,46	41,6	52,3
Запасы и затраты, ЗИЗ	311 781	405 781	94 000	1,30	27,0	30,2
Оборотные активы, ОА	673 458	640 034	- 33 424	0,95	58,3	47,7
Капитал и резервы, СК	272 514	349 762	77 248	1,28	23,6	26,0
Долгосрочные обязательства, ДО	406 727	467 353	60 626	1,15	35,2	34,8
Краткосрочные обязательства, КО	474 635	524 138	49 503	1,10	41,1	39,0
Выручка, В	1 292 840	1 495 690	202 850	1,03		
Валовая прибыль, ВПр	128 135	147 866	19 731	1,15		
Чистая прибыль, Пр	35 161	77 247	42 086	2,19		

По данным аналитической таблицы 2 определяются значения индикаторов безопасности (ИБ) по ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности и направленности их динамики относительно пороговых значений (см. таблицу 3).

По результатам расчетов (см. таблицу 3) видно, что:

– текущие значения индикаторов безопасности Ктл находятся выше пороговых значений, но имеют отрицательную динамику;

– текущее значение индикатора безопасности Дсос, находятся ниже порогового значения, и имеют отрицательную динамику;

– текущее значение индикатора безопасности ROA находятся выше порогового значения, и имеют положительную динамику;

– текущие значения индикатора безопасности Коб незначительно снижаются.

Такое сочетание признаков соответствует предкризисному уровню финансового состояния предприятия

с возможностью перехода в кризисное состояние.

Структурная ситуация баланса является еще одной важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия, определяющей возможные причины и места возникновения и развития кризиса. Структурную ситуацию баланса можно выразить графически с помощью координатной сетки (рис. 2), в которой ось абсцисс представлена суммой удельных показателей пассива баланса:

$$СК/Б + ДО/Б + КО/Б = 100\%, \quad (1)$$

где СК – собственный капитал;

Б – валюта баланса;

ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства.

а ось ординат выражена суммой удельных показателей актива баланса:

$$ВНА/Б + ЗИЗ/Б + (ОА/Б - ЗИЗ/Б) = 100\% \quad (2)$$

где ВНА – внеоборотные активы;

ЗИЗ – запасы и затраты;

ОА – оборотные активы.

Таблица 3

Направленность динамики индикаторов безопасности относительно пороговых значений по модели Вишневской О.В.

Наименование индикаторов безопасности, формулы расчета и пороговые значения	Числовые значения расчетных показателей		Направленность динамики индикаторов безопасности относительно пороговых значений
	На начало отчетного периода (0)	На конец отчетного периода (1)	
Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл} = OA/KO \geq 1 \div 2$	1,41	1,22	
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов $Д_{сос} = (СК - ВНА) / ЗИЗ \geq 1$	-0,67	-0,87	
Рентабельность капитала $ROA = (Пр/Б) \cdot 100\% > 0\%$	3,05	5,76	
Коэффициент оборачиваемости капитала $Коб = (В/Б) \quad Коб_1 \geq Коб_0$	1,12	1,11	

Координатная сетка разделена графиком – пороговой прямой 1, выражающей условие абсолютной финансовой устойчивости: $Д_{сос} = (СК - ВНА) / ЗИЗ = 1,0$, которое преобразуется в уравнение: $ВНА/Б + ЗИЗ/Б = СК/Б$, и делит координатное поле на две области: А – область

финансовой устойчивости и (В + С) – область финансовой неустойчивости.

Координатная сетка также разделена графиком – пороговой прямой 2, выражающей условие достаточной текущей ликвидности $K_{тл} = OA/KO = (Б - ВНА) / (Б - (СК + ДО)) = 2$, которое преобразу-

ется в уравнение: $VNA/B = 2 [(CK/B + DO/B) - 1]$ и делит координатное поле на две области: (A + B) – область недостаточной текущей ликвидности и «С» – область достаточной текущей ликвидности.

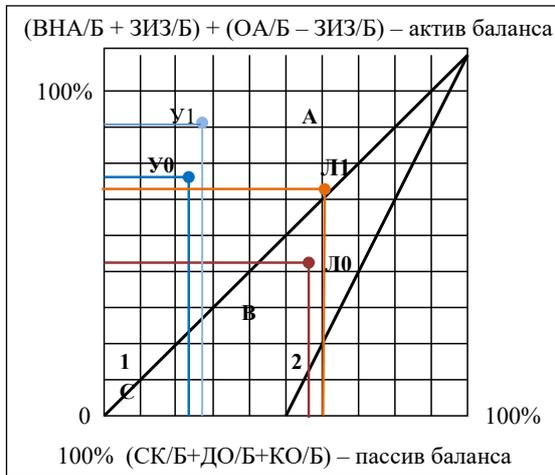


Рис. 2. Графическая модель определения структурной ситуации баланса анализируемого предприятия, где точки Y_1 – точка финансовой устойчивости (на конец периода), L_1 – текущей ликвидности (на конец периода)

По данным предприятия, приведенным в таблице 2, нанесем точку финансовой устойчивости Y_0 (на начало периода) и Y_1 (на конец периода) с координатами:

$$Y_0 \{ (VNA_0/B_0 + ЗИЗ_0/B_0) = (0,416 + 0,27) \times 100\% = 68,6\%; (CK_0/B_0) = 23,6\% \} \quad (3)$$

$$Y_1 \{ (VNA_1/B_1 + ЗИЗ_1/B_1) = (0,523 + 0,30,2) \times 100\% = 82,5\%; (CK_1/B_1) = 26,0\% \} \quad (4)$$

и точку L_0 (на начало периода), L_1 (на конец периода) текущей ликвидности с координатами:

$$L_0 \{ (VNA_0/B_0) = 41,6\%; (CK_0/B_0 + DO_0/B_0) = (0,236 + 0,352) \times 100\% = 58,8\% \} \quad (5)$$

$$L_1 \{ (VNA_1/B_1) = 52,3\%; (CK_1/B_1 + DO_1/B_1) = (0,26 + 0,348) \times 100\% = 60,8\% \} \quad (6)$$

Построим график для определения структурной ситуации баланса анализируемого предприятия на рисунке 2.

Как видно по рисунку 2, точки финансовой устойчивости (Y_1) и текущей ликвидности (L_1) находятся в неблагоприятных областях, что говорит о неоптимальной структуре актива (имущества) предприятия и его источников (капитала). Сопоставляя расположение точек на рисунке 2, со значениями индикаторов безопасности по таблице 3 ($K_{тл} = 1,22 < 2,0$ и $D_{сос} = -0,87 < 1,0$) определим структурную ситуацию баланса предприятия как № 4 неоптимальную по ликвидности и финансовой устойчивости.

Дополнительной информационной характеристикой финансового состояния предприятия является определение вероятности банкротства. С этой целью используем наиболее известную модель, подходящую для российских условий, Э. Альтмана, в которой вычисляется интегральный показатель уровня угрозы банкротства – Z:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + X_5 \quad (7)$$

$$Z_1 = 1,2 \frac{OA_1}{B_1} + 1,4 \frac{ЧПр_1}{B_1} + 3,3 \frac{ВПр_1}{B_1} + 0,6 \frac{СК_1}{DO_1 + KO_1} + \frac{B_1}{B_1} \quad (9)$$

Уровень угрозы банкротства предприятия оценивается по шкале, представленной в таблице 4.

Таблица 4

Шкала угрозы банкротства

Значение показателя «Z»	Вероятность банкротства
До 1,8	Очень высокая
1,81 ÷ 2,70	Высокая
2,71 ÷ 2,99	Возможная
3,0 и выше	Очень низкая

Для значения $Z_1 = 2,33$ вероятность банкротства оценивается как «высокая». Таким образом, можно сделать вывод о том, что структура баланса предпри-

ятия неудовлетворительная: Сведем полученные результаты анализа финансового состояния предприятия с помощью характеристик в таблицу 5.

Используя подход к определению параметров кризисного процесса, указанный по рисунку 1, и выявленные характеристики финансового состояния предприятия (таблица 5), установим параметры, характеризующие кризисный процесс анализируемого предприятия (см. рисунок 3).

Таблица 5

Результаты анализа финансового состояния предприятия с помощью характеристик

Характеристики финансового состояния	
1. Уровень финансового состояния предприятия	Предкризисное финансовое состояние с тенденцией перехода в кризисное
2. Структурная ситуация баланса	№ 4 Структура неоптимальная, с финансовой неустойчивостью и недостаточной текущей ликвидностью
3. Вероятность банкротства предприятия	Высокая вероятность банкротства

Таким образом, в рассматриваемый период времени, ООО «Южная Корона» Брюховецкий комбикормовый завод находился в предкризисном состоянии (с возможностью перехода в стадию острого преодолимого кризиса), вызванном неоптимальной структурой баланса (по ликвидности и финансовой устойчивости), с высокой вероятностью банкротства. И, несмотря на то, что ему удается наращивать объемы выручки и прибыль, предприятие не обладает достаточностью собственных финансовых ресурсов, основным источником финансирования являются заемные средства. Поэтому ключевые мероприятия по его финансовому оздоровлению должны быть направлены на оптимизацию структуры активов (имущества) предприятия и его источников (капитала) предприятия и содержать:

- увеличение собственного капитала, путем дополнительного прироста прибыли предприятия;
- повышение эффективности использования заемного капитала;
- оптимизацию оборотного капитала и его составляющих;
- реализацию излишних, устаревших, неиспользуемых и полностью изношенных объектов основных средств.



Рис. 3. Результат определения параметров кризисного процесса анализируемого предприятия по характеристикам финансового состояния

Существенного изменения структурных составляющих валюты баланса анализируемого предприятия в короткое время вряд ли удастся добиться, однако, для предотвращения дальнейшего ухудшения состояния предприятия необходимо стремиться их реализовать.

Дальнейшее финансовое оздоровление должно быть ориентировано уже не на избежание банкротства и выживание предприятия, а на последовательное повышение эффективности его деятельности, развитие производства с учетом особенностей изменившейся внешней и внутренней среды.

Заключение

Предложен подход выявления параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния на примере предприятия комбикормовой промышленности. Показано, что определение характеристик финансового состояния (уровень финансового состояния, структурная ситуация баланса, вероятность банкротства) поможет своевременно проявить и распознать признаки финансовых кризисов в деятельности предприятия и предпринять меры по предотвращению их дальнейшего развития и улучшению финансового положения.

Библиографический список

1. Ван-Чу-Лин А.Т., Скрябина А.В. Комбикормовые предприятия республики Саха (Якутия): современное состояние и перспективы развития // Вопросы современной экономики. 2013. №4. С. 78-94.
2. Кочелягин Н. Рынок комбикормов ждет выхода из кризиса // Агроинвестор. 11.08.2015. [Электронный ресурс] URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/article/22155-rynok-kombikormov-zhdet-vykhoda-iz-krizisa/> (дата обращения 18.09.2020).
3. Власова Я. Животноводы опасаются дефицита витаминов и аминокислот и роста цен на них // Ветеринария и жизнь. 04.06.2020. [Электронный ресурс] URL: <https://www.vetandlife.ru/vizh/sobytiya/zhivotnovody-opasayutsya-defitsita-vitam/> (дата обращения 20.09.2020).
4. Банкротства граждан – статистика Федресурса за 1 кв. 2020 года. 7.04.2020. [Электронный ресурс] URL: <https://fedresurs.ru/news/d08df656-1954-4744-b006-664587821f83?attempt=1> (дата обращения 20.09.2020).
5. Фатеева (Вишневская) О.В. Определение параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 7-2. С. 113-122.
6. Фатеева (Вишневская) О.В. Дополнение процедур финансового анализа определение характеристик финансового состояния предприятия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10 (ч. 2). С. 1153–1159.

УДК 331.1

Л. И. Чернышова

ФГБОУ ВО Уральский государственный университет путей сообщения,
Екатеринбург, e-mail: Lida_chern@mail.ru

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятие, персонал, железнодорожный транспорт, методы оценки трудового потенциала, квалификация, мотивация.

В статье рассматриваются теоретические основы формирования трудового потенциала транспортного предприятия. Определено, что трудовой потенциал предприятия формируется на базе трудового потенциала работников данного предприятия, в связи с чем, предложено определение категории «трудовой потенциал» в условиях современного развития экономики. В статье рассмотрены методы оценки трудового потенциала – метод бальной оценки компонентов, метод кластерного анализа, метод индексов и интегральный метод. С помощью интегрального метода была проведена оценка трудового потенциала одного из предприятий железнодорожного транспорта за трехлетний период, результаты оценки представлены в статье. Также в работе предложен анализ комплексного показателя кадрового потенциала, который определялся на основе расчета сводных показателей квалификационного потенциала, социального потенциала и мотивационного потенциала. Кроме того, определены резервы формирования трудового потенциала и даны рекомендации по направлениям его совершенствования.

L. I. Chernishova

Ural State University of Railway Transport, Yekaterinburg, e-mail: Lida_chern@mail.ru

TO THE QUESTION OF ESTIMATION OF THE LABOR POTENTIAL OF A TRANSPORT COMPANY

Keywords: labor potential, enterprise, personnel, railway transport, methods of assessing labor potential qualifications, motivation.

The article discusses the theoretical foundations of the formation of the labor potential of a transport company. It has been determined that the labor potential of an enterprise is formed on the basis of the labor potential of the workers of this enterprise, in connection with which, the definition of the category “labor potential” in the context of modern economic development has been proposed. The article discusses methods for assessing labor potential – the method of scoring components, the method of cluster analysis, the method of indices and the integral method. Using the integral method, the labor potential of one of the railway transport enterprises was assessed over a three-year period, the results of the assessment are presented in the article. The paper also proposes an analysis of a complex indicator of human potential, which was determined on the basis of calculating summary indicators of qualification potential, social potential and motivational potential. In addition, the reserves of the formation of labor potential were determined and recommendations were given on the directions of its improvement.

В современных условиях значимость трудового потенциала достаточно велика, поскольку именно трудовой потенциал работника можно рассматривать как движущую силу развития предприятия, от которой будет зависеть степень использования остальных ресурсов предприятия.

Проблемы формирования и развития трудового потенциала изучалась и до сих пор изучается как зарубежными, так и отечественными учеными и практиками. Анализ различных трактовок позволил определить, что в настоящий момент прослеживается отсутствие

единого общепринятого подхода к определению данной категории. Поэтому, с учетом современного экономического развития, можно предложить следующую трактовку понятия трудовой потенциал. «Трудовой потенциал – совокупность врожденных и приобретенных психофизиологических качеств, умение их применять в практической деятельности, наличие квалификационных характеристик, личностных качеств, таких как способность к новаторству, а также способность к непрерывному повышению своих трудовых навыков».

К оценке трудового потенциала предприятия можно подойти с двух точек зрения. С одной стороны – это некий обособленный процесс, который берет свое начало в определении потребности в персонале и заканчивается наличием в организации персонала, который полностью отвечает всем требованиям данной организации. С другой стороны, оценку трудового потенциала можно рассматривать как часть единого процесса, где первой ступенью является формирование трудового потенциала, на основе которого будет происходить дальнейшее развитие и использование персонала организации.

Для оценки трудового потенциала можно использовать следующие методы [1]:

1. *Метод бальной оценки компонентов* – сущность метода заключается в том, что каждый компонент дифференцированно выражается количественными значениями в определенных пределах.

2. *Метод кластерного анализа* – это оценка с использованием эталонов, ранжированных бальных оценок, с определением высокого, среднего и низкого уровня значения.

3. *Метод индексов* – позволяет переводить качественные показатели в количественные значения, путем соотношения фактических значений с нормированными значениями.

4. *Интегральный метод* – позволяет получить результат в виде одного показателя, в котором объединяются количественные и качественные оценки структурных составляющих сложного явления.

В данной статье приводится результат оценки трудового потенциала одного из предприятий железнодорожного транспорта за трех летний период с помощью расчета интегрального показателя (интегральный метод).

В основе методики расчета лежат разработки ведущих российских ученых в области управления трудовыми ресурсами, а также результаты собственных исследований, которые позволили осуществить расчет интегральной оценки трудового потенциала на основе коэффициентной методики [2,3,4].

Стоит отметить, что количество структурных компонентов трудового потенциала может меняться в зависимости от экономической ситуации, сложившейся на предприятии. Чем ближе коэффициент к единице, тем выше уровень развития трудового потенциала работников.

Рассматриваемая методика оценки трудового потенциала включает в себя систему 10 показателей, каждый из которых представлен в виде соответствующего коэффициента (таблица 1).

Таблица 1

Расчетные значения коэффициентов интегрального показателя трудового потенциала

Наименование частного показателя	Расчетные значения		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент образовательного уровня (K_1)	0,98	0,98	0,98
Коэффициент трудовой дисциплины (K_2)	1	1	1
Коэффициент стабильности кадров (K_3)	0,9	0,88	0,9
Коэффициент обеспеченности предприятия кадрами (K_4)	1	1	1
Коэффициент физической трудоспособности (K_5)	0,77	0,85	0,86
Коэффициент здоровья персонала (K_6)	0,86	0,86	0,86
Коэффициент безопасности труда (K_7)	1	1	1
Удельный вес работников, прошедших лечение в санаториях, профилакториях и др. (K_8)	0,23	0,24	0,25
Коэффициент средней заработной платы (K_9)	0,1	0,1	0,12
Коэффициент переподготовки персонала (K_{10})	0,32	0,34	0,36

Как видно из таблицы, значения составляющих интегрального показателя за рассматриваемый период значительно не изменились, по некоторым коэффициентам наблюдается стабильная динамика, что говорит об устойчивости трудового потенциала предприятия.

Далее был произведен расчет интегрального показателя трудового потенциала по средневзвешенной сумме:

$$ТП = X_1K_1 + X_2K_2 + X_3K_3 + X_4K_4 + X_5K_5 + X_6K_6 + X_7K_7 + X_8K_8 + X_9K_9 + X_{10}K_{10} \quad (1)$$

где K_i – значение показателя n -го коэффициента использования трудового потенциала организации;

X_i – весовой коэффициент значимости показателей трудового потенциала организации, предполагается равным по значению для каждого компонента. Значение весового коэффициента принято считать равнозначным к каждому компоненту трудового потенциала ($X = 0,1$).

На рисунке 1 наглядно представлены результаты расчета интегрального показателя.

Для количественной оценки интегрального показателя уровня развития трудового потенциала воспользуемся шкалой, представленной в таблице 2.

Данная шкала позволяет достаточно точно соотносить имеющийся уровень трудового потенциала предприятия с нормативным значением.

Проанализировав данные, полученные в ходе расчета интегрального показателя, можно отметить, что уровень развития трудового потенциала предприятия за рассматриваемое время находится в пределах от 0,6 до 0,8 по предложенной шкале оценки. Это го-

ворит о том, что уровень развития трудового потенциала предприятия выше среднего. Данные значения искомого показателя позволяют судить о грамотно выстроенной кадровой политике организации.

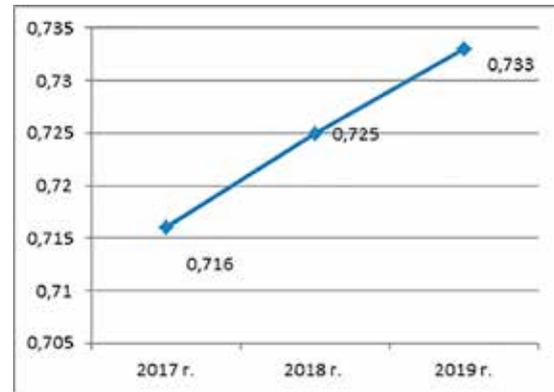


Рис. 1. Значения интегрального показателя уровня трудового потенциала за 2017-2019 гг.

Для оценки трудового потенциала целесообразно использовать систему коэффициентов, позволяющую отразить качественное состояние трудовых ресурсов, характеризующее их общий уровень и потенциальные возможности [5].

Каждую составляющую представляет сводный показатель, формируемый на основе частных. Комплексный показатель рассчитывается по формуле

$$K_{кп} = \sqrt[3]{K_{квал} K_{соц} K_{мот}} \quad (2)$$

где $K_{квал}$ – сводный показатель квалификационного потенциала,

$K_{соц}$ – сводный показатель социального потенциала,

$K_{мот}$ – сводный показатель мотивационного потенциала.

Таблица 2

Шкала оценки интегрального показателя уровня развития трудового потенциала

Уровень трудового потенциала	Оценка в баллах	Характеристика состояния трудового потенциала организации
1	2	3
1	0-0,2	Низкий уровень развития трудового потенциала
2	0,2-0,4	Достаточно невысокий уровень трудового потенциала
3	0,4-0,6	Средний уровень развития трудового потенциала
4	0,6-0,8	Уровень выше среднего
5	0,8-1	Высокий уровень развития трудового потенциала

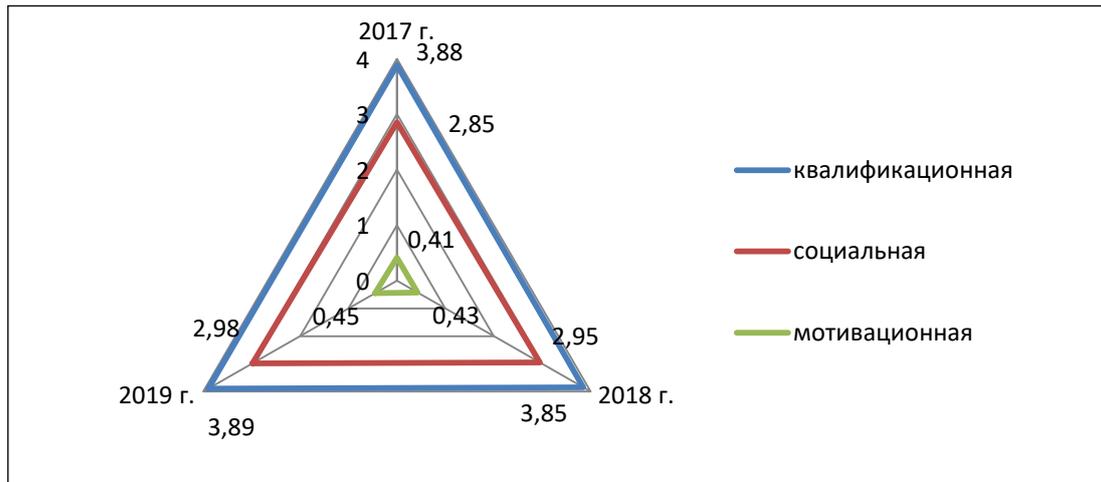


Рис. 2. Составляющие трудового потенциала

Для более наглядного сравнения результаты расчетов составляющих комплексного показателя трудового потенциала представлены на рисунке 2.

Таким образом, комплексный показатель трудового потенциала составит:

$$K_{кп(2017)} = \sqrt[3]{3,88 \times 2,85 \times 0,41} = 1,66 \quad (3)$$

$$K_{кп(2018)} = \sqrt[3]{3,85 \times 2,95 \times 0,43} = 1,7 \quad (4)$$

$$K_{кп(2019)} = \sqrt[3]{3,89 \times 2,98 \times 0,47} = 1,72 \quad (5)$$

Проведенные расчеты подтверждают наличие резервов по улучшению использования трудового потенциала транспортного предприятия. Кроме того, можно наблюдать стабильное повышение комплексного показателя, что говорит о том, что организация ведет грамотную кадровую политику и нацелена на более эффективное использование трудовых ресурсов.

Расчет сводных показателей также определил, что квалификационный потенциал имеет стабильное неизменное значение за весь рассматриваемый период. Сводный показатель социального и мотивационного потенциалов, с учетом своей положительной динамики за весь период, позволяют нам охарактеризовать предприятие как конкурентноспособное, заботящееся о сотрудниках и обеспечивающее высокое качество кадрового состава.

К резервам формирования и использования трудового потенциала на предприятии можно отнести:

- расширение занятости работников, какое может проявляться в совмещении профессий, расширении зон обслуживания, повышении трудовой активности отдельных категорий работников;
- повышение уровня квалификации, корпоративное обучение;
- повышение уровня здоровья и качества труда.

Регулярная комплексная оценка трудового потенциала позволяет руководству предприятия своевременно реагировать на возникающие изменения как во внутренней, так и во внешней среде предприятия, позволяет определять резервы формирования и использования трудового потенциала, что, в свою очередь, должно находить отражение в краткосрочных и долгосрочных планах развития предприятия [6].

Резюмируя сказанное выше, отметим, что при всем многообразии подходов к трактовке трудового потенциала, с практической точки зрения руководству предприятия необходимо помнить о том, что трудовой потенциал – это, прежде всего, некая характеристика имеющихся у работника личностных ресурсов и потенциальных возможностей, которая позволяет добиться определенных результатов и обеспечить функционирование предприятия в целом.

Библиографический список

1. Хадасевич Н.Р. Оценка трудового потенциала: подходы и методы // Интернет-журнал «Наукосведение». 2014. № 6. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/202EYN614.pdf> (дата обращения 07.10.2020).
2. Ерохина Р.И. Анализ и моделирование трудовых показателей на предприятии. Минск: Новое издание, 2018. 322 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: Финансы и статистика, 2016. 415 с.
4. Козырев В.А., Палкин С.В., Корсакова В.В. Управление персоналом на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта / под ред. В.А. Козырева. М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2008. 304 с.
5. Шкурина Л.В. [и др.]. Экономика труда и система управления трудовыми ресурсами на железнодорожном транспорте: учебное пособие для вузов ж.-д. транспорта. М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2007. 238 с.
6. Чернышова Л.И. Роль трудового потенциала работников в обеспечении конкурентоспособности предприятий железнодорожного транспорта // В сборнике «Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства» / под общей редакцией проф. О.Н. Мельникова. М.: Издательство «Креативная экономика», 2010. С. 72-75.

УДК 343.1

Л. А. Спектор, Р. Д. Жмурко

Институт Сферы Обслуживания и Предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты,
Шахты, e-mail: Shpigunova96@mail.ru

**РАЗЪЯСНЕНИЕ ЭКСПЕРТА
В СФЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
В ГРАЖДАНСКОМ И УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

Ключевые слова: право на защиту, реализация права на защиту, лицо, механизм реализации права на защиту, заключение под стражу, уголовно-процессуальный кодекс.

Целью статьи является обоснование положения, что разъяснение эксперта является отдельным видом специального исследования в уголовном судопроизводстве. Исследование проведено на основании анализа материалов уголовных дел, в частности допросов экспертов по составленным ими заключениям, а также изучения проблемных вопросов, касающихся внутреннего убеждения эксперта. Методологическая основа исследования включает в себя совокупность общих и специальных методов научного познания. В их числе диалектический метод исследования, формально-логический и его разновидности (анализ, синтез, сравнения, индукция, дедукция и др.), историко-правовой, формально-юридический, сравнительно-правовой, статистический, функционально-структурный и др.

Исследованию проблем судебно-экспертной деятельности посвящено большое количество трудов ученых-криминалистов и процессуалистов таких, как Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин, П. Д. Биленчук, А. И. Винберг, В. Е. Коновалова, Н. И. Клименко, А. М. Моисеев, Г. М. Надгорный, Ю. К. Орлов, И. Л. Петрухин, Г. В. Прохоров-Лукин, Е. Р. Россинская, М. Я. Сегай, С. Н. Стаховский, В. К. Стринжа, С. А. Шейфер, В. Ю. Шепитько, В. Н. Шерстюк, А. Р. Шляхов, М. Г. Щербаковский, А. А. Эйсман и др. В то же время, актуальными остаются вопросы исследования такой категории как «внутреннее убеждение эксперта».

L. A. Spector, R. D. Zhmurko

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of DGTU in Shakhty, Shakhty,
e-mail: Shpigunova96@mail.ru

**CRIMINAL PROCEEDINGS: ON THE RIGHT TO PROTECTION
OF A PERSON REQUESTED FOR EXTRADITION BY FOREIGN STATES**

Keywords: the right to protection, the exercise of the right to protection, the mechanism for the exercise of the right to protection, detention, the code of criminal procedure.

The purpose of the article is to substantiate the position that an expert's explanation is a separate type of special research in criminal proceedings. The study was carried out on the basis of an analysis of materials from criminal cases, in particular, interrogations of experts on their conclusions, as well as a study of problematic issues related to the inner conviction of an expert. The methodological basis of the research includes a set of general and special methods of scientific knowledge. Among them are the dialectical method of research, formally-logical and its varieties (analysis, synthesis, comparisons, induction, deduction, etc.), historical and legal, formally-legal, comparative-legal, statistical, functional-structural, etc.

A large number of works by forensic scientists and proceduralists such as T.V. Averyanova, R.S. Belkin, P.D. Bilenchuk, A.I. Vinberg, V.E. Konovalov, N. I. Klimenko, A. M. Moiseev, G. M. Nadgorny, Yu. K. Orlov, I. L. Petrukhin, G. V. Prokhorov-Lukin, E. R. Rossinskaya, M. Ya. Segai, S. N. Stakhivsky, V. K. Stringzha, S. A. Sheifer, V. Yu. Shepitko, V. N. Sherstyuk, A. R. Shlyakhov, M. G. Shcherbakovsky, A. A. Eisman and others. At the same time, research questions of such a category as «expert's inner conviction» remain relevant.

Важным звеном в установлении истины по уголовному делу является проведение судебной экспертизы (специального исследования), результатом чего становится заключение эксперта. При

составлении заключения эксперт руководствуется своим внутренним убеждением, которое отражает его личную уверенность в правильности сделанных им выводов.

Процесс специального исследования (в гносеологическом смысле) представляет собой познание фактов и обстоятельств, которые для следователя и суда также являются объектами (фактически данными в процессуальном смысле этого слова) познавательной деятельности. Осуществляемое экспертом специальное исследование с точки зрения используемой аргументации, интеллектуальной деятельности, психологических явлений не отличается от процесса отыскания истины в других областях, в том числе и в деятельности следователя и суда по поиску, проверке и оценке доказательств. Внутреннее убеждение судебного эксперта определено как предпосылка, как элемент познавательной деятельности эксперта.

Исследованию внутреннего убеждения судебного эксперта и других процессуальных субъектов посвящены работы отечественных ученых. Однако, на сегодняшний день в научной литературе отсутствует единая точка зрения относительно понятия и структуры внутреннего убеждения, а также факторов, влияющих на него.

Белкин Р. С. рассматривал внутреннее убеждение как субъективное выражение объективной истины, как критерий, процесс, метод и результат оценки доказательств [2].

А. Я. Вышинский указывал, что процесс формирования внутреннего убеждения происходит на основе восприятия и оценки фактов (доказательств), оценка же этих фактов (доказательств) в решающей степени зависит от таких руководящих начал, как господствующее в данном обществе правосознание, с одной стороны, и степень научно-методологической подготовленности или квалификации судьи – с другой. Ученый заметил, что внутреннее убеждение судьи всегда органически связано с его мировоззрением и правосознанием.

З.И. Шарафутдинова утверждает, что внутреннее убеждение – это состояние твердой и сознательной уверенности в установлении истины и готовности принять решение; именно результат познавательной деятельности, достоверные знания, являются предпосылкой к его формированию [4]. А. Р. Ратинов рассматривает внутреннее убеждение как

предпосылку, процесс и результат познавательной деятельности субъекта доказывания: он отмечает, что внутреннее убеждение в качестве заключительного итога оценки доказательств имеет гносеологический, логический и психологический аспекты.

В. П. Колмаков одним из первых обратил внимание на проблему внутреннего убеждения судебного эксперта. Ученый подразумевал под этой категорией убеждение, которое сознательно и свободно сложилось и имеет объективные основания, позволяющие сделать только истинный вывод.

- высокая подготовленность по своей специальности и практический опыт эксперта;
- мотивированность и логичность суждений эксперта, изложенных в обобщающей (синтезирующей) части акта экспертизы, чтобы следователь и суд могли проследить ход его мысли;
- достаточный объем и надлежащее количество представленного на исследование материала;
- достоверные обстоятельства, установленные по делу.

В. Ю. Шепитько отмечает, что по своей сути внутреннее убеждение – это субъективная уверенность лица, основанная на оценке объективных данных, обстоятельств, фактов. Она обусловлена правосознанием, его социальной и психологической характеристиками, нравственными представлениями, эмоциями, взглядами и пр. [3].

Судебный эксперт преломляет имеющиеся объективные данные через призму субъективных представлений и нравственных основ. В литературе научного направления также высказывается мнение, согласно которому внутреннее убеждение следует рассматривать как начало, принцип, как метод оценки доказательств и как результат такой оценки.

Структура внутреннего убеждения судебного эксперта отражает совокупность тесно взаимосвязанных между собой гносеологических, логических, психологических компонентов и условий их формирования.

Она содержит:

- процессуальную регламентацию;
- специальные знания субъекта, опыт работы и т. д.;

- его профессионально значимые качества;
- общую направленность личности, мировоззрение, правосознание.

Категория «внутреннее убеждение» выражает субъективную уверенность лица о соответствии субъективной оценки объективно существующим обстоятельствам или фактам.

По мнению Р. С. Белкина, хотя категория внутреннего убеждения является субъективной, она имеет и объективные основы, составляющие систему, которая содержит профессиональные качества, фактические данные, признаки и свойства объектов, подлежащих изучению экспертом; обстоятельства дела, относящиеся к предмету экспертизы, реальные условия существования исследуемых объектов; весь процесс экспертного исследования, его условия, промежуточные и окончательные результаты, их оценку в аспекте полноты, логической и научной обоснованности, достоверности как единственно возможных в конкретных условиях.

Н. П. Майлис отмечает, что внутреннее убеждение базируется на изучении исследуемого объекта, результатах экспертных экспериментов, исследовании предоставленных образцов и, при необходимости, материалов дела. Оно содержит определенные элементы: профессиональные качества, фактические данные, результаты экспертизы, их оценку в плане полноты, логической и научной обоснованности.

Т. В. Аверьянова связывает внутреннее убеждение эксперта с категориями вероятного и достоверного в судебной экспертизе. Внутреннее убеждение эксперта означает достижение личной уверенности в том, что конкретное положение является доказанным полностью, и что поставленная задача разрешена. Также ученые обращают внимание и на психический аспект внутреннего убеждения, которое формируется свободно, без влияния каких-либо внешних стереотипов, в соответствии с конкретным экспертным заданием. Внутреннее убеждение является психологической категорией – это чувство личной уверенности в том, что конкретное положение является доказанным в полной мере.

Р. С. Белкин относит к объективным основаниям внутреннего убеждения также мировоззренческие принципы и установки эксперта. Значение внутреннего убеждения заключается и в моральной ответственности эксперта за последствия, к которым могут привести результаты проведенной судебной экспертизы.

Л. Г. Бордюгов подтверждает важность гносеологического и мировоззренческого аспектов внутреннего убеждения эксперта.

Т. Н. Москалькова замечает, что внутреннее убеждение, как этическая категория, представляет собой рациональную основу нравственной деятельности личности, позволяющую осуществлять тот или иной поступок сознательно, с разумным пониманием необходимости и целесообразности определенного поведения.

- гносеологические;
- мировоззренческие;
- моральные.

Можно утверждать, что источником внутреннего убеждения эксперта является информация, полученная им в процессе специального исследования объектов, а также из материалов уголовного дела.

В результате обобщения вышеизложенного предполагаем, что внутреннее убеждение может измениться после завершения экспертом специального исследования и дачи заключения в результате трансформации любого из указанных оснований.

Часто использование результатов специальных исследований в качестве основы для процессуальных решений по уголовному делу связано с необходимостью допроса эксперта в судебном заседании в соответствии со ст. 205 УПК РФ [1]. Для участников уголовного процесса, не обладающих специальными знаниями, не всегда очевидны те или иные результаты специального исследования, изложенные экспертом в своем заключении. Поэтому они ходатайствуют о предоставлении экспертом разъяснений и дополнений по поводу проведенной им экспертизы. Предметом допроса эксперта в судебном заседании могут стать основания внутреннего убеждения эксперта.

В литературе научного направления немало внимания уделено допросу эксперта. Однако доныне среди ученых нет единого подхода к трактовке результативности указанного процессуального действия. Так, одни авторы предлагают предоставить показаниям эксперта процессуальный статус источника доказательств, другие указывают на необходимость постановки расширенного перечня вопросов к эксперту: вопросы относительно его компетентности, стажа и места работы, документального сопровождения исследуемых объектов и т. д.

Авторы допускают допрос эксперта с целью уточнения границ компетенции членов комиссии по заключениям комиссионной экспертизы. Но в любом случае во время допроса судебный эксперт должен растолковать источники своего внутреннего убеждения – гносеологические, мировоззренческие и нравственные, основываясь на которых он и представил заключение. Так, указанные основания внутреннего убеждения не могут считаться неизменными под влиянием приобретенного профессионального опыта, самообразования эксперта, в результате воспитательной работы в судебно-экспертном учреждении в период после завершения экспертизы.

Поэтому и позиция эксперта относительно обоснованности составленного им заключения может изменяться после завершения экспертизы. Например, в современной практике технико-криминалистической экспертизы документов возможно выявление признаков применения фотополимерных технологий для изготовления поддельных печатей.

Поэтому, если раньше отсутствие нарушения геометрии оттиска печати эксперт считал признаком отсутствия подделки, то благодаря приобретенному профессиональному опыту он должен изменить точку зрения на сформулированное ранее заключение. Поэтому опытные эксперты объективно относятся к оценке результатов сравнительного исследования, основывая свое заключение на большей совокупности общих и частных признаков.

В научной литературе приводится случай, когда эксперт отказался от идентификации оружия по следам полей на-

резов на пуле, ссылаясь на факт видоизменения микрорельефа канала ствола в результате коррозии. Однако во время повторной экспертизы, которую проводил опытный эксперт, в идентификационное поле были включены первичные следы канала ствола, которые были в меньшей степени подвержены видоизменению.

В результате удалось идентифицировать оружие по комплексу указанных следов на пулях. В этом случае, обращает внимание автор, можно отметить более широкий профессиональный подход эксперта, проводившего повторную экспертизу. Также могут изменяться и моральные основания для внутреннего убеждения эксперта, например, при наличии в заключении ошибок орфографического или логического характера, выявленных экспертом уже во время разъяснения своего заключения в суде. Наличие орфографических ошибок в заключении свидетельствует о проявленной экспертом небрежности, а следовательно может вызвать у него сомнения в объективности собственного заключения.

Специальное исследование представляет собой познавательный процесс, который основывается на законах логического мышления, приемах и методах умственной деятельности. Формирование внутреннего убеждения – это процесс, который длится столько, сколько длится процесс познания.

Признавая изменчивость оснований для внутреннего убеждения эксперта, мы полагаем, что на этапе разъяснения своего заключения во время допроса в суде эксперт заново проводит специальное исследование. Изменение оснований для внутреннего убеждения побуждает эксперта взглянуть на представленное заключение с иной точки зрения. Поэтому можно утверждать, что эксперт проводит специальное исследование путем сопоставления содержания своего внутреннего убеждения на момент представления заключения и на момент разъяснения этого заключения в судебном заседании.

Эксперт, предполагая изменение оснований своего внутреннего убеждения, может в судебном заседании исследовать представленное им ранее заключение и убедительно аргументировать, какие

конкретно результаты проведенного ранее исследования могут быть пересмотрены и на каких основаниях.

Таким образом, предоставление разъяснений в суде по составленному

заключению можно признать видом дополнительного специального исследования эксперта. Объектом такого исследования является заключение ранее выполненной экспертизы.

Библиографический список

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ(ред. от 11.10.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.10.2018).
2. Белкин Р.С., Винберг А.И. Криминалистика и доказывание. Методологические проблемы: монография. М.: Юрид. лит., 2015. 216 с.
3. Шепитько В.Ю. Проблемы идентификационных исследований в криминалистике // Вибрані твори. Х.: Видавничаягенція «Апостіль», 2017. С. 42-46.
4. Шарафутдинова З.И. Формирование внутреннего убеждения у судьи в состязательном уголовном процессе // Основы экономики, управления и права. 2014. № 2 (14). С. 93-95.

УДК 343.125.2

А. В. Суханов, И. Р. Кузнецова

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты,
Шахты, e-mail: aspirantsuhanov@rambler.ru

ПРОБЛЕМЫ ЗАДЕРЖАНИЯ ЛИЦА С ОСОБЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ НА МЕСТЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Ключевые слова: задержание, правовой статус, место преступления, подозреваемый, порядок задержания, следователь.

Существующая проблематика процессуального задержания лица, подозреваемого в совершении преступления, обладающего особым правовым статусом, считается актуальной в современных реалиях уголовного процесса. С уголовно-процессуальной позиции, указанная мера принуждения рассматривается нами в некоем динамическом контексте, не только с точки зрения текстуального содержания закона, но и с позиции его фактического применения в следственной и судебной практике, а также на всех без исключения стадиях расследования и этапах рассмотрения уголовного дела.

На основе проведенного семантико-правового анализа действующего уголовно-процессуального законодательства России, применяемого в деятельности уполномоченных должностных лиц правоохранительных органов, с учётом выработанной в этой части следственной и судебной практикой, в статье был сформулирован ряд предложений в части формирования правил прямого процессуального задержания подозреваемого лица с особым правовым статусом.

А. В. Суханов, И. Р. Кузнецова

Institute of service and entrepreneurship (branch) of DGTU in Shakhty, Shakhty,
e-mail: aspirantsuhanov@rambler.ru

PROBLEMS OF DETENTION OF A PERSON WITH SPECIAL LEGAL STATUS AT THE CRIME SCENE

Keywords: detention, legal status, crime scene, suspect, detention procedure, investigator.

The existing issue of procedural detention of a person suspected of committing a crime with a special legal status is considered relevant in the modern realities of criminal proceedings. From the point of view of criminal procedure, this coercive measure is considered by us in a dynamic context, not only from the point of view of the textual content of the law, but also from the point of view of its actual application in investigative and judicial practice, as well as at all stages of investigation and consideration of criminal proceedings without exception.

On the basis of the semantic-legal analysis of the current criminal procedure legislation of the Russian Federation, applied in the activities of authorized law enforcement officials, taking into account the investigative and judicial practice developed in this part, the article formulated a number of proposals with regard to the formation of rules for the direct procedural detention of a suspect with a special legal status.

Введение

Нормы о задержании лица, совершившего преступление, присутствуют в текстах древнейших исторических юридических памятников. В структуре многих современных уголовных законов любого государства можно обнаружить их отражение. Значительное количество авторитетнейших учёных-юристов посвятило свои научные труды их исследованию. Проблема должного осмысления сущности и современного состояния обстоятельств задержания лиц с особым

правовым статусом имеет определенно важное значение для социума (в общем) и для правовой регламентации (в частности), требует пристального внимания правоведов. Поднятая в настоящей статье проблема задержания лиц «особого статуса» носит многоуровневый характер и образована широким спектром причин различного характера.

Целью исследования является формирование общего уголовно-процессуального понимания института задержания лица с особым правовым статусом,

совершившего уголовно-наказуемое деяние, подробное его рассмотрение, правильное определение роли и процессуального значения при производстве оперативных розыскных мероприятий, следственных и иных судебных действий.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составляют диалектический метод познания, комплекс общенаучных и специальных методов, применяемых в юриспруденции: логический, исторический, системно-структурный, формально-юридический.

Результаты исследования и их обсуждение

Одним из правил уголовного судопроизводства в отношении отдельных категорий лиц с особым правовым статусом (глава 52 Уголовно-процессуального кодекса РФ (далее – УПК РФ) посвящено вопросам задержания [1]. Суть задержания состоит в том, что социальная ценность и полезность этой деятельности, в последующем обеспечивает привлечение виновного лица к мерам уголовной ответственности, с последующим назначением наказания, способствует возмещению причиненного ими вреда, в том числе направлена на реализацию принципов уголовного-процессуального права, устраняя тем самым возможность совершения задержанным лицом новых общественно-опасных деяний.

Вместе с тем целый ряд законов и подзаконных актов, адресованных лицам, для которых задержание и пресечение преступной деятельности является не правом, а обязанностью в силу исполнения ими определенных должностных обязанностей, допускают применение физической силы не только для пресечения преступлений, но и иных правонарушений, а также для задержания лиц, их совершивших. Так, например о задержании лица путем причинения вреда с использованием оружия ранее говорилось в законе РФ «О милиции» от 18.04.1991 № 1026-1 (утратил юридическую силу), в законе «О внутренних войсках МВД РФ» от 24.09.1992 № 3534-1 (утратил юридическую силу) и в других нормативных правовых актах. Однако, они не определяли условия причинения

такого вреда, а также ответственность за его причинение, поскольку такие положения могут быть закреплены лишь в уголовном законе государства. Именно это и подтолкнуло законодателя к включению в Уголовный кодекс РФ 1996 года (далее – УК РФ) статьи 38, которая впервые закрепила задержание преступника в качестве самостоятельного уголовно-правового института и наделила всех граждан правом на не наказуемое причинение вреда лицу, совершившему преступление при его задержании и соблюдении всех условий правомерности причинения такого вреда [2].

Использование в ст. 38 УК РФ понятия «лицо, совершившее преступление» требует под собой ответа на вопрос, допускается ли причинять вред лицам, с особым правовым статусом. Совершаемые ими общественно опасные деяния нельзя назвать преступными в силу недоказанности в полном объеме на момент задержания состава преступления. Следовательно, буквально толкование уголовного закона исключает причинение вреда в подобных ситуациях. Причинение вреда так же запрещается в рамках административного задержания, предусмотренного ст. 27.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) [3]. Это обусловлено отсутствием как правило непосредственно признаков самого преступления в момент задержания. В практической деятельности нередко возникает вопрос на основании каких фактических данных можно сделать вывод о том, что лицо совершило преступление, а значит, возможно допустимо причинение вреда при его задержании. При ответе на этот вопрос учебная и научная юридическая литература обычно ссылается на ст. 91 УПК РФ, которая регламентирует основания для задержания подозреваемого.

Понятие «задержания» по-разному толкуется в уголовном процессе, административном и уголовном праве. Применительно к уголовному праву, через задержание выражается содержание уголовно-правовых отношений, которые возникают в связи с нарушением уголовно-правовой нормы, которые непосредственно складываются между лицом, совершившим преступление,

уклоняющимся от ответственности, и государством, в лице его органов, уполномоченных вести борьбу с преступностью, а также иными гражданами, которые обладают правом задержать лицо совершившее преступление.

Известно, что далеко не всегда, лица, совершившие преступление, привлекаются к мерам должной уголовной ответственности. К причинам данного явления можно отнести невозможность своевременного задержания лица на месте преступления, в связи с чем нормы, содержащиеся в уголовно-процессуальном законе, позволяющие применить задержание по отношению к подозреваемому, составляют предметную социальную ценность. В соответствии со ст. 449 УПК РФ лица, задержанные по подозрению в совершении преступления в порядке, установленном ст. 91 УПК РФ, относимые к «особой категории», должны быть освобождены сразу после установления их личности. Изъятием из этого правила является их задержание на месте преступления. Такие лица в порядке, установленном уголовно-процессуальным (ч. 1 ст. 92 УПК РФ) должны быть доставлены в орган дознания или следователю.

Проведенный нами анализ положений УПК РФ и иных нормативных правовых актов, определяющих административный регламент задержания в части применения этой меры принуждения к лицам с особым правовым статусом, поднимает и другие вопросы в части правовой регламентации выбора мер процессуального принуждения. Интересным с практической точки зрения представляется вопрос об исчерпывающем характере перечня лиц, в отношении которых применяются особые процедуры задержания. В статье 449 УПК РФ названы члены Совета Федерации, депутаты Государственной Думы, судьи федеральных судов, мировые судьи, прокуроры, Председатель Счетной Палаты РФ, его заместители и аудиторы Счетной Палаты РФ, Уполномоченный по правам человека в РФ, Президент РФ, прекративший исполнение своих полномочий, в то время как перечень субъектов лиц с особым (специальным) статусом гораздо шире (ст. 447 УПК РФ).

Далее возникает не мене спорный процессуальный момент, а именно за-

держиваются ли обозначенные в уголовно-процессуальном законе лица по особым правилам или в общем порядке на которых распространяется задержание. В силу действия ст. 449 УПК РФ, перечень указанных категорий лиц исчерпывающим не является: – отмечает Коротков А.П. [6]. В соответствии со ст. 17 Федерального закона «О Федеральной службе безопасности» от 3 апреля 1995 г. № 40-ФЗ сотрудник органов ФСБ не может быть задержан при исполнении им служебных обязанностей по общему правилу без официального представителя органов федеральной службы безопасности или решения суда [5]. Таким образом, А.П. Коротков формирует следующее утверждение о том, что Федеральный закон 1995 г. № 40-ФЗ дополняет положения УПК РФ в части соблюдения порядка задержания по отношению к отдельным категориям лиц, в том числе к которым относятся и сотрудники ФСБ. Такая классификация также является спорной. Важно при задержании также учитывать сведения о личности задерживаемого, поскольку именно они могут лечь в основание выбора конкретных мер задержания. Так, если задержанию подлежит лицо с явно выраженным насильственно-агрессивным психотипом, то вполне обоснован выбор более строгих мер задержания, предполагающих применение специальных средств и огнестрельного оружия. Поскольку задержание может осуществляться обычными гражданами, которые могут не располагать сведениями о личности задерживаемого, решающим фактором, остается – условие об обстановке задержания. Наличие таких норм в уголовном законодательстве РФ повышает правосознание граждан, влияет на их активность по задержанию лиц, совершивших преступление, что в целом способствует нейтрализации условий преступности, что и определяет их взаимное сотрудничество с сотрудниками правоохранительных органов в рамках применения мер процессуального принуждения.

При этом, по нашему мнению, порядок задержания можно рассмотреть в целом, как основание и обстановку задержания, которые в совокупности выступают одним из условий правомерно-

сти причинения вреда задерживаемому. Любые процессуальные и тактические проблемы, возникающие в процессе задержания, затрагивают как порядок задержания, так и одновременно составляют обстановку задержания. Поэтому можно сделать вывод, о том, что данное обстоятельство, относительно задержания лиц с особым правовым статусом, носит многоаспектный характер и находится не только в плоскости уголовного права, но и уголовно-процессуального законодательства. А именно, положения главы 52 УПК РФ предусматривают изъятия из общего порядка производства по уголовным делам. Кроме того, в уголовно-процессуальном законодательстве России предусмотрен «особый порядок» принятия решения о задержании лица, являющийся обязательным для органов предварительного расследования при производстве по уголовному делу. Так применение положения ст. 449 УПК РФ на практике в части задержания применяются только к строго обозначенному списку лиц, которые отнесены к этой категории и поименованы в статье.

Таким образом, задержание лиц, не указанных в ст. 449 УПК РФ, но отмеченных в ст. 447 УПК РФ, осуществляется в соответствии с общими правилами ст. 91 УПК РФ. При этом вопрос о перечне лиц, подлежащих задержанию с учётом положений уголовно-процессуального законодательства (ст. 449 УПК РФ), все еще нуждается в дополнительном доктринальном и судебном толковании в том числе в уточнении на законодательном уровне. Справедливости ради полагаем необходимым дополнительно включить в список специальных субъектов, определяемых ст. 449 УПК РФ наряду с иными лицами и судей конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации, Председателя Следственного комитета, руководителей следственных органов и следователей.

В связи с этим на практике возникает вопрос: является ли факт предъявления официального документа, удостоверяющего личность и установленный (определенный) в законе правовой статус достаточным для процедуры идентификации лица в целях его последующего задержания применительно к условиям о необходимости дополнительно прове-

сти идентификацию личности, в случае подозрения на возможную поддельность документов удостоверяющих личность. При этом укажем на то, что установление личности при проведении оперативно-розыскных или следственных действий является эффективным средством подтверждения информации о том, что задержанный является лицом с особым правовым статусом [4]. Для этих и других целей необходимо в действующем законодательстве предусмотреть особый порядок проведения проверки, чтобы идентифицировать задержанного. Более того, при проведении ряда оперативно-розыскных мероприятий и следственных действия в целях надлежащего, точного и правильного применения терминов «идентификация» и «задержание на месте преступления считаем необходимым в уголовно-процессуальном законе Российской Федерации уточнить их этимологическое содержание.

Под задержанием на месте преступления (фактическое ограничения свободы передвижения) необходимо понимать случаи, когда человек задержан вовремя или сразу после совершения преступления, а равно по месту их совершения преступных действий или при попытке к бегству с места преступления (например, в случае совершения этим лицом дорожно-транспортного правонарушения (далее – ДТП), ответственность за которое предусмотрено ст. 264 УК РФ). В этом случае задержанное лицо с особым статусом доставляется соответствующему руководителю следственного органа. Однако представляется невозможным применить правила общего задержания по отношению к лицам определенных категорий в течение трех часов с момента их доставки в правоохранительные органы, поскольку на такие действия необходимо получить соответствующие судебные решения и собрать другие разрешительные документы, что делает весьма затруднительным всю процедуру проверки материалов КУСП в рамках проводимых оперативно-розыскных мероприятий. В итоге фактически получается, что лицо, отнесенное к категории лиц, поименованное в ст. 449 УПК РФ ранее задержанное должно быть освобождено, даже если было совершено уголовно-наказуемое деяние.

Стоит отметить, что относительно недавно, Следственный комитет России (далее – СК РФ) выступил с предложением подробного изучения в каждом конкретном случае отдельных аспектов задержания лиц с особым правовым статусом. Так, в своем интервью 14 января 2020 года, председатель СК РФ Александр Бастрыкин особенно выделил данное направление деятельности ведомства в текущем году. Суть изменений, предлагаемых к рассмотрению Следственным комитетом, заключается в упрощении процедуры задержания лиц с особым статусом, задержанных с поличным на месте совершения преступления. «Нашим ведомством выработаны предложения по внедрению правового механизма, направленного на пресечение злоупотреблений своими статусными гарантиями лицами, в отношении которых применяется особый порядок производства по уголовным делам», – уточнил Александр Бастрыкин. По словам руководителя ведомства, предлагается вывести из числа лиц с особым статусом депутатов местного самоуправления, а также исключить излишние требования к согласованию вопросов о направлении в суд уголовных дел в отношении депутатов Государственной Думы ФС РФ.

Показательным в данной ситуации можно считать ранее возбужденное уголовное дело в отношении одного из судей районного суда Краснодарского края, который, как полагает следствие, вместе с подельниками требовал от потерпевшего 64 млн. рублей якобы для их передачи в качестве взятки судьям Краснодарского краевого суда за принятие решения по административному делу о земельном споре. Следствием было установлено, что судья изначально собирался присвоить крупную сумму и распорядиться ею по своему усмотрению, что и было квалифицировано следствием как мошенничество (ст. 159 УК РФ). Согласно выбранной методике проведения оперативно-розыскного мероприятия в соответствии с процессуальным порядком, передача денег должна была проходить под контролем сотрудников ФСБ, однако место передачи оставалось неизвестным до самого конца. В итоге передача состоялась, в доме судьи и подозреваемый был задержан. Непредви-

денным для следствия обстоятельством стала необходимость проведения следственного действия, направленного на осмотр и обыск домовладения судьи в целях дальнейшей фиксации доказательств, иначе факт его преступных действий задокументировать бы не удалось. Предвидя возможную следственную ситуацию, следователям заранее удалось получить все необходимые документы, позволившие провести все необходимые и достаточные в полном объеме процессуальные действия, которые были бы направлены на фиксацию доказательств и сопряжены с задержанием виновного лица в момент передачи денежных средств.

Заключение

Резюмируя вышеизложенное отметим, что процессуальный порядок задержания можно рассматривать в совокупности с основаниями и обстановкой задержания, которая выступает одним из условий правомерности применения меры процессуального принуждения в виде задержания. При этом любые проблемы, возникающие в процессе задержания, касаются как порядка задержания, так и одновременно составляют следственную и оперативную обстановку самого процесса задержания. Поэтому можно сделать вывод, что данное обстоятельство, определяемое особым правовым статусом лица, в отношении которого применяются меры, направленные на его задержание, носит многоаспектный характер и находится не только в плоскости уголовного права, но и уголовно-процессуального законодательства. Таким образом, положения статьи 449 УПК РФ не применяются только в случаях, когда к моменту задержания указанное в ней лицо лишено в установленном законом порядке специального статуса, обуславливающего его неприкосновенность. По-нашему мнению перечень лиц, на которых распространяется особый порядок задержания, не смотря на все возникающие в практической плоскости проблемы должен быть дополнен, а сама процедура задержания и выяснения сведений о личности для подтверждения специального статуса задерживаемого лица – это вместе с тем вопросы, требующие своего дальнейшего законодательного разрешения.

Библиографический список

1. Уголовно-процессуальный кодекс от 18.12.2001 № 174-ФЗ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.08.2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 24.12.2001. № 52 (ч. I). Ст. 4921.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.10.2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. № 25. Ст. 2954.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.08.2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.
4. Федеральный закон «Об оперативно-розыскной деятельности» от 12.08.1995 № 144-ФЗ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.08.2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 14.08.1995. № 33. Ст. 3349.
5. Федеральный закон «О федеральной службе безопасности» от 03.04.1995 № 40-ФЗ (изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2018 г.) // Собрание законодательства РФ. 10.04.1995. № 15. Ст. 1269.
6. Коротков А.П., Тимофеев А.В. Прокурорско-следственная практика применения УПК РФ. М.: Изд-во «Экзамен», 2005. 607 с.
7. Научно-практическое пособие по применению УПК РФ / под общ. ред. В.М. Лебедева. М.: Изд-во «Норма», 2004. 344 с.
8. СК предлагает упростить процедуру задержания лиц с особым статусом / Информационное агентство ТАСС. 2020 [Электронный ресурс]. URL:<https://tass.ru/obschestvo/7517459> (дата обращения 14.01.2020).