



Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

**Журнал включён в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 – экономические науки.**

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» – П2920.

**Статьи рецензируются.**

**Учредитель и издатель:**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

**Редакционный совет:**

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гиреке» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепропетровск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учёта и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

**Главный редактор:**

И.В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

**Зам. главного редактора:**

Ю.Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

М.В. Плещакова, канд. экон. наук, доцент

Е.М. Егорова, канд. экон. наук, доцент

А.К. Кошиева, канд. экон. наук, доцент

**Редакционная коллегия:**

Е.Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А.А. Воронов, д-р экон. наук

Л.А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г.Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Ж.Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

Л.Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л.И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А.А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М.Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К.О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О.В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

**Корректура:** И.А. Зиновская

**Верстка:** А.М. Иваненко

**Адрес редакции и издателя журнала:**

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ\_tp@mail.ru

<http://econ.kubsu.ru/econtp.html>

Подписано в печать 11.03.2021. Дата выхода в свет 18.03.2021.

Печать цифровая. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Уч.-изд. л. 11,4.

Тираж 500. Свободная цена. Заказ № 4428.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149,

тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Бурковский П.В., Яни А.В.*  
Концептуальные основы диверсификации как формы  
организации производства и способа достижения  
положительного «эффекта масштаба»..... 3

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Литвиненко И.Л.*  
Иновационная политика регионов России в условиях  
новой нормальности ..... 13

### ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

- Пономарева О.Н.*  
Механизм управления научно-образовательным  
потенциалом вуза, основанный на коллaborации ..... 21

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Куклин А.В.*  
Институционализация неформальной занятости  
на рынке труда в России ..... 27

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Горбунова М.Л., Ливанова Е.Ю., Маковецкая Т.В.,  
Стоксарова Т.В.*  
Анализ результатов деятельности ведущих российских  
несырьевых экспортёров ..... 32

### Финансовая безопасность личности (домохозяйства): теоретические и методические аспекты

- 39

### ИНВЕСТИЦИИ

- Шевченко И.В., Коробейникова М.С.*  
Цифровые инвестиции в России ..... 45

### РЫНОК ТРУДА

- Былков В.Г.*  
Стадии трансформации трудового потенциала:  
вопросы теории ..... 57

### Бабенко И.В., Бабенко А.И.

- Статистическая оценка категории достойного труда  
в российской и международной практике ..... 68

### МАРКЕТИНГ

- Сидоренко А.С.*  
Построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений  
ключевых партнеров в экосистемах промышленного  
маркетинга ..... 74

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Перова А.Е.*  
Финансовая безопасность: теоретические  
и практические аспекты ..... 82

### ABSTRACT

- 86

### УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

- 93



# КОНОМИКА:

теория и практика

## SCIENTIFIC- PRACTICAL JOURNAL

The journal is published  
4 times a year

Nº 1 (61) 2021

ISSN 2224-042X

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556. The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 — economics. Subscription Index — П2920.

**The articles are reviewed**

**Founder and Publisher:**

The state institution of higher education «Kuban State University»

**Editorial Board:**

E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia); I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia); L.S. Shakhevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia); E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland); Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy); Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University «Otto von Guericke» (Magdeburg, Germany); Zadoya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine); Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

**Editor:**

I.V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

**Deputy Editor in Chief:**

Yu.N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor M.V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor E.M. Egorova, Ph.D. in Economics, Associate Professor A.K. Kochieva, Ph. D. in Economics, Associate Professor

**Editorial Board:**

E.N. Alekandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor L.N. Dobryshevskaia, Doctor of Economic Sciences, Professor L.I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor A.A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor M.E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor K.O. Litvin斯基, Ph. D. in Economics, Associate Professor V.I. Miletta, Ph. D. in Economics, Associate Professor O.V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor L.A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor A.A. Voronov, Doctor of Economic Sciences G.G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

**Corrector:** I.A. Zinovskaya

**Print layout:** A.M. Ivanenko

**Address editorial and magazine publisher:**

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ\_tp@mail.ru

<http://econ.kubsu.ru/econtp.html>

Copy deadline 11.03.2021. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 11.4. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51.

© Kuban State University, 2021.

## CONTENT

### ECONOMIC THEORY

Burkovsky P.V., Yani A.V.

Conceptual basis for diversification as a form of production organization and a method of achieving positive «Scale effect»..... 3

### BRANCH ECONOMY

Litvinenko I.L.

Innovative policy of russian regions in the context of new normality ..... 13

### INNOVATIVE ECONOMY

Ponomareva O.N.

The mechanism of managing the scientific and educational potential of the university, based on collaboration ..... 21

### INSTITUTIONAL ECONOMICS

Kuklin A.V.

Institutionalization of the shadow economy in the labor market in Russia ..... 27

### ECONOMIC SECURITY

Gorbunova M.L., Livanova E.Yu., Makovezkaya T.V.

Stozharova T.V.

Leading russian manufacturing exporters: performance parameters ..... 32

Mileta V.I.

Financial security of the individual (household): theoretical and methodological aspects ..... 39

### INVESTMENTS

Shevchenko I.V., Korobeinikova M.S.

Digital investment in Russia ..... 45

### LABOR MARKET

Bylkov V.G.

Stages of labor potential transformation: theory issues ..... 57

Babenko I.V., Babenko A.I.

Statistical assessment of the decent work category in russian and international practice ..... 68

### MARKETING

Sidorenko A.S.

The building of long-term and mutually beneficial relationships between key partners in ecosystems of industrial marketing ..... 74

### SCIENTIFIC LIFE

Perova A.E.

Financial security: theoretical and practical aspects ..... 82

### ABSTRACT

86

### CONDITIONS OF PUBLICATIONS

93

# КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И СПОСОБА ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО «ЭФФЕКТА МАСШТАБА»

*П.В. БУРКОВСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина  
e-mail: burkovsky.p@yandex.ru*

*А.В. ЯНИ, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина  
e-mail: av\_yany@mail.ru*

---

## Аннотация

В статье раскрываются вопросы повышения эффективности организации производственно-го процесса в контексте действия объективного экономического закона единства, который отражает поведение средних переменных затрат при вовлечении дополнительных производственных ресурсов. Отражены перспективы дальнейших теоретических исследований, касающихся развития процессов диверсификации производства и возможности использования данного способа в качестве базисного при изучении различных прикладных аспектов в экономической науке.

**Ключевые слова:** диверсификация, экономическая концепция, экономический закон, средние переменные затраты, эффект масштаба, производство, методология.

В современных условиях развитие производительных сил подвержено влиянию множества внутренних и внешних факторов, которые в совокупности определяют степень конкурентоспособности выбранного типа организации производства применительно к каждой конкретной экономической системе. Вопросы достижения положительного эффекта масштаба являются актуальными для теоретического обоснования путей по снижению коммерческих рисков при организации производства в условиях многообразия организационно-правовых форм и отношений собственности на средства производства. На этой основе появляется необходимость в выработке теоретико-методологических положений по использованию преимуществ диверсификации производства, что определяет

важность совершенствования управления организационно-хозяйственными потоками в рамках выбранного способа организации производства. При этом особого внимания заслуживают вопросы использования стратегии диверсификации производительных сил, так как в данном случае прослеживается инновационная составляющая, направленная на оптимизацию использования трудовых и материальных ресурсов производственной системы [5].

Проблематика научного обоснования процессов диверсификации производства лежит в плоскости прикладных исследований по организации предпринимательской деятельности и роста уровня конкуренции среди товаропроизводителей в условиях повышающейся глобализации. Организация процесса распределения и использования ограниченных финансовых ресурсов и оценка степени инновационных рисков в предпринимательстве находятся в тесной взаимосвязи, что также предопределяет актуальность изучения выбранных способов развития производительных сил на разных этапах формирования производственной системы. Повышение эффективности использования временно свободных денежных средств как обособленных финансовых ресурсов посредством концентрации производства и развития внутриотраслевых хозяйственных связей между товаропроизводителями, а также инвестирования в совместные высокодоходные проекты позволяет существенно расширить возможности производственных систем и повысить общий

уровень экономической устойчивости при дальнейшей реализации способа организации производства. Данные аспекты определяют актуальность вопросов углубления научно-методических подходов к процессам диверсификации производственной и финансовой деятельности производственных систем применительно к разным типам отраслевой направленности хозяйственного процесса.

Научные дискуссии относительно преимуществ и недостатков диверсификации производства выражаются в поиске аргументаций целесообразности дополнительных капиталовложений в переориентацию товарного ассортимента при слабой предсказуемости рыночного спроса в период экономического кризиса.

Так, по мнению В.Д. Марковой, диверсификация как процесс расширения ассортимента производимых изделий есть попытка конкурирующих между собой производств превзойти друг друга в размерах потенциального применения капитала и добиться эффекта разнообразия. Данный эффект заключается в том, что выпуск разнородной продукции при крупномасштабном производстве обходится более низкими затратами, чем при специализированном, а отсюда и конкурентное преимущество в ценовой политике. В связи с этим В.Д. Маркова предлагает рассматривать диверсификацию производства как проявление практической реализации корпоративной стратегии [8].

В то же время, по мнению А.В. Леонова сам процесс диверсификации не может быть универсальным методом корпоративной стратегии, а следовательно, не гарантирует конкурентных преимуществ в условиях глобализации и развития сферы нематериального производства, трансформирующих материальное производство. Диверсификация, по мнению А.В. Леонова, — это не проявление корпоративной стратегии, а один из производственных методов, направленный на достижение синергетического эффекта (организационно-экономический эффект, возникающий при оптимизации производственной структуры предприятия и выражаящийся в

снижении производственных затрат) [6].

Заслуживает внимания точка зрения В.И. Грушенко, согласно которой большинство производств на стадии первоначального капиталовложения осуществляют свою деятельность как недиверсифицированные, испытывающие потребность в закреплении своих позиций на рынке. В связи с этим, по мнению В.И. Грушенко, диверсификация есть реакция на проявление конкурентных вызовов рыночной инфраструктуры. Широкая распространенность недиверсифицированных производств объясняется тем, что затраты на управление недиверсифицированной компанией ниже, более гибкая система концентрации ресурсов, позволяющая сосредоточиться на полном выполнении производственного плана в данной сфере бизнеса [4].

Согласно общепризнанной трактовке, диверсификация производства как тип организации по завоеванию позиций в новых отраслях и укреплению в тех, где предприятие уже функционирует, может рассматриваться в 2 взаимосвязанных типах: связанная (родственная) и несвязанная (неродственная) диверсификация.

На рис. 1 представлена схема типовой классификации диверсификации производства.

Как следует из рис. 1, вертикальная диверсификация подразумевает производство товарной номенклатуры на предыдущей или следующей ступени производственного процесса, обеспечивая контроль на всех стадиях кругооборота капитала. При этом при прямой диверсификации могут существовать дополнительные общие факторы в форме маркетинга, товарной экспертизы, применения (апробации) новых технологических процессов, в то время как при косвенной диверсификации факторы ограничены финансовыми операциями по учету дополнительных затрат, связанных с расширением товарного ассортимента.

При горизонтальной диверсификации осуществляется расширение номенклатуры выпускаемой продукции в рамках определенной ступени производственного процесса либо по

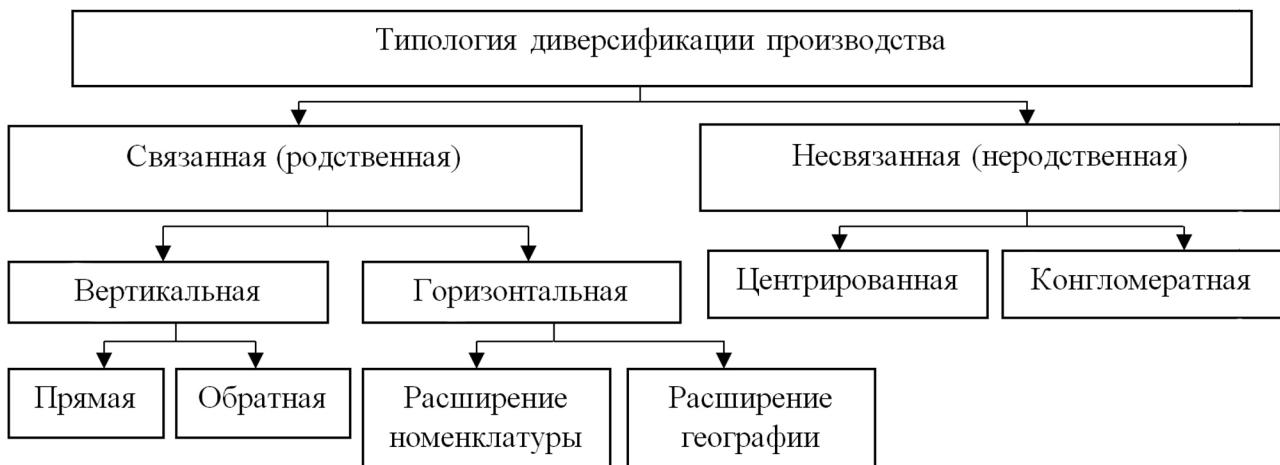


Рис. 1. Типология диверсификации производства [7]

географическому признаку (выход на новые рынки сбыта), когда новый продукт может выпускаться под уже имеющимся или новым брендом.

При несвязанном типе диверсификации осуществляется выход на новые рынки, между которыми нет организационных связей, либо рассматривается новая область производственной активности, не обладающая смежными характеристиками. Необходимым условием является то, чтобы рассматриваемая отрасль соответствовала критериям привлекательности и ограничениям по размеру капитала. Конгломератный тип диверсификации производства можно охарактеризовать в качестве проникающей силы капитала в новые отрасли, которые потенциально способны обеспечить наиболее существенный прирост прибыли за короткий период. При центрированном типе несвязанной диверсификации осуществляется расширение производства за счет создания высокотехнологических видов продукции, связанных с действующей товарной номенклатурой.

В таблице представлены преимущества и недостатки диверсификации производства по критерию их типологизации.

Таким образом, основная цель диверсификации производства состоит в укреплении конкурентных позиций на рынке на основе расширения товарного ассортимента, освоения новых рыночных ниш и активного внедрения инновационных технологий в

производственную систему для достижения синергетического эффекта.

Процесс диверсификации при организации предпринимательской деятельности важно рассматривать не только в рамках отдельной хозяйственной системы, но и с позиций формирования на локальном уровне кооперационных основ как результат углубления взаимодействия между производительными силами и производственными отношениями под влиянием действия объективного экономического закона единства. Данный формат взаимодействия двух сторон процесса производства способен существенно повысить уровень доходности, положительно отразиться на темпах внедрения инновационных технологий, а также снизить инвестиционные и инновационные риски в процессе диверсификации производственной деятельности в условиях рыночной экономической системы [1].

Становление кооперации как формы межотраслевого и внутриотраслевого сотрудничества в вопросах диверсификации хозяйственной деятельности может позволить, с одной стороны, расширить ассортимент производимой продукции и услуг, с другой — обеспечить снижение валовых производственных затрат за счет экономии от совместного приобретения и использования активной части основных производственных фондов, использования перспективных маркетинговых и инновационных технологий, что в целом обеспечит повышение конкурентоспособности

## Преимущества и недостатки диверсификации производства [4, 6, 8]

Диверсификация производства (в целом)	
Преимущества	Недостатки
Экономия на «эффекте масштаба»	Дополнительные затраты на организацию и управление производством
Снижение финансовых рисков	Возможно повышение уровня кредитной нагрузки на начальном этапе диверсификации
Укрепление конкурентных позиций на рынке	Высокая зависимость от успешности выбранной модели конкурентного поведения в отрасли
Повышение степени адаптации производственной системы к последствиям экономического кризиса	Снижение гибкости производственной системы в целом в переориентации производства под меняющийся рыночный спрос
Связанная (родственная) диверсификация	
Преимущества	Недостатки
Возможность распределять производственные риски по разным направлениям деятельности	Необходимость использования крупного капитала, в том числе в заемной форме
Достижение синергетического эффекта на основе консолидации активов	Необходимость вовлечения дополнительных управленческих ресурсов, приводящих к росту удельного веса затрат на административно-управленческий аппарат
Достижение эффекта корпорации на основе производственной кооперации	Усложнение организационной структуры управления и снижение мобильности в принятии управленческих решений
Несвязанная (неродственная) диверсификация	
Снижение предпринимательского риска на основе повышения внешней гибкости от разнонаправленного инвестирования	Сложность в выработке оптимального решения по вариантам разработки деловой стратегии
Оптимизация распределения финансовых потоков по наиболее перспективным отраслям	Слабая достижимость практических результатов по теоретическим предпосылкам стабилизации потоков прибыли

производимой товарной продукции на соответствующем сегменте рынка. Считаем, что кооперация как форма организационно-хозяйственного сотрудничества в вопросах диверсификации хозяйственной деятельности по своей сути направлена на снижение влияния негативных факторов, проявляющихся в производстве, распределении, обмене и потреблении под влиянием того, что:

- имеются ограничения возможности реализации продукции, исходя из уровня организации производственной системы;

- следует учитывать негативные последствия от возникновения различных транзакционных издержек, что проявляется в сильном колебании цен на оптовых рынках при относительно устойчивых розничных ценах для конечных потребителей товарной продукции;

- имеет место низкий уровень развития кооперации под влиянием процессов глобализации, где наиболее распространенной является монопольная форма организации производства на основе создания концернов и холдингов, в результате чего обеспечивается контроль над ценой;

- наблюдается нестабильность уровня финансовой устойчивости при различных искающих рыночный механизм инфляционных процессах [2].

Действие механизма закона стоимости при использовании процессов, направленных на организацию диверсификации производства, позволяет создать дополнительные условия для роста конкурентных преимуществ и получения дополнительных доходов, которые во многих случаях практически невозможно получить в условиях наличия строго одной

конкурентной цены, когда доходы от основной деятельности не обеспечивают полного возмещения общественно необходимых затрат. Среди таких потенциальных преимуществ следует выделить: возможность получения опережающего роста выручки от сбыта товаров и услуг в сравнении с увеличением валовых издержек; возможность роста эффективности проведения маркетинговых исследований при снижении затрат на их проведение в расчете на отдельное предприятие; расширение возможности для организации переработки, хранения и сбыта аграрной продукции; перспективы активного внедрения и использования ресурсосберегающих технологий, которые позволяют осуществить сдвиг кривой производственных возможностей до достижения потенциального объема производства; рост инвестиционной активности; увеличение чистой прибыли; рост коэффициентов эффективности использования основного и оборотного капитала [3].

Эффективность диверсификации производства графически иллюстрируется положительным участком «эффекта масштаба» (рис. 2).

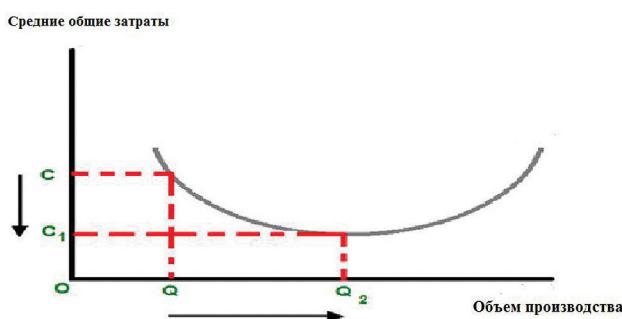


Рис. 2. Схема положительного участка «эффекта масштаба» [2]

При возрастающей величине данного эффекта на каждую последующую единицу продукта требуется меньшее количество производственных ресурсов. Границы положительного, постоянного и отрицательного «эффекта масштаба» в краткосрочном и долгосрочном периодах графически характеризуются выпуклой кривой. Она показывает, что с увеличением объемов производства средние общие затраты на единицу продукции

снижаются, а прибыль возрастает; при последующем увеличении объемов производства они остаются неизменными; наконец, при росте объемов производства продукции выше некоего значения затраты начинают возрастать, а доход уменьшаться [1].

Необходимость обеспечения стабильного развития производительных сил и производственных отношений опосредуется развитием процессов диверсификации при организации производства с учетом экономической целесообразности применительно к каждой конкретной экономической системе при определенном внешнем корректирующем воздействии. Безусловно, каждое производственное объединение может принимать самостоятельное решение о возможности и целесообразности процессов диверсификации в различном сочетании производительных сил и производственных отношений. В то же время посредством создания благоприятных институциональных условий становится возможным формирование необходимых хозяйственных предпосылок для существенного ускорения процессов диверсификации определенных видов деятельности в производственных системах, достижения положительного синергетического эффекта для расширенного типа воспроизводства [7].

В условиях глобализации экономического механизма важным становится обеспечить необходимый организационный механизм по обеспечению процесса диверсификации, которая ориентирована на обеспечение концентрации ограниченных производственных ресурсов для целей достижения положительного эффекта от масштаба, что позволит при заданных темпах производства обеспечивать повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции.

Интересы государственного сектора экономики и отдельных хозяйствующих субъектов в стимулировании процессов диверсификации во многом совпадают в достижении таких задач, как рост доходов и уровня рентабельности, рост производительности труда, рост интенсивности использования материально-производственной базы при исполь-

зумом типа отношений собственности на средства производства, соотношение экспортно-импортных операций, активное внедрение инновационных способов воздействия ограниченных производственных ресурсов в хозяйственный кругооборот, расширение производственного потенциала и увеличение количества трудовых ресурсов, ускорение оборачиваемости оборотного капитала. Совокупность положительных эффектов от развития диверсификации хозяйственной деятельности в рыночно-ориентированных производственных системах определяет важность стимулирующего управлеченческого воздействия на бизнес-процессы товаропроизводителей со стороны институциональной рыночной среды. Предлагаемая структура принятия управлеченческих решений по стимулированию процессов диверсификации деятельности хозяйственных систем, функционирующих в условиях рыночной экономической системы, приведена на рис. 3.

В принятии управлеченческих решений по развитию диверсификации деятельности производственных систем, функционирующих в условиях рыночной экономической системы, особое значение должен иметь научно обоснованный подход, так как возможности инновационного стимулирования новых видов производств, использование передовых технологий, а также систематизация зарубежного опыта и его адаптация для рынка требуют активного взаимодействия институциональной среды [10].

Сложность построения диверсифицированных производственных систем предусматривает активное использование методов экономико-математического моделирования, позволяющих разработать сценарии оптимизации ресурсного потребления для максимизации прибыли.

Такого рода системная взаимосвязь позволит определить актуальные направления диверсификации деятельности производственных систем с учетом территориального расположения, инфраструктурного обеспечения, а также целесообразности развития новых видов товаров и услуг (наличие целево-

го сегмента рынка для новых производств). Институциональная среда функционирования рынка опосредует усиление социальных эффектов, также может стимулировать процесс диверсификации среди рыночно ориентированных производственных систем, предоставляя хозяйствующим субъектам дополнительные преференции (налоговые льготы, льготные кредиты и компенсации) [9].

Считаем, что положительный опыт диверсификации деятельности производственных систем рыночного типа заслуживает внимания со стороны ученых и органов власти. Именно диверсификация деятельности как основа развития производительных сил способна расширить виды деятельности в каждом конкретном рыночном сегменте, способствуя росту занятости и доходов экономических контрагентов. При этом рост экономической заинтересованности со стороны потенциальных инвесторов (собственников временно свободных денежных средств) в диверсификации своей деятельности во многом будет связан с оценкой потенциальных экономических выгод. Экономические выгоды можно определить на основе проведения анализа прибыли от диверсификации, изменения себестоимости продукции и валовых издержек, которые отражают стоимость вовлечения оборотного капитала, степени капитaloотдачи от инвестиций в инновационные технологии, привлекаемые для диверсификации производственного процесса. Объективный анализ потенциальных социально-экономических выгод для товаропроизводителей, на наш взгляд, может быть использован институциональной средой для разработки соответствующих регламентирующих документов по установлению «правил игры» между участниками рыночных сделок.

Безусловно, в условиях рыночной экономики развитие институциональной среды играет важнейшее значение для создания устойчивого механизма по успешному внедрению инновационных проектов по диверсификации производственно-хозяйственной деятельности, что в свою очередь обеспечивает быстрый период окупаемости затрат, связанных



Рис. 3. Структура принятия управленческого решения по стимулированию процессов диверсификации деятельности в рыночных производственных системах (разработан авторами)

с необходимостью дополнительного вовлечения в хозяйственный кругооборот труда, земли и капитала. В этой связи заслуживает внимания процесс проведения оценки и экономического обоснования перспективных направлений диверсификации производственных систем с учетом конкретного типа рыночной структуры (рис. 4).

Считаем, что использование представленных этапов оценки экономической эффективности управления диверсификацией производственной системы наиболее полно согласуется с воздействием на нее институциональной среды рынка.

Кроме того, координирующее воздействие со стороны институциональной среды (с участием в качестве консультантов ученых российских вузов) может способствовать развитию производственных связей между отдельными категориями товаропроизводителей. Тем самым инициируется развитие процессов диверсификации в рыночно ориентированных производственных системах, обеспечивается процесс кооперации производств по различным направлениям внутриотраслевого и межотраслевого взаимодействия. Подобные виды сотрудничества могут способствовать обмену активами, технологиями



Рис. 4. Этапы оценки экономической эффективности диверсификации производственных систем  
(разработан авторами)

и опытом, формированию в экономической системе предпосылок для качественного роста производительности труда, снижению и перераспределению инновационных рисков, что весьма актуально при реализации рискованных инновационных проектов, требующих привлечения значительных инвестиций.

В этой связи считаем перспективным стимулирование внедрения процессов диверсификации предпринимательской деятельности при активном регулятивном воздействии на данный процесс со стороны институциональ-

ной среды рынка. Данный механизм является весьма перспективным, так как позволяет распределить инвестиционные риски между вовлеченными товаропроизводителями в реализацию проекта по диверсификации, определить уровень ответственности, а также формы и объем необходимых капиталовложений. Считаем, что использование данного механизма также существенно расширит доступ товаропроизводителей к перспективным инновационным технологиям, поскольку формирование преференций со стороны ин-

ституциональной среды позволит повысить заинтересованность держателей временно свободных денежных средств в сотрудничестве.

В настоящее время инновационное развитие на основе диверсификации хозяйственной деятельности во многом определяет возможность выпуска новой продукции, товаров и услуг с учетом меняющихся потребительских предпочтений, необходимости ресурсосбережения, переработки отходов основного производства, повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов производственных систем. В то же время заслуживают внимание и прочие формы диверсификации хозяйственных операций, которые напрямую не связаны с производственной деятельностью. Речь идет о возможности товаропроизводителей участвовать в реализации инвестиционных проектов, о возможности покупки-продажи ценных бумаг на фондовом рынке.

Перераспределение финансовых потоков, приобретение финансовых активов (ценные бумаги) с целью получения постоянного пассивного дохода с течением времени может позволить товаропроизводителям сформировать для себя финансовую подушку безопасности. Таким образом, использование диверсификации в распределении финансовых потоков и характера их использования, в расширении видов финансовых активов может позволить снизить последствия негативных факторов, непосредственно оказывающих влияние на финансовые результаты производства.

Исходя из сказанного можно сделать следующие выводы. В современных условиях диверсификация производства подразумевает способность оптимизировать имеющиеся трудовые ресурсы и приумножить имеющийся трудовой потенциал в условиях жесткой конкуренции и цифровизации экономики, требующей качественно новых подходов к ведению бизнеса. Для успешности проведения процедур по диверсификации производственной системы необходимым становится знание не только методологии проектного управления, но и новой парадигмы производ-

ственного менеджмента, базирующегося на системно-синергетическом подходе. Кроме того, большими перспективами обладает процесс объединения (кооперации) разных категорий товаропроизводителей для реализации совместных проектов, направленных на диверсификацию основных видов их деятельности, так как за счет роста эффективности использования имеющейся материально-производственной базы возможна минимизация производственных издержек на единицу создаваемой продукции на фоне роста общей выручки.

Важную роль в инновационном менеджменте при управлении процессами диверсификации деятельности производственных систем играет оценка эффективности сложившейся системы адаптационного менеджмента, что также связано с определением соотношения прироста общей доходности организации в сравнении с изменением валовых издержек, оценкой изменения рентабельности производства.

Для многих финансово неустойчивых товаропроизводителей возможность диверсификации связана с наличием достаточного размера собственного капитала для финансирования инвестиционных проектов, ориентированных на внедрение инновационных технологий. Данные аспекты определяют важность анализа факторов-условий, формирующих уровень доходности на данном сегменте рынка, осуществляющих диверсификацию производственной деятельности, что позволит осуществить объективную выработку решения о целесообразности внедрения инновационных проектов, адаптируясь под условия институциональной среды рыночного механизма на основе использования диверсификации хозяйственной деятельности.

Рассмотрены перспективы инновационного развития производственных систем на основе стратегического подхода с использованием процессов диверсификации хозяйственной деятельности, что должно способствовать росту конкурентоспособности и финансово-экономической устойчивости товаропроизводителей.

**Библиографический список**

1. Артемова Е.И., Котова Ж.М. Управление ресурсным потенциалом сельскохозяйственных организаций Краснодарского края // Экономика и управление в условиях современной России: материалы III национальной науч.-практ. конф. Краснодар, 2020. С. 35—39.
2. Бурковский П.В. Концептуальные основы производства с позиции гуманистического подхода в экономической теории // Экономика: теория и практика. 2020. № 1 (57). С. 3—10.
3. Горлачева Е.Н. Когнитивные факторы производства: постановка проблемы исследования // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2018. № 2. С. 35—50.
4. Грушенико В.И. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: учеб. пособие. М., 2018.
5. Институциональные преобразования как фактор стимулирования социально-экономического развития сельских территорий Краснодарского края / С.Ю. Андреев [и др.] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар, 2013. № 94. С. 650—665.
6. Леонов А.В., Пронин А.Ю. Управление созданием высокотехнологичной продукции в государственных программах и проектах: монография. М., 2020.
7. Малейченко В.Н. Институциональные и экономические проблемы воспроизводства плодородия // Труды Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар, 2013. № 41. С. 7—10.
8. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. Курс лекций: учеб. пособие. М., 2019.
9. Орлов В.М., Балабанова Ю.В. Взаимосвязь современных концепций управления для повышения эффективности предприятий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Челябинск, 2017. Т. 11, № 1. С. 117—122.
10. Теоретические аспекты и практическая значимость конкуренции для развития отечественной экономики / М.И. Лукомец [и др.] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар, 2013. № 94. С. 650—665.

# ИНОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ

И.Л. ЛИТВИНЕНКО, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры управления и предпринимательства,  
Московский государственный гуманитарно-экономический университет  
e-mail: innalitvinenko@yandex.ru

## Аннотация

В статье проведено исследование влияния актуальных феноменов развития глобальной экономики, называемых в экономической литературе «новой нормальностью», на состояние региональной экономики в России. Описаны уже сформированные и формирующиеся институциональные и экономико-логистические ловушки развития российских регионов и потенциал их развития в условиях видоизменения глобальной системы разделения труда.

**Ключевые слова:** инновации, региональная экономика, технологические платформы, разделение труда, государственное регулирование.

Экономическое развитие регионов России в постсоветский период находилось под давлением негативных факторов, включающих:

– инвестиционное «голодание», проистекающее из диспропорций инфраструктурного развития условного «центра» экономической жизни страны, представленного крупными мегаполисами, и периферии;

– особенности формирования консолидированного бюджета, когда его федеральная компонента занимала подавляющую долю, а распределение бюджетного финансирования осуществлялось в наиболее перспективные точки экономического роста, т. е. те же самые системообразующие мегаполисы;

– отраслевой коллапс многих региональных производственных систем, приведший к потере существовавших в позднем Советском Союзе центров потенциальной консолидации региональной промышленности; разорение предприятий, представляющих собой «ядро» региональной промышленности, сформировало вторичные проблемы для регионально-

го экономического развития, включая утечку мозгов и общее ухудшение предложения человеческого капитала для региональных экономик, снижение качественных и количественных показателей спроса на продукцию потенциальных инвесторов в региональное производство, ухудшение инвестиционного климата из-за накопления проблем в региональной экономике.

Указанные факторы обуславливали ухудшение инновационно-инвестиционного климата в ряде регионов страны, что повлекло за собой диспропорции в их инновационном развитии. Асимметричность инновационно-инвестиционного потенциала отечественных регионов проиллюстрирована на рис. 1.

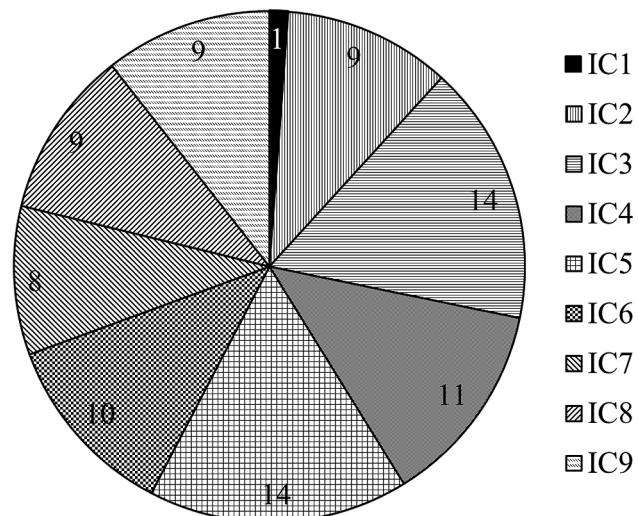


Рис. 1. Региональная структура российской экономики с точки зрения инновационно-инвестиционного потенциала отдельных регионов на конец 2019 г. (разработан автором на основе [1])

В соответствии с методикой Национального рейтингового агентства, все регионы были

распределены на 9 групп (IC1—IC9); наилучшим инновационно-инвестиционным потенциалом при этом обладали регионы группы IC1, худшим — IC9.

В 2019 г. только один регион России обладал высшим инновационно-инвестиционным рейтингом за счет более высокого потенциала Московской городской агломерации, в то время как к категории с наихудшими показателями развития инновационно-инвестиционного потенциала были отнесены 9 регионов.

Диспропорции в экономическом развитии отдельных территорий экономического пространства России являются фактором, сни-

жающим устойчивость национальной экономики в условиях турбулентности экономики глобальной (см. таблицу).

Системное отставание региональной составляющей национальной экономики стало объектом внимания национальных экономических властей. В начале XXI в. наблюдается расширение государственной поддержки регионального экономического развития по следующим направлениям:

– точечное развитие региональной инфраструктуры; наиболее распространенным подходом к развитию региональной инфраструктуры стал кластерный, т. е. подход,

#### Оценка последствий диспропорций в уровне инновационного развития регионов России в контексте нарастания геоэкономической турбулентности

Феномен геоэкономической турбулентности	Форма проявления по отношению к экономике России	Факторы риска, связанные с диспропорциями регионального инновационного развития в контексте влияния турбулентности	Возможные последствия турбулентности для регионального инновационного развития
Нарастание противоречий между условными «Востоком» и «Западом»	Санкционное давление, использование административных методов для перераспределения доходов в пользу иностранных экономик	Рост рисков, связанных с технологической зависимостью регионов от иностранных поставщиков, особенно зависимости: – от закупки факторов производства; – от закупки товаров массового потребления.	Увеличение негативных экономических последствий иностранного давления в случае несостоятельности инновационных региональных систем
Переформирование глобальных производственных цепочек; формирование пионерных технологических платформ	Рост рисков технологического и конкурентного отставания национальной экономики; выпадение страны из существующих и формирующихся цепочек добавочной стоимости	Потеря частью регионов России критически значимого количества интеллектуального капитала за счет постоянного оттока специалистов и профессорско-преподавательского состава с территории региона. Разрушение региональных институтов воспроизводства системно значимого интеллектуального капитала из-за временного отсутствия спроса на него.	Технологическая и интеллектуальная деградация экономик части регионов, что может стать препятствием соотвествия национальной экономики технологическим запросам глобального разделения труда.
Децентрализация глобальной системы формирования стандартов качества, в том числе технологических стандартов.	Увеличение неопределенности целевых показателей развития национальной экономики, в том числе показателей соответствия запросам глобального конкурентного рынка	Расширение использования регионами устаревшей инфраструктуры, в том числе из-за возникновения диспропорций в технологических запросах местного и глобального покупателя. Уменьшение доли регионального валового продукта, инвестируемого в расширенное производство, в том числе инновации.	Ориентация части регионов России на модель догоняющего развития, что повлечет системное отставание национальной экономики и закрепит ее роль ресурсного приданка глобальных цепочек добавочной стоимости.

Источник: разработана автором на основе [4—9].

предполагающий интенсивное точечное инвестирование в опережающее развитие инфраструктуры небольшой территории (кластера), который рассматривается как локомотив будущего развития экономики всего региона;

- формирование специализированных программ и институтов регионального развития, разработка льготных условий для улучшения инвестиционного климата в регионах, особо значимых с точки зрения социальной, геополитической и экономической безопасности страны; прежде всего имеются в виду Дальний Восток, Северный Кавказ, ряд регионов Крайнего Севера;

- переориентация национального производителя на ресурсный потенциал отечественных регионов в рамках реализуемой стратегии частичной автономизации экономики страны от иностранного производителя за счет импортозамещения и вытеснения иностранных технологических платформ из стратегически значимых сфер национальной экономики;

- точечное решение наиболее значимых системных проблем отдельных региональных экономик в индивидуальном порядке парал-

лельно реализации универсальной долгосрочной стратегии регионального развития.

Рост интереса национальной экономики к ее региональному потенциалу во многом обусловлен нарастанием геоэкономической турбулентности. Рассмотрим причины экономической турбулентности, формы ее проявления применительно к реалиям российской экономики и региональной ее составляющей и определим потенциал инновационного развития отечественных регионов в контексте нарастания экономической турбулентности.

Динамика инвестиций в инфраструктурное развитие отечественных регионов в 2015—2019 гг. и оценка соответствующей величины инвестиций и дополнительной потребности в них для 2020—2022 гг. представлены на рис. 2.

Анализируемый временной отрезок был выбран как соответствующий новым условиям экономической турбулентности, которая для национальной экономики России проявилась как усиление санкционного давления и переориентации национальной экономики на использование импортозамещающей модели.

Анализ представленной на рис. 2 динамики позволяет сделать следующие выводы.

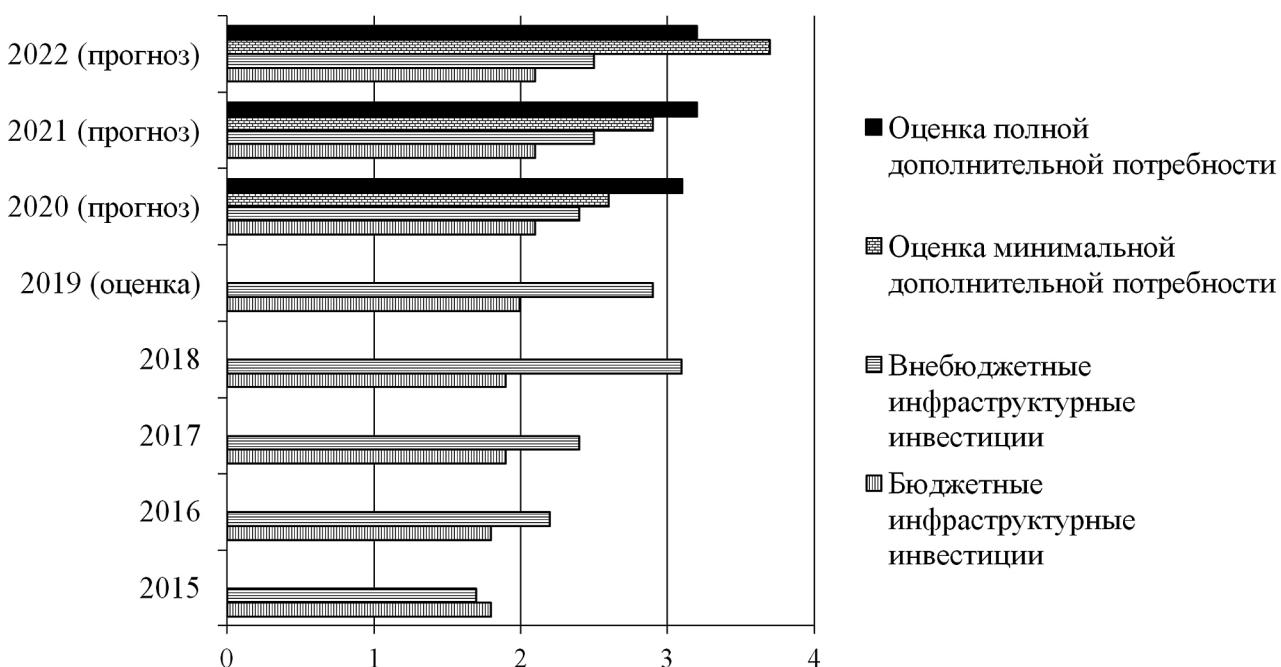


Рис. 2. Динамика структуры объемов инвестиций в региональное инфраструктурное развитие в 2015—2019 гг. и их прогноз до 2022 г. с оценкой дефицита инвестиционного «голодания» (разработан автором на основе [7])

Модель инфраструктурного развития регионов России, выбранная правительством после реагирования в 2014 г. на рост глобальной турбулентности, в целом оказалась состоятельной. На это указывает опережающее увеличение по отношению к динамике объемов бюджетных инвестиций в региональную инфраструктуру частных инвестиций. Если в 2015 г. объем частных инфраструктурных региональных инвестиций оказался ниже бюджетных, то в 2016—2019 гг. его величина превысила показатель бюджетного инвестирования.

Успешность региональной инфраструктурной политики подтверждается также и изменениями инновационно-инвестиционного климата отдельных регионов России за период 2015—2019 гг. Так, в 2019 г., несмотря на усиление внешнеэкономического (санкционного) давления национальной экономики и сокращение части государственных программ поддержки регионального инновационного развития, большая часть регионов страны (20 регионов) продемонстрировала положительную динамику, в то время как отрицательная динамика в интегральном показателе состояния инновационно-инвестиционного климата оказалась характерна только для 9 регионов (рис. 3).

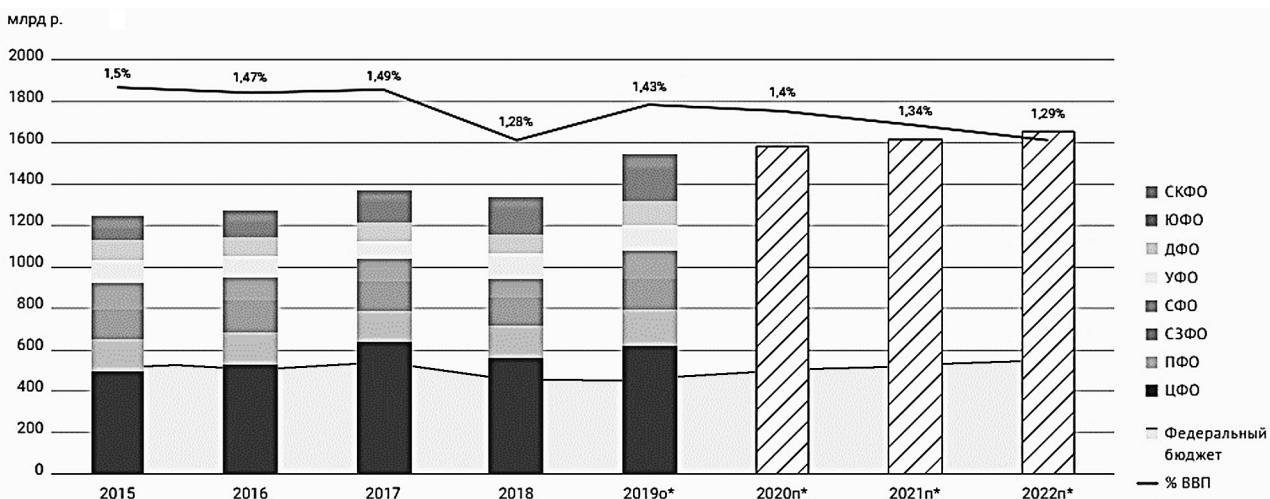
Большая часть регионов (56), оцениваемых Национальным рейтинговым агентством по показателю состояния инновационно-инвестиционного климата, осталась на прежнем уровне.

Наиболее значимым доказанным результатом текущей инновационной региональной политики в России является обеспечение готовности всех региональных экономик к проверке самоизоляцией. Обратимся к докоронавирусным оценкам уровня обеспеченности интернет-связью российских регионов. Цифровой инфраструктурой за период 2015—2019 гг. было покрыто более 98 % всей обитаемой территории регионов России. Важным результатом готовности региональной экономики к вызовам, диктуемым нарастанием глобальной турбулентности, является то, что ни в одном регионе не было выявлено срывов дистанционного образования обучающихся регионального масштаба по инфраструктурным причинам.

Вместе с тем наряду с успехами, достигнутыми в рамках подготовки региональных инновационно-инвестиционных систем к вызовам турбулентности, следует обратить внимание на упущения и резервы повышения качества экономического роста. Прогноз инфраструктурного развития регионов на период до 2022 г. указывает на существенный дефицит инфраструктурного регионального развития за рассматриваемый период. Более детальный анализ, учитывающий структуру отдельных регионов (федеральных округов) в инфраструктурном развитии регионов и соотношение абсолютных показателей инвестиций в региональное инфраструктурное развитие и ВВП, можно провести на основе представленной на рис. 4 инфографики.



Рис. 3. Динамика отдельных регионов России с точки зрения состояния инновационно-инвестиционного климата в 2019 г. (разработан автором на основе [1])



о\* — оценочный показатель; оценка произведена специалистами InfraOne

п\* — прогнозный показатель; прогноз подготовлен специалистами InfraOne

Последовательность представления доли каждого федерального округа в столбцах соответствует последовательности их в легенде.

Рис. 4. Динамика объемов инвестиций в региональное инфраструктурное развитие по федеральным округам в 2015—2018 гг., оценка их уровня в 2019 г. и прогноз на 2020—2022 гг. (разработан автором на основе [7])

Исследование структурных показателей инвестиций в региональную инфраструктуру позволяет определить следующие несоответствия регионального инфраструктурно-инновационного развития требованиям новой экономической нормальности.

В 2019 г. сохраняется преобладание центрального федерального округа как реципиента инвестиций в инфраструктуру. Данное соотношение объяснимо с точки зрения индустриального и в определенной степени раннего постиндустриального периода развития национальных экономик, когда ранее существующий на территории региона производственный базис определял прогнозные инновационно-инвестиционные показатели его развития практически полностью.

Вместе с тем в условиях нарастания экономической турбулентности инвестор все более переориентируется на отказ от использования уже существующего производственного базиса в пользу создания новых технологических платформ. Данный феномен, по сути, и определяет новую нормальность, когда производственный капитал становится вторичным по отношению к человеческому и финансовому капиталу, и все чаще определяет развитие на-

циональных экономик вопреки логике развития промышленного капитала.

На глобальном уровне примером регионального инновационно-инфраструктурного развития в условиях новой нормальности является опережающее развитие регионов мировой экономики, ранее отстающих от регионов-лидеров по показателю развития производственного базиса. Прежде всего имеется в виду Китай, который за относительно небольшой период времени (1995—2020 гг.), равный одному инфраструктурно-строительному циклу (циклу С. Кузнецова), обеспечил технологический паритет со странами — лидерами в области 5G связи, производстве полупроводников, сложных материалов, в том числе с использованием нанотехнологических решений и иных приоритетных с точки зрения инноваций XXI в. сфер. Напротив, «старые» производственные регионы, в наибольшей степени адаптированные с точки зрения инфраструктурной обеспеченности, в конце XX в. либо полностью утратили свои конкурентные позиции, как, например, территории «железного пояса США», либо не сумели сохранить системные конкурентные преимущества, как, например, «Кремниевая долина США».

Инновационное развитие восточноазиатского региона обеспечивалось за счет таких факторов новой нормальности, как:

- использование эффекта масштабирования инновационного производства; за счет аккумулирования всех категорий ресурсов развития в масштабах страны и точечной их локализации в рамках кластеров национального экономического роста Китай и использующие «китайскую» модель инновационного роста регионы сумели опередить «старые» трансатлантические центры глобального инновационного развития;

- предоставление более перспективных налоговых, ресурсных, ценовых условий и преференций сбыта в сочетании с более дешевой рабочей силой, отсутствием аналогичных трансатлантическим элементам социальных и экологических требований к инноваторам и высоким потенциалом национального рынка новые азиатские центры инновационного развития сумели заинтересовать глобальный капитал в переносе инвестиций в восточное полушарие.

При этом восточные регионы образца конца XX в. находились в худшем положении, нежели российская региональная периферия,

за счет более низкого качества человеческого капитала.

Рассмотрим основные резервы инновационного роста российских регионов с учетом новой экономической нормальности, а также угрозы и возможности для такого роста, обусловленные ожидаемым нарастанием геоэкономической турбулентности в 2020—2030 гг.

Прежде всего отметим, что поступательное инновационное развитие регионов возможно за счет более активного их вовлечения в цифровые взаимодействия. Проведенный специалистами НИУ ВШЭ анализ факторов перспективного экономического роста до 2030 г. показал, что все большая часть соответствующего роста будет приходиться на цифровую составляющую, как показано на рис. 5.

Использование данных приведенного на рис. 5 факторного прогноза позволяет сделать следующие предложения относительно обеспечения инновационного развития региональных экономик России в условиях новой нормальности.

Видно, что значительная часть экономического роста будет обеспечена за счет расширения использования цифровой составляющей в традиционных отраслях.

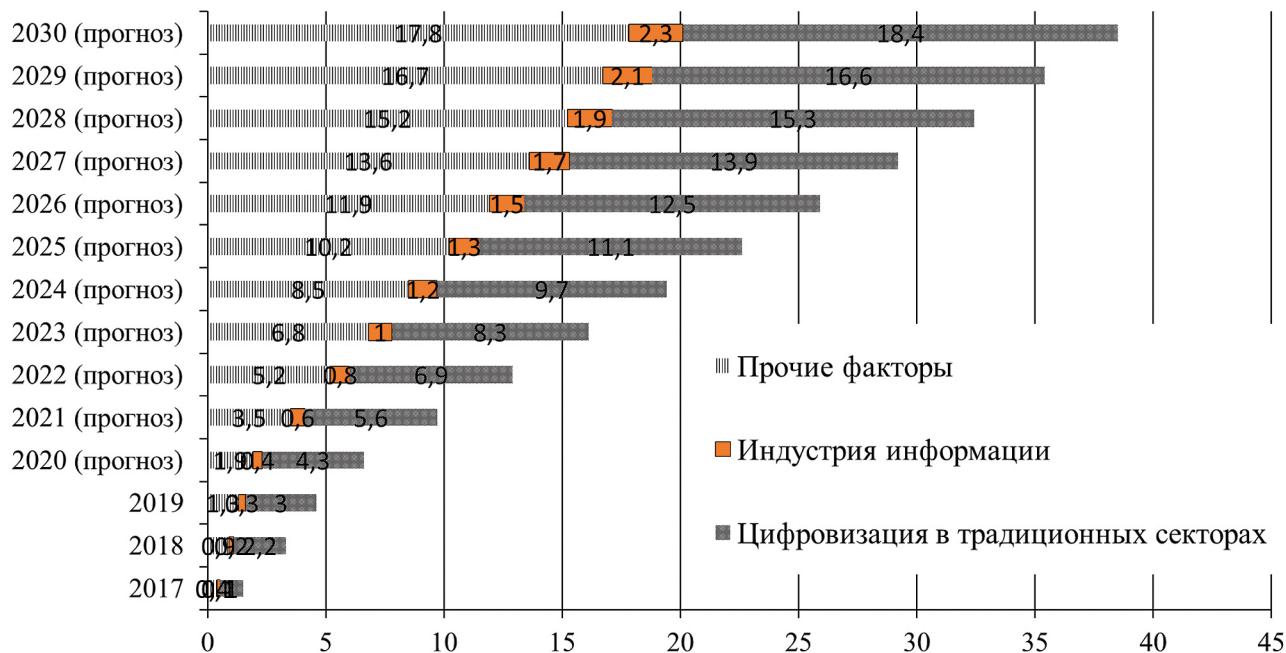


Рис. 5. Оценка роста экономики России за счет различных факторов в 2017—2019 гг. и прогноз ее роста до 2030 г., накопленным итогом, % к показателю ВВП в 2017 г.  
(разработан автором на основе [3])

Прогнозируемый экономический рост, получаемый за счет данного показателя как в отчетном периоде, так и в прогнозе, превышает рост, получаемый за счет иных факторов. Соответственно производственные мощности в период 2020—2030 гг. потребуют существенной модернизации и / или кардинальной перестройки для более полного использования в производственном процессе цифровых и смежных технологий.

В сочетании с результатами исследования причин выхода азиатского мегарегиона в число технологических лидеров данное обстоятельство указывает на возможность переноса производства в менее развитые регионы России при условии создания для инноватора в них оптимальных условий. Такие условия, как минимум, должны включать:

- обеспечение новатора привилегиями, что осуществимо, например, в формате развития внутренних офшоров; данное предложение приобретает особую актуальность в условиях «новой нормальности», когда в результате санкционной войны «старые» офшоры уже не могут предоставить происходящему из России капиталу прежних гарантий;

- обеспечение точек инновационного регионального роста ресурсом развития, прежде всего в форме льготного финансирования, преимущественно на основе частно-государственного софинансирования, и человеческим капиталом, который может быть возвращен в регионы за счет развития системы целевого финансирования образования и развития региональной сети научных и образовательных учреждений;

- обеспечение региональному новатору гарантий возврата части вложений в случае создания инновационного продукта, соответствующего ранее заявленным критериям; такие гарантии могут быть достигнуты посредством вовлечения инноватора в качестве поставщика в систему государственных закупок в рамках активно реализуемой в настоящее время политики импортозамещения.

Следует отметить, что период 2021—2022 гг. для регионального инноватора во многом окажется переломным. Пандемия

COVID-19, ставшая триггером более глубоко-го осознания глобальным бизнесом и, в числе прочего, его российским сегментом условий новой нормальности, стала триггером для отказа бизнеса от консервативного мышления. Длительное время институциональный предприниматель настороженно относился к полной реализации технологического потенциала в своих бизнес-моделях. Так, дистанционный формат взаимодействия с сотрудником отвергался многими, несмотря на существенный потенциал экономии на аренде помещений, экономии времени; прослеживается предвзя-тость институционального предпринимателя и государственных учреждений к электронному документообороту и иным феноменам новой нормальности, несмотря на то что су-щественные шаги в направлении цифровиза-ции бизнес-процессов были сделаны еще до пандемии.

Перспективы регионального инновацион-ного развития в первой половине XXI в. во многом будут зависеть от того, насколько ре-гиональный инноватор сумеет преодолеть те-риториально-географические барьеры входа в национальное инновационное пространство за счет использования цифровых технологий.

## Библиографический список

1. VII ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2019. М., 2019. URL: [https://www.investinregions.ru/upload/files/Obzor\\_Rating\\_Investment\\_Regions\\_VII\\_2020.pdf](https://www.investinregions.ru/upload/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf).
2. Государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». URL <http://static.government.ru/media/files>.
3. Доклад НИУ ВШЭ. Что такое цифровая экономика: тренды, компетенции, измерения. М., 2019.
4. Домнич Е.Л. Технологические инновации в экономике регионов России: мифы и факты // Новая азиатская политика и развитие Дальнего Востока России: материалы Междунар. науч. конф. / под ред. П.А. Минакира. Владивосток, 2020. С. 92—96.
5. Литвиненко И.Л. Финансово-кредитная система России в условиях турбулентности: но-вые вызовы // Финансовые исследования. 2020. № 4 (69). С. 51—62.

6. Мирохина А.А., Васильченко В.В., Орехова М.С. Городские округа как точки роста экономики и элементы формирования экономического пространства региона // Экономика и предпринимательство. 2020. № 8 (121). С. 344—347.

7. Инвестиции в инфраструктуру. Аналитический обзор. М., 2020. URL: [https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii\\_v\\_infrastruktur\\_2020\\_infraone\\_research.pdf](https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii_v_infrastruktur_2020_infraone_research.pdf).

# МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ВУЗА, ОСНОВАННЫЙ НА КОЛЛАБОРАЦИИ

*О.Н. ПОНОМАРЕВА, старший преподаватель кафедры истории, экономики и правоведения, Уральский государственный медицинский университет  
e-mail: olg.p2017@yandex.ru*

---

## Аннотация

В экономике знаний возрастает значение учреждений высшей школы. Сегодня экономические условия таковы, что производство и продвижение вузовских инноваций требует достаточно большого количества разнообразных ресурсов. В данных обстоятельствах коллаборация вуза и других участников инновационного процесса обеспечит повышение инновационной активности российских вузов за счет взаимовыгодного объединения ресурсов.

**Ключевые слова:** университет, коллаборация, инновационная активность, методы управления научно-образовательным потенциалом вуза, формы взаимодействия участников инновационного процесса.

В экономике знаний огромное значение приобретает производство и продвижение знаний, что объясняет повышенное внимание к инновационной деятельности учреждений высшей школы. Согласно краткому статистическому сборнику, удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме произведенного в стране в 2018 г. составил в России 6,5 %, Англии — 15,5 %, Германии — 14 %, Франции — 14 % [5, табл. 5.7]. Это свидетельствует о недостаточной интенсивности и эффективности инновационной деятельности российских предприятий и организаций. По причине того, что учреждения высшего образования являются основными поставщиками инноваций и квалифицированных кадров, осуществляющих разработку и продвижение инноваций, можно говорить о недостаточной интенсивности инновационной деятельности университетов и необходимости поиска новых инструментов для решения этой проблемы.

Согласно эволюционному подходу, максимальный эффект от инновационной деятельности университет может получить, если воздействует апробированными методами управления (рутинами) на потенциал; эффективность воздействия контролируется величиной инновационной активности [1]. Это доказывает возможность формирования индивидуального механизма управления научно-образовательным потенциалом вуза, регулирующего величину инновационной активности. Кроме того, в условиях цифровой экономики длительность жизненного цикла инноваций снижается, а количество ресурсов, необходимых для разработки и продвижения вузовских инноваций, увеличивается, что заставляет университет кооперироваться с другими участниками инновационного процесса (государство, другие вузы, академическая наука, научно-исследовательские организации).

Выявленная проблема определила круг научных работ для изучения. Исследования в области инновационной активности как обязательного условия развития вуза опираются на эволюционную теорию инноваций Р.Р. Нельсона и С.Дж. Уинтера [6]; наличие апробированных методов управления потенциалом, обеспечивающих повышение интенсивности инновационной деятельности, — И. Адизеса [1]. Различные аспекты коллаборации как формы сотрудничества и кооперации рассмотрены в работах О.В. Иншакова, Н.В. Смородинской, И.В. Василенко [3, 4, 12].

Проблема повышения инновационной активности учреждений высшей школы не

является новой, к ней возвращаются, пересматривая ее решение с учетом текущих социально-экономических условий и новых требований к системе высшего образования. В условиях недостаточного финансирования системы высшего образования самым ожидаемым решением явилось снижение количества вузов. Например, в 2013/14 г. количество вузов составило 969 [7, табл. 10.11], в 2019/20 г. — 724 [8, табл. 3.4] или снижение на 26 %. В этот же период количество российских вузов в международном рейтинге World University Rankings QS 1000 в 2013/14 г. — 18 вузов [10], в 2016/17 г. — 22 вуза [10], в 2019/20 г. — 25 вузов [11]. Данные свидетельствуют: количество вузов в рейтинге растет, но обратим внимание на места. Например, самый лучший вуз России — МГУ им. М.В. Ломоносова, в 2019 г. занимал 84-е место, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» — 322-е, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина — 364-е из 1000 [11]. Если проанализировать эту тенденцию за последние три-четыре года, то можно констатировать, что она меняется в лучшую сторону, но не так быстро, как хотелось бы. Это доказывает тот факт, что повышение инновационной активности за счет снижения количества вузов и конкуренции между ними практически исчерпан и требуется новый инструмент, построенный на обратном эффекте. Это обстоятельство создает предпосылки для

создания ситуации, где университет имеет возможность осуществлять взаимодействие с другими субъектами инновационного процесса на основе взаимовыгодного сотрудничества; инновационный процесс осуществляется через совместное производство и использование знаний. Такие условия может обеспечить коллаборация.

Коллаборация — это форма взаимодействия, необходимая для решения задач инновационного характера; основана на соединении компетенций и знаний участников, что обеспечивает им оптимальные условия для интенсивной инновационной деятельности через постоянное производство и потребление знаний [2, с. 21]. Объединенные ресурсы группы обеспечивают университету снижение затрат и времени на разработку и коммерциализацию вузовских инноваций (или разработанных совместно с вузом); способствуют повышению доходов всех участников группы. В результате увеличивается заинтересованность в результатах инновационного процесса, а инновационная активность университета увеличивается за счет постоянного вовлечения (или замены) новых участников в группу с новыми знаниями и ресурсами, что запускает инновационный процесс многократно.

Коллаборационная группа (КГ) (рисунок) — это сообщество, где вуз и другие участники инновационного процесса комбинируют свои ресурсы на взаимовыгодных ус-

<b>ВУЗ</b>	→	Количество преподавателей и студентов вуза, участвующих в инновационной деятельности в составе КГ; величина финансовых и иных ресурсов, включенных в инновационную деятельность в составе КГ; величина доходов, полученных вузом от инновационной деятельности в составе КГ; количество реализованных (коммерциализированных) инновационных проектов в составе КГ.
<b>Государство</b>	→	Финансирование вузов, участвующих в КГ (материально-техническое оснащение; пополняемость библиотек и других информационных источников и т. п.); количество грантов для таких вузов и др.; величина доходов от инновационной деятельности в составе КГ.
<b>Бизнес</b>	→	Количество разработанных и (или) коммерциализированных совместно с вузом инноваций; количество участников инновационного проекта; величина доходов от инновационной деятельности в составе КГ.
<b>Наука</b>	→	Количество совместно с вузом проведенных исследований, количество участников, количество лицензий и т. п.; величина доходов от инновационной деятельности в составе КГ.

Характеристики инновационной активности участников коллаборационной группы (КГ)

ловиях для достижения результата [2, с. 24]; действует на принципах самоорганизации, саморегуляции и саморазвития. Группа решает такие задачи, как обеспечение условий для создания жизнеспособных вузовских инноваций и их дальнейшего продвижения, включая коммерциализацию; способствует созданию новой и развитию старой инновационной инфраструктуры вуза [2—4]. Авторская трактовка отличается тем, что в группе университет не рассматривается как центр, вокруг которого группируются другие, в группе вуз может занимать положение от рядового члена до руководящего. Величина инновационной активности университета как обязательного участника группы характеризует эффективность взаимодействия в группе. Характеристика инновационной активности участников группы представлена на рисунке.

Согласно эволюционной теории развития организаций И. Адизеса, величина инновационной активности зависит от методов, воздействующих на потенциал организации и учитывающих этап жизненного цикла организации [1]. Если рассматривать жизненный цикл инновационной деятельности вуза, то ее можно представить как совокупность эта-

пов, характеризуемых величиной инновационной активности от минимального значения до максимального. Форма взаимодействия в коллаборационной группе, включающей вуз, определяется величиной инновационной активности университета: чем выше активность, тем более масштабные проекты может выполнить группа. Величина инновационной активности характеризуется уровнем реализации научно-образовательного потенциала вуза, поэтому научно-образовательный потенциал имеет аналогичные названия.

В табл. 1 представлено авторское видение форм взаимодействия участников группы с учетом инновационной активности. За основу приняты формы, предложенные И.В. Василенко, А.А. Костенко, К.А. Назаретян для организаций, осуществляющих производство и реализацию продукции [3, с. 199]. По мнению автора, такие формы целесообразно заложить в механизм управления научно-образовательным потенциалом вуза на основе коллаборации, так как коллаборационная группа производит и реализует инновации; коллаборация относится к сетевой форме взаимодействия, которая находит свое выражение в концерне, консорциуме, кластере и холдинге.

Таблица 1  
Формы взаимодействия в коллаборационной группе, включающей университет  
(составлена автором)

Величина ИА <sup>1</sup> вуза/ НОПВ <sup>2</sup>	Форма взаимо- действия в КГ	Характеристика КГ	Цель объединения КГ	Положение вуза в КГ
1	2	3	4	5
Максимальная	Концерн	Взаимодействие участников по неограниченному количеству и качеству направлений инновационной деятельности. Инициатором проекта может выступать как сам вуз, так и другие субъекты КГ.	Скоординировать деятельность по разработке и продвижению инноваций различных направлений, разработанных КГ; группа может занять лидирующее положение на рынке инноваций, как в стране, так и в мире.	Вуз — центр группы.
Высокая	Консорциум	Взаимодействие участников КГ по достаточно большому количеству инновационных проектов, имеющих различные направления. Инициатором проекта может выступать как сам вуз, так и другие субъекты КГ.	Формирование индивидуальных и узнаваемых конкурентных преимуществ инновационной деятельности КГ; может занять лидирующее положение на рынке инноваций в стране и регионе.	Создается управляемый центр, куда входят представители всех субъектов КГ.

Окончание табл. 1

<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Средняя	Кластер	Объединение участников по территориальному признаку или общности деятельности. Количество и количество направлений инновационных проектов ограничено. Вуз выступает инициатором или помощником инициатора инновационного проекта, при этом ресурсов вуза достаточно только для выполнения больших частей проекта самостоительно.	Повышение инновационной активности КГ за счет объединения ресурсов; может занять лидирующее положение на рынке инноваций в регионе.	Объединение вокруг субъекта, инициирующего создание КГ.
Низкий	Холдинг	Объединение участников для разработки и продвижения ограниченного количества инновационных проектов, поэтому из них отбирают наиболее приоритетные. Вуз является помощником инициатора инновационного проекта; ресурсов вуза достаточно для выполнения небольших частей проекта.	Государство выступает инициатором формирования КГ; участие в группе предоставляет вузу возможность повысить количество собственных ресурсов.	Государство является центром КГ, отбирает субъектов КГ и формирует направления ее инновационной деятельности.

<sup>1</sup>ИА — инновационная активность<sup>2</sup>НОПВ — научно-образовательный потенциал вуза

Для придания механизму управления научно-образовательным потенциалом вуза гибкости его необходимо дополнить методами, применяемыми различными университетами для реализации инновационных проектов. Автором изучен положительный опыт инновационной деятельности российских вузов. В результате выделены методы, которые применяются основной массой вузов (1-я группа); 2-я группа — в отдельно взятом вузе.

Методы первой группы целесообразно применить в университетах, имеющих низкий и средний уровни реализации потенциала, как наиболее слабых участников инновационного процесса; вторая — для сильных вузов, имеющих высокий и максимальный уровень потенциала. Метод включается и остается в механизме при условии, если тенденция инновационной активности вуза увеличивается, если нет — исключается (табл. 2).

Методы развития научно-образовательного потенциала вуза

Уровень научно-образовательного потенциала вуза	Методы, обеспечивающие развитие научно-образовательного потенциала вуза
<i>I</i>	<i>2</i>
Максимальный и высокий	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполнение заданий по заказу государственных и коммерческих структур;</li> <li>— инженерные школы;</li> <li>— инжиринговый центр;</li> <li>— научно-исследовательский комплекс;</li> <li>— лаборатории для привлечения студентов к научной деятельности;</li> <li>— постдок;</li> </ul>

Окончание табл. 2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведение конкурсов инновационной деятельности специализированный сайт вузовских инноваций с подробными характеристиками;</li> <li>– создание благоприятной среды для обучения студентов с привлечением СИДО;</li> <li>– центр внедрения продукта (технологий) вуза;</li> <li>– центр патентоведения и экспертизы;</li> <li>– центр «предпосевной» подготовки инновационных проектов в инфраструктуре вуза.</li> </ul>
Средний и низкий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– бизнес-инкубаторы;</li> <li>– брендинг;</li> <li>– взаимодействие с бизнесом и академической наукой;</li> <li>– выполнение научных проектов на хоздоговорных отношениях;</li> <li>– двойные дипломы;</li> <li>– издательская деятельность;</li> <li>– компьютеризация образовательного и научно-исследовательского процесса;</li> <li>– малые предприятия вуза;</li> <li>– межвузовское взаимодействие, включая зарубежное;</li> <li>– научная деятельность студентов;</li> <li>– научные школы;</li> <li>– проведение конференций по различным направлениям и т. п.;</li> <li>– послевузовское образование;</li> <li>– электронные учебные курсы по различным дисциплинам для вузовского и послевузовского обучения.</li> </ul>

В условиях цифровой экономики повышается значимость инновационной активности учреждений высшей школы как основных поставщиков инноваций. Если ранее решение проблемы предполагалось через конкуренцию, то сегодня этого недостаточно, так как разработка, реализация и коммерциализация инновационного проекта требует не только объединения ресурсов участников, но и их компетенций. Обозначенные условия обеспечивает группа, которая включает различные сочетания участников таких, как вуз, государство, бизнес, академическая наука, которые взаимодействуют на условиях коллаборации. Механизм управления научно-образовательным потенциалом вуза как обязательного участника коллаборационной группы может принимать различные формы такие, как консорциум, концерн, кластер, холдинг. Форма взаимодействия определяется величиной инновационной активности университета.

Теоретическая значимость исследования состоит в дополнении эволюционной теории развития организации по решению проблемы повышения инновационной активности

университета в современных экономических условиях посредством управления научно-образовательным потенциалом вуза как обязательного участника коллаборационной группы.

#### Библиографический список

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. В. Кузина. М., 2014.
2. Василенко Н.В. Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 4 (246). С. 21—28.
3. Василенко И.В., Костенко А.А., Назаретян К.А. Коллаборации в высшем образовании: организационные перспективы консорциумов // Вопросы управления. 2017. № 1 (44). С. 196—204.
4. Иниаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // Экономика региона. 2013. № 3. С. 38—45.
5. Наука. Технологии. Инновации: 2020: краткий стат. сб. / Л.М. Гохберг [и др.]. М., 2020.
6. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002.

7. Образование в РФ: 2014: стат. сб. М., 2014.
8. Образование в цифрах: 2020: стат. сб. М., 2020.
9. Пономарева О.Н. Оценка инновационной активности учреждений высшего образования г. Екатеринбурга с целью совершенствования системы управления научно-образовательным потенциалом вуза // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9. С. 506—516.
10. РИА НОВОСТИ. Место российских вузов в международных рейтингах в 2016 году. URL: <https://rg.ru/2016/09/06/kakie-rossijskie-universitety-voshli-v-mezhdunarodnyj-rejting-qs.html>.
11. РИА НОВОСТИ. Российские вузы в мировом рейтинге QS-2019 — РИА Новости. URL: <https://na.ria.ru/20190618/1555665551.html>.
12. Смородинская Н.В. Сетевые экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // Инновации. 2014. №7(189). С. 27—33.

# ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИИ

*А.В. КУКЛИН, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
экономики и менеджмента, Вятская ГСХА  
e-mail: avkuklin@bk.ru*

## Аннотация

Если теневая экономика приобретает массовый характер, это вызывает серьезные проблемы в экономике страны. Нередко теневизация экономики порождается действиями самого государства. В статье рассматривается влияние налоговой политики на наличие неформальной занятости и институционализация теневых трудовых отношений. Показаны проблемы, нарастающие при сохранении существующего положения на рынке труда, делается вывод, что без серьезного изменения налоговой политики государству будет сложно выйти из институциональной ловушки.

**Ключевые слова:** институционализация теневой экономики, институциональная ловушка, рынок труда, неформальная занятость, заработная плата.

В общем смысле под институционализацией понимают процесс перехода от неформальных договоренностей и самоорганизации взаимодействующих субъектов к созданию формальных норм, правил и организационных структур, которые, если это возможно, юридически закрепляются и превращаются в общепринятые формы взаимодействия. В результате этого процессы и явления становятся организованными и управляемыми, формируя новый институт общества, признаваемый всеми участниками.

Институционализация теневой экономики представляет собой движение экономических процессов, скрытых от статистики и других органов государственной власти, в сторону их легализации. Выведение «из тени» происходит либо путем подстраивания под имеющиеся формальные институты, либо путем принятия нормативно-правовых актов, которые обеспечивают функционирование субъ-

ектов без опасности применения санкций со стороны государства.

Такой переход к формализации теневой экономики становится возможным, если в эту сферу вовлечено настолько много участников, что им легче взаимодействовать по сложившимся неформальным нормам и правилам, которые отличаются от формальных институтов рынка. В данном случае речь идет о попадании экономики в институциональную ловушку — неэффективную, устойчивую норму, имеющую самоподдерживающий характер [8, с. 11]. Результатом становится симбиоз формальных и неформальных правил, причем движение идет как сверху (от государства), так и снизу (от бизнеса и домашних хозяйств).

Рассмотрим эти процессы на примере рынка труда и трудовых отношений в российской экономике. Вот несколько цифр и фактов.

В России неформально занят примерно каждый пятый работник. В середине 2019 г. численность работающих неофициально составляла 15,25 млн чел. (21,3 %) [9]. К марта 2020 г. она снизилась до 14,5 млн чел., а к июню 2020 г. — до 13,57 млн чел. (19,3 %). Но это не сопровождалось ростом занятости в официальном секторе экономики, так как в период пандемии происходил переход работников в категорию безработных, и о сокращении теневого сектора речи не идет. Из этого числа только 0,88 млн чел. совмещали официальную и неофициальную работу, для остальных неформальная занятость являлась основным источником дохода [4].

Сложные экономические условия заставляют предпринимателей уходить от уплаты налогов, сегодня в стране в теневом бизнесе работает более 20 млн чел., сообщил уполномоченный по защите прав предпринимателей Евгений Куйвашев.

номоченный при президенте РФ по правам предпринимателей Борис Титов [10].

По данным Росстата, объем «серых» зарплат в России за 2018 г. составил 13 трлн р. — 12,6% ВВП, при этом каждый третий россиянин получал зарплату «в конверте» в 2018 г. [2]. В 2020 г. «по данным министерства финансов России, примерно 30—40 % россиян получают неофициальную “серую” зарплату. Объем “серого” фонда зарплат в России превышает 10 триллионов рублей ежегодно» [3].

Все это является свидетельством широкого распространения неформальных норм на рынке труда. При этом и работники, и работодатели признают и принимают эти правила игры, зачастую считая такую ситуацию обычным делом, а иногда даже не представляя себе, что можно как-то по-другому. А профсоюзы и органы государственной власти, ответственные за контроль и регулирование трудовых отношений, смотрят на это сквозь пальцы, признавая наличие проблемы, но, не предпринимая решительных действий по ее устранению, так как процессы реформирования будут сопровождаться серьезными потерями и проблемами для экономики и общества.

Это классический пример институциональной ловушки, одной из причин возникновения которой послужила налоговая политика государства, а именно более высокая ставка страховых взносов по сравнению со ставкой налога на прибыль.

Рост зарплаты работников увеличивает издержки бизнеса, но при этом снижается прибыль и уменьшается размер уплачиваемого налога на прибыль. То есть выгодно повышать зарплату, если это даст экономию на уплате налога на прибыль. Однако, повышая зарплату, предприниматель сталкивается с дополнительным увеличением своих издержек в виде начислений на фонд оплаты труда. Экономия на одном порождает рост затрат в другом и естественно, что бизнес выбирает такой вариант поведения, при котором его издержки будут ниже. Если рассмотрим соотношение и динамику изменений страховых взносов и налога на прибыль с начала 2000-х гг., то уви-

дим преимущество в пользу уплаты налога на прибыль вместо уплаты страховых взносов (см. таблицу).

#### Динамика ставок налога на прибыль и страховых взносов [6]

Налог на прибыль	Страховые взносы (ЕСН до 2010 г.)	
35 % (до 2002 г.)	35,6 % (с 2001 г.)	
24 % (с 2002 г.)	26 % (с 2005 г.)	
15 % при УСН (с 2003 г.)		
20 % (с 2009 г.)	34 % (2011 г.)	30 % (с 2012 г.)
Для МСП 15 % при УСН (с 2003 г.)	Для МСП 15 % свыше МРОТ (с 01 апреля 2020 г.)	

Как видно из таблицы, в начале 2000-х гг. бизнес мог сам решить для себя, что ему выгоднее, или, по крайней мере, меньше задумываться об экономии на заработной плате, так как разница в издержках невелика. Однако надо учитывать, что для предприятий с инвестициями в собственные основные фонды до 50 % прибыли освобождалось от уплаты налога, т. е. эффективная ставка составляла 17,5 вместо 35 %, что делало уплату ЕСН более затратной. С введением упрощенной системы налогообложения для малого бизнеса и с понижением налога на прибыль в 2009 г. различия становятся очевидными, и гораздо выгоднее платить государству с прибыли, чем уплачивать страховые взносы с начисляемой зарплаты. В период пандемии в 2020 г. только для субъектов малого и среднего бизнеса ставки относительно выровнялись, но по характеру уплаты налог на прибыль остается более удобным и выгодным. Это послужило катализатором поиска способов экономии на налоговых выплатах с заработной платы.

Многие используют самый простой способ — уход «в тень» или всего бизнеса, или части наемных работников, когда работники не оформляются в соответствии с трудовым законодательством и получают зарплату «в конверте». Но такое прямое уклонение от формальных правил игры на рынке труда чревато серьезными последствиями со стороны

контролирующих органов, а также доступно в основном малому бизнесу с небольшим оборотом и числом наемных работников. Как следствие, предприятия с такой практикой всегда ограничены в росте своих размеров, иначе они станут заметными субъектами для органов власти и столкнутся с проверками деятельности, а значит, и наказаниями за теневую деятельность.

Основная часть бизнеса, чтобы не сталкиваться с серьезными претензиями со стороны государства, пытается найти легальные или полулегальные нормы трудовых взаимоотношений, которые позволяют придать им вид формальных институтов.

Подобной нормой является официальное оформление работника на «минималку», т. е. заключение трудового договора с работником на сумму оклада чуть выше размера МРОТ, что не противоречит закону, а премии и другие формы выплат совершаются снова «в конверте». Органы власти закрывают глаза на это, но чтобы статистика по зарплате не ухудшалась с течением времени, работодатели придерживаются негласного правила: надо периодически повышать размеры окладов в соответствии с ростом МРОТ и обеспечивать небольшой рост средней заработной платы на предприятии. Это позволяет избежать излишнего внимания контролирующих структур и показывать статистический рост зарплат органам власти на разных уровнях.

Другой, формально пристойный вариант экономии состоит в том, что работника оформляют лишь на долю ставки (например, на 0,5 или даже 0,1 ставки), но он находится на работе и отрабатывает полный рабочий день. Официальная часть зарплаты становится еще меньше, а остальная часть зарплаты вновь выплачивается «в конверте».

Еще одним вариантом легализации трудовых отношений и получения существенной выгоды на уплате страховых взносов стала регистрация сотрудников предприятий как индивидуальных предпринимателей (ИП). В этом случае между работодателем и работником оформляется не трудовой договор, а договор оказания услуг и работник, оформленный

как ИП, уплачивает за себя (по факту это за него делает работодатель) страховые взносы в виде фиксированной годовой суммы и 6 % с полученных доходов (вместо 13 % подоходного налога). Также работодатель снимает с себя обязательства по организации отпусков персонала, по оплате больничных листов и другие социальные обязательства.

Оптимизация расходов по такой схеме позволяет снизить статью затрат, связанную с заработной платой, но является весьма рискованной, так со стороны налоговых органов может появиться претензия в получении необоснованной налоговой выгоды (полученной искусственно, не имеющей никакой иной цели, кроме снижения налогов). В результате работодатели получают штрафы и им доначисляют налоговые выплаты. Это снижает интерес бизнеса к применению данной схемы, но она имеет место в небольших масштабах.

Похожим механизмом является оформление с работниками не трудовых, а гражданско-правовых договоров, на которые (за исключением некоторых видов) не распространяются страховые взносы, но налоговые органы также быстро сориентировались и пресекают этот вариант институционализации неформальных трудовых отношений. В ходе проверок они запрашивают документы по необлагаемым выплатам и если решают, что за формальным договором подряда скрываются неформальные трудовые отношения, то доначисляют страховые взносы.

Государство, понимая проблему неформальной занятости, старается найти такие законные формы, которые будут приемлемы для участников теневого рынка труда. Институциональным решением можно считать юридическое закрепление понятия «самозанятый» и проведение в 2019 г. эксперимента в четырех регионах страны по регистрации граждан в этом статусе. Для этого был принят соответствующий Федеральный закон [7]. С 1 июля 2020 г. возможность самозанятости распространилась на все регионы России.

В большей степени это было направлено на легализацию предпринимательской деятельности тех граждан, которые работали сами на

себя, не имея наемных работников и без регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. Но работодатели отреагировали на это официальное нововведение по-своему. Они начали нанимать на работу самозанятых, получая возможность снизить суммы своих налоговых выплат, которые положены при наличии трудового договора. Ставка налога в этом случае, как и с ИП, составляет всего 6 % (так как источник дохода — юридическое лицо), а вот страховые взносы вообще становятся необязательными (самозанятый сам принимает решение об их уплате).

Другой плюс такого положения дел для бизнеса — возможность сокращения штата и численности работников с минимальными затратами времени и средств (не требуется выплата компенсаций, «выходного пособия» и т. п.).

Выгоды при подобном порядке вещей очевидны и значительны в денежном плане, поэтому у предпринимателей нет стимулов отказаться от теневой составляющей трудовых отношений или их формализации в виде новых институтов, которые предлагаются государством. Это возможно, только если будут существенно пересмотрены формальные правила рынка труда в России.

Государство, получая определенный уровень налоговых поступлений от начислений на заработную плату, старается не допускать их сокращения и изыскивает мягкие способы увеличения. Поэтому, если действия бизнеса не приводят к серьезным потерям для бюджета, то региональные и муниципальные органы власти предпочитают сохранять статус-кво в сложившихся формальных и неформальных практиках трудовых отношений.

Наемные работники на первый взгляд тоже в выигрыше: они экономят на уплате НДФЛ и их сегодняшняя располагаемая заработка плата выше.

Но эти плюсы проявляются в краткосрочном периоде. Если посмотреть на более длительную перспективу, то отрицательные последствия данной институциональной ловушки становятся значительными для всего общества.

Бизнес, действуя на грани или за гранью закона, становится уязвимым, и у государства появляются постоянные рычаги влияния на предпринимателей, порождающие иную институциональную ловушку — коррупцию. Другая проблема, связанная с персоналом, нелояльность к фирме и незаинтересованность в производительной работе, текучесть кадров и т. п., что обостряет кадровый вопрос и снижает экономическую эффективность деятельности предприятия.

Наемные работники теряют в социальном обеспечении (низкие социальные выплаты от низкой официальной зарплаты). Как следствие, невыгодно брать больничный лист и надо ходить на работу даже при наличии проблем со здоровьем, низкие декретные выплаты и т. п. Теряют они и в пенсионном обеспечении (невысокий размер пенсии при низкой официальной части зарплаты и минимальных страховых отчислениях). Это вынуждает продолжать работать при достижении пенсионного возраста. Также осложняется возможность получения потребительских кредитов, покупки жилья в ипотеку, что сокращает спрос на товары и услуги.

Государство, во-первых, в итоге все равно недополучает значительные денежные средства, имеет дефицит Пенсионного фонда, финансируемый из государственного бюджета. Во-вторых, оно показывает свою слабость и неспособность регулировать процессы в той сфере, которая затрагивает интересы подавляющей части населения (трудоспособное население и пенсионеры), а это отражается на его авторитете и отношении людей к самому институту государства.

Институциональная теория говорит о том, что если система попадает в институциональную ловушку, то выход из нее становится затрудненным из-за огромных требуемых затрат на преодоление такого неэффективного положения. Размер этих затрат может быть сопоставим с общими финансовыми ресурсами государства, а это уже создает угрозу для экономического развития страны. Если же процесс затянется и возникнет «эффект воронки», то повернуть движение в обратную

сторону станет невозможным. По мнению Л.А. Кормишкиной, в воронку экономика попадает, если доля трудоспособного населения, занятого в теневой экономике достигает 40 % [5, с. 103]. Российская экономика не так уж и далека от этого состояния, если учесть, что теневому сектору сложно дать точную оценку, а прямые методы ее изучения дают, как правило, заниженную оценку реального положения дел [1].

Таким образом, действия самого государства привели к возникновению данной проблемы и только оно, используя свои финансовые и административные ресурсы, способно остановить дальнейшее распространение неформальных трудовых отношений.

Во-первых, должны быть созданы условия для субъектов экономики, чтобы выгоднее было функционировать в легальной экономике по формальным правилам. Без создания экономических стимулов для работодателей к тому, чтобы официальная заработная плата была более выгодна, наработанные практики в отношениях с наемными работниками и органами власти изменить сложно. Одним из решений проблемы может стать изменение соотношения налоговой нагрузки между налогом на прибыль предприятий и страховыми взносами. Другой вариант состоит в пересмотре финансовых взаимоотношений между федеральным бюджетом и внебюджетными фондами с одновременным изменением размеров страховых взносов в сторону уменьшения.

Во-вторых, поменяв «правила игры» в сфере занятости, государство должно самим придерживаться и жестко наказывать всех без исключения за нарушение этих правил.

В-третьих, все действия государства должны быть долгосрочными и понятными для всех участников рынка труда. Процесс может быть болезненным, но в стратегической перспективе повысится доверие к государству со-

стороны субъектов экономики, что позволит им шире использовать формальные нормы и правила и увеличить горизонт планирования и прогнозирования своих действий. Это будет способствовать сокращению масштабов теневого сектора на рынке труда.

### Библиографический список

1. Боташева Л.Х., Саркисян К.С. Выявление и оценка теневой экономики: методологический аспект // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 5 (11). С. 28—37.
2. В конверте: Росстат подсчитал «серые» зарплаты. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/08/07/12562459.shtml?updated>.
3. В Совфеде назвали процент россиян, получающих «серую» зарплату. URL: <https://ria.ru/20201124/zarplata-1586111153.html>.
4. Выход из тени: неформальная занятость в период пандемии сократилась почти на миллион человек URL: <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2020/vykhod-iz-teni-zanyatost/>.
5. Кормишикина Л.А. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов. Саранск, 2009.
6. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 1). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М., 1998.
8. Росстат сообщил о росте неформальной занятости в России. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2019/5d6e74fb9a794709eeba4f8c>.
9. Титов сообщил о росте числа работающих в теневом бизнесе россиян. URL: [https://tass.ru/ekonomika/7018943?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews](https://tass.ru/ekonomika/7018943?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews).
10. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан): закон от 27.11.2018 №422-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_311977/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/).

## АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ НЕСЫРЬЕВЫХ ЭКСПОРТЕРОВ

**М.Л. ГОРБУНОВА, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой мировой экономики и таможенного дела, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского**  
e-mail: gorbunova@iee.ippn.ru

**Е.Ю. ЛИВАНОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского**  
e-mail: ellil@bk.ru

**Т.В. МАКОВЕЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского**  
e-mail: 79159551265@yandex.ru

**Т.В. СТОЖАРОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского**  
e-mail: stsn4@hotmail.com

### Аннотация

В исследовании авторы провели анализ внешнеторговой деятельности ведущих российских несырьевых экспортёров в период 2017–2018 гг., опираясь на материалы рейтинга еженедельника «Эксперт», на основе которого можно сделать следующие выводы. Во-первых, в рамках исследуемого периода общая экспортная выручка выросла, несмотря на снижение доли компаний с ее ростом. Во-вторых, выручка несырьевых экспортёров показала свою волатильность. В-третьих, экспортная ориентация многих рассмотренных несырьевых компаний остается относительно невысокой, растет доля компаний, для которых значимость внешних рынков сокращается. Все эти выводы свидетельствуют о необходимости продуманной политики поддержки несырьевого экспорта.

**Ключевые слова:** экспорт, рейтинг экспортёров, несырьевой экспорт, отраслевая структура несырьевого экспорта, государственная поддержка несырьевого экспорта.

Экспорт играет ключевую роль в общей системе конкурентоспособности страны. На макроэкономическом уровне положительное торговое сальдо формирует предпосылки для устойчивости денежно-кредитной системы и национальной валюты, на мезоэкономическом уровне — отраслевом или региональном — обеспечивает занятость и стабильность производственной системы и инвестиций.

Для предприятий осуществление экспорта чаще всего свидетельствует о высоком конкурентном потенциале, позволяющем иметь устойчивые рыночные позиции на внутреннем и внешнем рынках, что немаловажно в период глобализации.

Ведущие экспортёры товаров в любой стране представляют собой передовое ядро реального сектора экономики, поэтому доступные для анализа экономические, отраслевые и региональные аспекты деятельности таких предприятий представляют несомненный научно-практический интерес, который предопределяет актуальность данного исследования.

Для Российской внешней торговли и международной конкурентоспособности важную роль играет вопрос развития несырьевого сектора, увеличение которого позволит стране диверсифицировать структуру производства и сделать экономику более устойчивой к колебаниям мировых рынков.

**Проблема несырьевого экспорта в исследованиях российских учёных.** Проблематика развития экспортного потенциала Российской Федерации, включая его несырьевую составляющую, исследуется во все возрастающем количестве работ. Многие авторы отмечают неблагоприятные условия и проблемы российского экспорта и

внешнеэкономической деятельности в целом. Р.М. Шафиев, А.А. Изюмова, З.В. Статко, Н.С. Тереничева обращают внимание на избыточную зависимость российской экономики от экспорта энергоносителей, обосновывая необходимость диверсификации и опережающего роста несырьевого сектора тем, что Россия имеет сложные отношения с ключевым партнёром — Европейским союзом, западные санкции таргетированно применяются против нефтегазового сектора России и ценовая конъюнктура на мировом рынке нефти неблагоприятна [9]. В. Фальцман полагает, что в экономике России наблюдается кризис ВЭД, который он также связывает со значительным падением цен на нефть и введением санкций [12]. Кризис проявляется не только в неустойчивости экспорта и импорта, но и в ухудшении перспектив привлечения иностранных инвестиций, что, по мнению автора, может привести к исключению страны из системы международного разделения труда и ее технологическому отставанию [12]. Очевидным путем преодоления данного кризиса является увеличение экспорта страны за счет роста несырьевого компонента.

Н.Н. Евченко и В.П. Губанов обращают на то, что в российской экономике имеется тенденция к усилению монопродуктивности экспортных поставок на уровне субъектов федерации и федеральных округов. Эта тенденция показательна, но не является однозначно негативной, как полагают авторы, так как может быть следствием положительного эффекта, связанного с формированием экспортно-ориентированных региональных кластеров, конкурентоспособных на мировом уровне [4].

С.И. Беленчук и Е.Б. Покровская, выявляя необходимость наращивания доли сырьевого сектора, отмечают, что процесс диверсификации идет непросто — при восстановлении внешнеторговых показателей доля несырьевых и неэнергетических товаров экспорта снижается [1]. На это обстоятельство также обращают внимание А.В. Голубев и А.А. Золотарев [3].

А.А. Гнидченко провел оценку перспектив роста экспорта неэнергетического сектора на основе использования зарубежных методик оценки экспортного потенциала и выявил, что отраслевые комплексы машиностроения и химической промышленности, опирающие-

Таблица 1

Ведущие несырьевые экспортёры по отраслевой принадлежности

Отрасль	Количество предприятий, ед.		Общая экспортная, млн дол.		Общая выручка от несырьевого экспорта, млн дол.	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0	1	—	119,2	—	71,5
Машиностроение	19	19	7 515,7	9 458,1	7 371,8	7 120,4
Многоотраслевой холдинг	1	3	2 114,4	2 875,3	2 074,2	2 665,8
Пищевая промышленность	1	1	115,7	143,9	114,9	143,0
Полиграфическая промышленность	1	1	125,0	135,0	102,9	125,6
Промышленность драгоценных металлов и алмазов	2	3	288,4	512,6	245,1	448,0
Табачная промышленность	2	0	287,2	—	252,6	—
Химическая и нефтехимическая промышленность	5	5	1 157,5	1 125,0	945,5	928,4
Цветная металлургия	1	1	586,7	685,1	494,0	581,6
<i>Всего</i>	32	34	12 190,6	15 054,2	11 601,0	12 084,3

Источник: составлена по [13].

ся на другие конкурентные преимущества страны, обладают хорошим внешнеторговым потенциалом [2].

В.П. Оболенский, критически оценивая потенциал роста несырьевого экспорта в контексте задач, поставленных руководством страны, обратил внимание, что для достижения поставленных целей необходим не только рост физических объемов экспорта, но и повышение цен на несырьевые товары вкупе с обновлением производственной базы экспортёров и инвестициями в дополнительные производственные мощности [10].

О.В. Морозенкова провела два исследования, касающиеся потенциала российского несырьевого экспорта. В первом из них на основе анализа торговой статистики Российской Федерации она выявляет подотрасли, перспективные для экспорта — например, нефтехимическую подотрасль химии и рыбную промышленность как подотрасль пищевой [8]. Кроме того, она указывает на необходимость географической диверсификации российского экспорта в направлении быстрорастущих азиатских рынков. Во второй работе автор делает акцент на требуемых направлениях и формах поддержки российского несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ), а также на необходимости формирования имиджа России как производителя и

экспортера высокотехнологичной продукции [7].

Г.В. Кузнецова и Л.И. Цедилин полагают, что у предприятий страны есть достаточный инновационный и мобилизационный потенциал наращивания несырьевого экспорта, однако существующие формы поддержки и деятельность профильных институтов развития не являются эффективными — требуется формирование стратегий развития экспорта на уровне регионов [6].

Е.Н. Ковалева и А.А. Оганова также анализируют проблему ННЭ в позитивном и нормативном ключе, выявляя тенденции его развития и обосновывая необходимые формы поддержки, в том числе на уровне регионов и отдельных предприятий, обращая внимание на дефицит статистических данных о несырьевом экспорте и самих предприятиях-экспортерах на уровне федеральных округов и субъектов федерации, что затрудняет разработку эффективных мер поддержки экспортёров [5].

Т.А. Сапунова и Т.М. Калинеч по итогам анализа несырьевого экспорта приходят к выводу о его недостаточных широте и разнообразии [11].

В контексте перечисленных проблем авторы полагают, что изучение рейтинга крупнейших экспортёров России, формируемого и публикуемого еженедельником «Эксперт»,

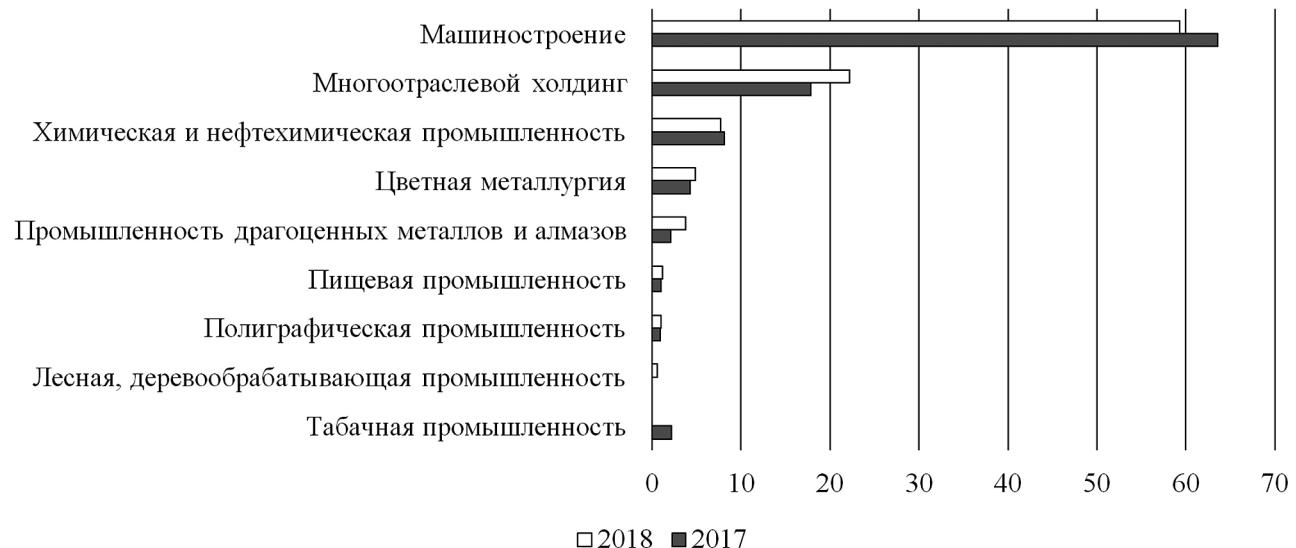


Рис. 1. Отраслевая структура общей выручки от несырьевого экспорта, % (составлен по [13])

открывает новые аналитические возможности в сфере несырьевого неэнергетического экспорта, он объединяет компании разных организационно-правовых форм, не все из которых обязаны публиковать данные о своих экономических результатах, в первую очередь об экспортной выручке. Наиболее закрытыми в этом смысле являются предприятия с иностранными инвестициями, число которых в рейтинге существенно.

**Ведущие несырьевые экспортёры РФ: регионально-отраслевая принадлежность и параметры экспортной выручки.** Для исследования авторы сделали выборку предприятий с долей несырьевого экспорта более 50 % от общего объема экспорта из списка 200 ведущих экспортёров РФ,ируемого журналом «Эксперт» [13]. В рейтинге собраны следующие данные:

- отрасль предприятия;
  - регион предприятия;
  - экспорт за пределы ЕАЭС, млн дол.;
  - изменение экспортной выручки к предыдущему году, %;
  - доля экспорта в выручке, %;
  - доля несырьевого экспорта в выручке, %
- др.

Распределение несырьевых экспортёров по отраслям представлено в табл. 1.

Единственное предприятие лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, вошедшее в общий рейтинг в 2018 г. — это дочернее предприятие концерна IKEA — «ИКЕА Индастри». Группа многоотраслевых холдингов представлена государственной корпорацией «Росатом», группой компаний «Ренова» и Midural Group — последние два объединения вошли в число 200 ведущих экспортёров в 2018 г. Пищевую промышленность представляет компания «Марс» (Mars), полиграфическую — АО «Гознак», цветную металлургию — корпорация «ВСМПО-Ависма». Предприятия табачной промышленности полностью исчезли из списка ведущих несырьевых экспортёров в 2018 г., в основном рейтинге «Эксперта» осталось одно предприятие, не вошедшее в список анализируемых, что скорее всего свидетельствует о низкой доле несырьевых товаров в его экспорте.

Данные табл. 1 позволяют судить о том, что несырьевой экспорт развивался удовлетворительным образом: рост по всей выборке в наблюдаемом периоде составил 3,55 %, рост общей выручки от несырьевого экспорта многоотраслевых холдингов — 28,5 %, предприятий промышленности драгоценных

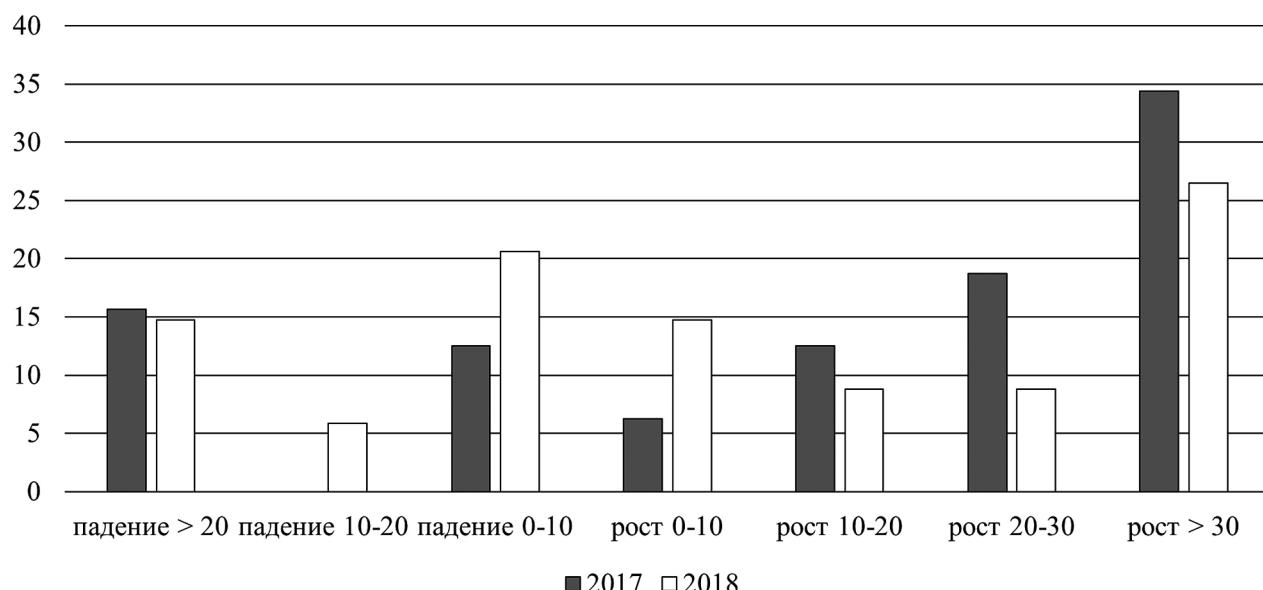


Рис. 2. Динамика экспортной выручки ведущих несырьевых российских экспортёров в 2017 и 2018 гг.: частотное распределение, % (нормировано по представленным данным [13])

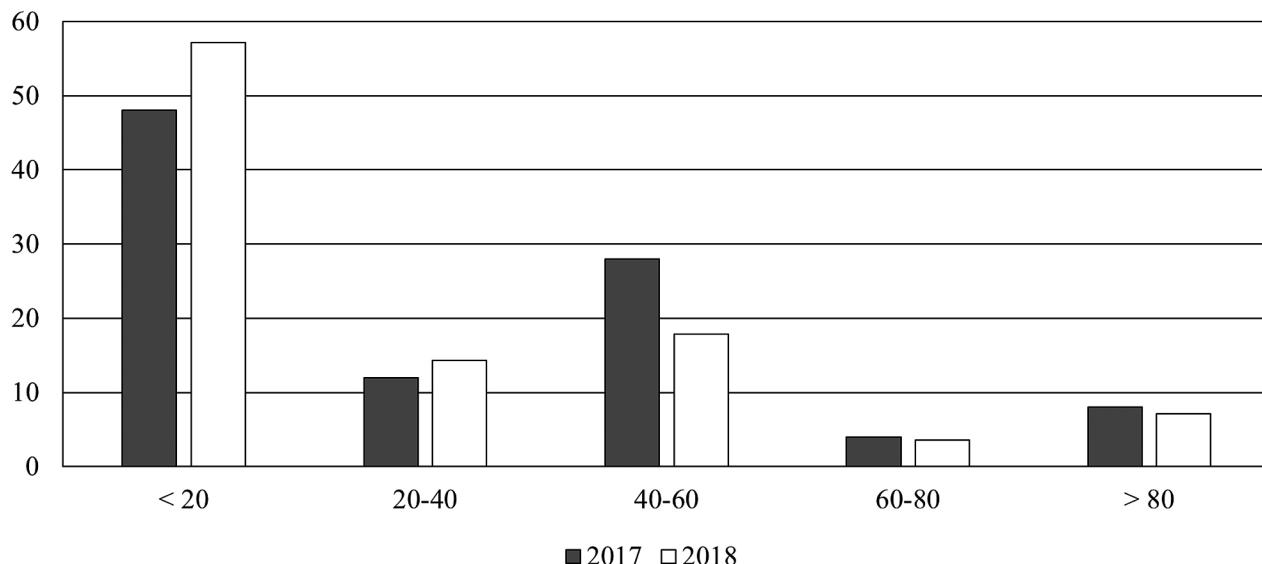


Рис. 3. Доля экспорта в выручке ведущих несырьевых российских экспортёров в 2017 и 2018 гг.: частотное распределение, % (нормировано по представленным данным [13])

металлов и алмазов превысил 80 %, но такая динамика объясняется экстенсивным увеличением количества предприятий в рейтинге. Рост выручки от несырьевого экспорта представителей пищевой, полиграфической промышленности превысил 20 %. Экспорт ведущих предприятий химической и нефтехимической промышленности упал в целом, и на уровне «чисто» несырьевой составляющей, в то время как у машиностроительных предприятий общая выручка выросла, а чистая выручка от экспорта несырьевых товаров — сократилась.

Данные рис. 1 показывают, что ядро несырьевого экспорта по удельной выручке составляют машиностроительные компании, многоотраслевые холдинги (госкорпорация «Росатом») и предприятия химической и нефтехимической промышленности.

Региональное распределение экспортёров (в рейтинге представлены 15 из 85 субъектов РФ) представлено в табл. 2. Отмечается стабильность размещения предприятий в рейтинге, отклонения затронули Москву, Республику Саха (Якутия) и Ростовскую область.

В отношении количества предприятий, созданных на основе иностранных инвестиций ведущих иностранных брендов, их число в наблюдаемый период выросло с 8 до

10 единиц, выручка снизилась с 1 493,6 до 1 468,5 млн дол. США, что, по мнению авторов, свидетельствует о накоплении достаточного производственного и технологического потенциала их дочерними предприятиями в России, который достаточен не только для внутреннего рынка, но и для зарубежной экспансии.

**Таблица 2**  
Региональное распределение ведущих несырьевых экспортёров в 2017—2018 гг.

Субъект федерации	Количество предприятий	
	2017	2018
Москва	13	14
Московская область	3	3
Санкт-Петербург	3	3
Республика Саха (Якутия)	1	2
Калужская, Кемеровская, Ленинградская, Нижегородская, Оренбургская, Самарская и Смоленская области, Пермский и Ставропольский края, Республика Татарстан	1	1
Ростовская область	1	0

Источник: составлена авторами по [13].

На рис. 2 представлено частотное распределение изменений экспортной выручки рассматриваемой выборки несырьевых экспортёров в 2017 и 2018 г. — данные представлены в

относительном выражении, так как есть пропуски в отчетности предприятий.

На графике видно, что рост общей экспортной выручки несырьевых экспортёров, выявленный ранее (табл. 1), произошел за счет увеличения относительной доли компаний с умеренным — до 10 % — ростом экспорта при том, что упала доля компаний с ростом экспорта более 30 % и, напротив, увеличилась доля компаний с умеренным падением (10—20 %) экспортной выручки. Доля компаний, у которых экспортная выручка росла, сократилась с 84,4 до 79,4 %. Очевидно, что общая положительная динамика была обеспечена крупными экспортёрами с неподверженным значительным колебаниям — устойчивым положением на внешнем рынке.

Данные рис. 3 показывают, что несырьевые экспортёры имеют относительно низкий уровень интернационализации торговли — около 50 % компаний имеют долю экспорта в выручке в интервале от 0 до 20 %, при этом в 2018 г. доля таких компаний возросла за счет сокращения удельного веса экспортёров, более существенно ориентированных на внешние рынки (имеющих удельный вес экспортных доходов в интервале 40—60 %).

Данные рис. 3 говорят о том, что ориентация ведущих несырьевых экспортёров на внешние рынки снижается, однако, несмотря на эту неблагоприятную тенденцию, общие масштабы несырьевого экспорта продолжают расти.

Подводя итоги исследования, необходимо отметить следующее. Основные опасения в отношении динамики несырьевого экспорта, высказанные в работах российских учёных, обобщенных в обзоре литературы, подтвердились. Положительная динамика доходов от несырьевого экспорта в период 2017—2018 гг. сопровождается ухудшением конъюнктуры и доходов ведущих отраслей, а также понижением экспортной специализации значительного числа предприятий.

Выявленное противоречие между абсолютными и относительными параметрами ориентации компаний на внешние рынки свидетельствует о том, что именно компании

с более низкой экспортной специализацией, которые, очевидно, достаточно конкурентоспособны на внутреннем рынке и для которых экспорт — это не задача номер один, являются потенциальной точкой роста.

Государство для их поддержки должно не только расширять существующие меры поддержки несырьевых экспортёров, ориентированные на продвижение брендированных товаров, но и снижать регуляторные риски, связанные с государственным контролем там, где это не нанесет ущерба интересам безопасности страны.

Ускорение таможенного администрирования, в том числе за счет обеспечения 100%-го автоматического выпуска экспортных деклараций и постепенной отмены для несырьевых экспортёров ключевого валютного ограничения — репатриации экспортной выручки не только в валюте РФ, но и в иностранной валюте, по мнению авторов, могут явиться существенным фактором роста доходов от экспорта и в абсолютном, и в относительном значении.

Мировая торговля в настоящее время переживает неблагоприятный период — во многих странах мира внешнеторговый оборот волатилен или сокращается, что обусловлено глобальной рецессией и отсутствием драйверов роста как в развитых, так и в развивающихся странах. В такой ситуации стратегия экспортно-ориентированного роста сохраняет свое значение в качестве перспективного направления развития экономики.

В связи со значительным удельным весом добычи и экспорта минеральных ресурсов и неустойчивостью глобальных рынков сырья руководство Российской Федерации уделяет все больше внимания развитию производства и формированию международной конкурентоспособности несырьевой ненеэнергетической продукции высокой степени переработки, рассматривая его в качестве драйвера экономики.

Результаты исследования показывают неустойчивость роста доходов от экспорта несырьевых экспортёров. Несырьевой экспорт отличает высокая отраслевая концентра-

ция — в анализируемой выборке преобладают машиностроительные предприятия, около 40 % предприятий (за счет расположения головных офисов) относятся к Москве. Автотрами также выявлена неблагоприятная тенденция к снижению ориентации несырьевых экспортёров на внешние рынки.

Таким образом, полученные результаты позволяют сделать рекомендации прикладного характера, в первую очередь о необходимости дальнейшего расширения спектра мер поддержки несырьевых экспортёров на региональном и федеральном уровне из-за большей волатильности их выручки на внешних рынках.

### Библиографический список

1. Беленчук С.И., Покровская Е.Б. Внешняя торговля Российской Федерации — время переосмыслиния // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. № 4—2. С. 277—291.
2. Гнидченко А.А. Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. Т. 1 (21). С. 83—109.
3. Голубев А.В., Золотарев А.А. Тенденции изменения несырьевого экспорта РФ // Экономика и управление народным хозяйством (Санкт-Петербург). 2019. № 8 (10). С. 1—13.
4. Евченко Н.Н., Губанов В.П. Диверсификация экспорта регионов России: тенденция роста монопродуктивности // Южно-Российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2013. № 1 (6). С. 68—75.
5. Ковалева Е.Н., Оганова А.А. Несырьевой неэнергетический экспорт России макро- и мезоуровня: основные тенденции развития и направления поддержки // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент. 2018. № 2. С. 36—45.
6. Кузнецова Г.В., Цедилин Л.И. Стимулирование несырьевого экспорта: международный опыт и российская практика // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62, № 5. С. 72—79.
7. Морозенкова О.В. Потенциал несырьевого неэнергетического экспорта России // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 12. С. 31—49.
8. Морозенкова О.В. Перспективы развития российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров на новых рынках // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 9. С. 44—60.
9. Необходимость изменения структуры экспорта России / Р.М. Шафиев [и др.] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6—3. С. 567—570.
10. Оболенский В.П. Наращивание российского несырьевого экспорта: возможные риски // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 9. С. 22—32.
11. Сапунова Т.А., Калинеч Т.М. Анализ и перспективы развития несырьевого российского экспорта // Вектор экономики. 2019. № 5 (35). С. 49.
12. Фальцман В. Кризис ВЭД России: пути преодоления // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61, № 5. С. 57—66.
13. Эксперт. 200 крупнейших российских компаний-экспортёров по итогам 2018 года. URL: <http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/200-krupnykh-rossiyskih-kompaniy-eksportirov-po.html>.

# ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ (ДОМОХОЗЯЙСТВА): ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*В.И. МИЛЕТА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет  
e-mail: v.i.mileta@gmail.com*

## Аннотация

В статье исследуются понятия финансовой безопасности личности и домохозяйства. Рассматривается методический инструментарий оценки уровня финансовой безопасности личности и домохозяйства.

**Ключевые слова:** личность и домохозяйство, финансовая безопасность, безопасность личности и домашних хозяйств, микроуровень, индикаторы финансовой безопасности, оценка безопасности.

В современных российских реалиях, вопросы обеспечения финансовой безопасности личности как никогда актуальны. Тренд падения доходов, роста бедности набирает силу. В III квартале 2020 г. число бедных в России достигло 18,8 млн чел., т. е. увеличилось на 1,2 млн чел. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., реальные располагаемые доходы населения в 2020 г. снизились на 3,5 % по сравнению с 2019 г. [3]. Обострение проблемы обеспечения финансовой безопасности личности и домохозяйств вызвано различными негативными внешними и внутренними факторами. Последствия действия факторов значительно усилились в условиях пандемии COVID-19.

Сегодня личность рассматривается как ключевой субъект общественных отношений, обладающий совокупностью прав, свобод и обязанностей, которые придают ему признанный и защищенный обществом статус и положение в обществе. Являясь ключевой фигурой общественных отношений, личность (человек) выступает и субъектом, и объектом безопасности, при этом она является важней-

шим системообразующим фактором в архитектуре безопасности государства. Состояние безопасности личности является главным конечным критерием решения задач безопасности во всех ее видах, формах, на всех уровнях.

Личность как экономический и социальный субъект не может быть полноценно рассмотрена в отрыве от домохозяйства. Последнее является одним из ключевых институтов общества, неразрывно связанным с личностью. В разных странах в зависимости от конкретных социально-экономических условий термин «домохозяйство» может иметь различное толкование. Обобщенный подход нашел отражение в документах по социально-экономическим вопросам ООН. В них понятие «домохозяйство» связано с бытовым укладом, в рамках которого отдельные лица или группы лиц обеспечивают себя пищей и всем необходимым для жизни. Домохозяйство может быть: а) состоящим из одного лица; б) состоящим из нескольких лиц, т. е. когда группа из двух или более лиц, живущих вместе. Лица в этой группе могут объединять свои доходы и вести хозяйство на началах общего бюджета; они могут быть или не быть родственниками или представлять комбинацию родственников и не родственников [10]. В соответствии с данным подходом допустимо говорить о совпадении экономических субъектов «личность» и «домохозяйство» в случае, когда домохозяйство состоит из одного лица.

В процессе социально-экономической деятельности домашнего хозяйства всегда присутствуют разнообразные внешние и внутренние финансовые отношения. Система

внешних отношений охватывает отношения с предприятиями-производителями товаров и услуг, организациями-работодателями, кредитными и страховыми организациями, другими домашними хозяйствами, государством и иными экономическими субъектами.

Внутренние финансовые отношения домашнего хозяйства складываются между отдельными его членами по поводу формирования и распределения совместных денежных фондов, имеющих различное целевое назначение: для поддержания текущего уровня потребления, создания резервов для финансирования будущих крупных затрат или для инвестирования и др. Эти отношения представляют собой сложный комплекс, на который оказывают влияние объективные и субъективные факторы.

Совокупность внутренних и внешних финансовых отношений домохозяйства формирует его финансовое состояние. Именно финансовое состояние домохозяйства в целом и его членов выступает объектом финансовой безопасности на данном уровне. Конкретными предметами защиты являются финансовые ресурсы домохозяйства, прежде всего денежные доходы и накопления.

О присутствии состояния финансовой безопасности домохозяйства можно говорить, если его финансовые доходы и поступления покрывают расходы и достаточны для:

- устойчивого социально-экономического развития домохозяйства и каждого его члена;
- расширенного воспроизводства человеческого капитала;
- удовлетворения жизненно важных материальных и духовных интересов членов домохозяйства.

Исходя из отмеченного, мы считаем, что финансовая безопасность домашнего хозяйства — это такое состояние его финансовых отношений, при котором оно имеет стабильное финансовое положение, позволяющее обеспечивать удовлетворение растущих материальных и социально-культурных потребностей всех его членов на рациональном уровне, независимо от динамики внешней социально-экономической среды. При этом

личная финансовая безопасность характеризует такой уровень финансового обеспечения личности в рамках домохозяйства, который позволяет гарантировать ей удовлетворение жизненно важных материальных и социально-культурных потребностей, защищенность от негативных факторов внешней среды.

Практика свидетельствует, что источниками негативных и позитивных воздействий на финансовую безопасность личности (домохозяйства) могут выступать объективные и субъективные факторы.

Объективные факторы не зависят от воли и сознания членов домохозяйства, являются внешними по отношению к ним, они формируют среду их существования. Появление этих факторов, как правило, вызывается макроэкономическими, техногенными и социально-политическими причинами.

Объективные факторы негативного характера способны генерировать рост опасности и порождать угрозы финансовой безопасности личности и домохозяйств. В числе характерных для современной России угроз финансовой безопасности домохозяйств (личности) следует отметить:

- кризисное состояние национальной экономики (по итогам 2020 г. индекс физического объема ВВП России к 2019 г. составил 96,94 % [8—9]);
- высокую степень расслоения населения по уровню денежных доходов (по данным Росстата, ожидаемое в 2020 г. значение коэффициента Джини составит 0,406 [11], что соответствует высокой степени неравенства);
- существенное региональное различие в доходах населения, стоимости жизни и объемах потребления тех или иных товаров (по уровню денежных доходов на душу населения размах колебаний между регионами в 2020 г. — более 500% [8]);
- присутствие бедности и нищеты (на начало 2021 г. у 19,6 млн чел., или 13,4 % россиян, денежные доходы были ниже прожиточного минимума [11—12]);
- рост цен и тарифов на товары и услуги (в целом по России за 2020 г. цены на продовольственные товары выросли на 6,7 %,

на услуги — на 2,7 %, бензин подорожал на 2,5 % [8]);

– сокращение бесплатных услуг в сфере здравоохранения и образования (в 2021—2023 гг. планируется сократить базовые бюджетные ассигнования на развитие здравоохранения на 15 %, а на финансирование образования — на 21 % [7]);

– высокий уровень неофициальной занятости, теневизация экономики (объем теневой экономики в 2019 г. оценивался в 20 % ВВП, в ней было занято до 20 млн чел. [13]);

– безработица среди экономически активного населения (в декабре 2020 г. она составила 5,9 % [8]);

– недостаточный уровень социальных трансфертов, прежде всего пенсий и пособий (в 2020 г. соотношение средней месячной назначенной пенсии и среднемесячной начисленной заработной платы в России составило только 30,2 % [8]; рекомендуемое Международной организацией труда — 40 % [6]);

– высокие темпы роста долговой нагрузки на домохозяйства (долговая нагрузка российских домохозяйств на начало октября 2020 г. достигла исторического максимума — 11,1 % [5]);

– присутствие коррупции (индекс восприятия коррупции — CPI за 2020 г. у России равен 30 баллов из 100, и она заняла 129-е место из 180 [1]);

– криминальные явления в финансово-экономических отношениях, рост числа финансовых мошенничеств с использованием социальной инженерии (за 9 месяцев 2020 г. CERT-GIB<sup>1</sup> заблокировал 14802 фишинговых ресурса, нацеленных на хищение денег, что на 5% больше аналогичного периода 2019 г. [8]).

В отличие от объективных субъективные факторы вызваны сознательными либо бессознательными действиями членов домохозяйства. При этом негативные факторы являются, как правило, результатом непрофессиональных финансовых решений, основанных не на знаниях, навыках, опыте, совре-

менных инвестиционных и информационных технологиях, а часто на неформальных эвристических методах, интуиции, чьем-то мнении и даже слухах.

Следует отметить, что те или иные финансовые решения в домохозяйстве зависят от многих факторов. Наиболее характерными являются:

- сложившийся тип социальных отношений между членами домашнего хозяйства;
- мотивы принятия финансовых решений;
- характер текущих и перспективных целей и приоритетов;
- уровень и динамика доходов и накоплений домашнего хозяйства;
- уровень образования и финансовой грамотности членов домохозяйства;
- отношение членов домашнего хозяйства к риску и умение оценить его уровень;
- степень доверия к институтам финансово-кредитной системы страны;
- степень влияния рыночной среды на психологическую устойчивость членов домохозяйства.

В ряде случаев в основе финансовых решений членов домохозяйства лежат не только и не столько экономические мотивы рациональности и эффективности, сколько социальные традиции, цели, связанные с воспитанием и обучением подрастающего поколения, жизнеобеспечением неработающих членов, поддержанием здоровья, улучшением жилищных условий, организацией досуга и отдыха и др.

Важным фактором качества финансовых решений личности (домохозяйства) является уровень финансовой грамотности. В последние годы в России наблюдается его рост. В 2019 г. Россия заняла девятое место среди стран G20 в рейтинге финансовой грамотности населения. Индекс финансовой грамотности у россиян составил 12,37 балла (в 2018 г. — 12,12 балла) балла из 21. Средняя оценка по странам G20 — 12,7 балла. Высокий уровень финансовой грамотности выявлен у 12,4 % россиян, средний уровень — у 46,8 %, низкий — у 40,8 % [2]. Несмотря на

---

<sup>1</sup>Центр круглосуточного реагирования на инциденты информационной безопасности.

положительную тенденцию, уровень финансовой грамотности населения в целом остается пока недостаточным.

Среди внутренних факторов, генерирующих угрозы финансовой безопасности личности и домохозяйства, следует отметить:

- неумение населения объективно оценивать свои реальные доходы и расходы;
- отсутствие практики планирования бюджета домохозяйства, его формирования, распределения и контроля исполнения;
- незнание и непонимание основных финансовых терминов, инструментов и механизмов и в силу этого — неспособность принимать грамотные решения относительно финансовых продуктов и услуг, предлагаемых на рынке, низкая инвестиционная грамотность;
- неумение полноценно использовать государственные финансовые инструменты стимулирования и поддержки (финансовые льготы, вычеты, социальные трансферты и др.);
- отсутствие знаний либо их низкий уровень в области правовой защиты участников финансовых отношений;
- стремление части населения полностью переложить ответственность за свое финансовое положение на институты государства.

Таким образом, уровень общей защищенности финансово-экономических интересов личности и домохозяйства зависит, с одной стороны, от рациональности и эффективности усилий самой личности, членов домохозяйства, а с другой — от степени благоприятности внешних условий, создаваемых государством для обеспечения финансовой безопасности как страны в целом, так и личности (домохозяйства).

Исходя из источников финансового обеспечения личности можно выделить три крайних модели ее финансовой безопасности:

1) модель, основанную на автономных усилиях индивидуума по финансовому самообеспечению, на основе целеустремленной деятельности, профессионального и карьерного роста, самообразования и совершенствования с целью максимизации личных де-

нежных доходов для наиболее рационального и полного удовлетворения растущих материальных и духовных потребностей;

2) модель, основанную на алиментарном обеспечении личности со стороны семьи, домохозяйства;

3) модель, основанную исключительно на финансовой поддержке со стороны государства.

Вторая и третья модели, как правило, предполагают определенный гарантированный минимум удовлетворения материальных и духовных потребностей личности и являются иждивенческими. Более продуктивны, как свидетельствует практика, смешанные модели, сочетающие усилия самой личности и финансовую поддержку со стороны институтов общества и государства.

Важной проблемой обеспечения безопасности личности и домохозяйства в современной модели экономики является мониторинг и оценка уровня их финансовой безопасности. В российской научной литературе, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания этому вопросу. В этой связи задача разработки методического аппарата оценки уровня безопасности, определения состава показателей-индикаторов и их допустимых (пороговых) значений остается актуальной.

Достаточно распространена точка зрения, что основными показателями, характеризующими финансовую составляющую безопасности личности (домохозяйства) в стране, являются [4]:

- 1) объем ВРП на душу населения (тыс. р.);
- 2) коэффициент Джини;
- 3) дефицит располагаемых ресурсов на одного члена семьи в бедных семьях (р. в мес.);
- 4) среднедушевые денежные доходы в месяц (р.);
- 5) численность населения ниже прожиточного минимума (% к общей численности);
- 6) задолженность по кредитам в рублях, выданным физическим лицам.

Следует отметить, что рассмотренные показатели-индикаторы характеризуют важные аспекты состояния финансовой безопасности личности (домохозяйства), но в основном с

макроэкономических позиций. В то же время они не позволяют достаточно полно оценить уровень финансовой безопасности личности и домохозяйства с микроэкономических позиций. Для этого, на наш взгляд, целесообразна несколько иная система показателей, непосредственно отражающая устойчивость финансового положения личности и домохозяйства в целом (см. таблицу).

По нашему мнению, как база для решения задачи оценки финансовой безопасности личности с микроэкономических позиций может рассматриваться концепция человеческой безопасности, изложенная в докладе Программы развития ООН (ПРООН) «Человеческое развитие» 1994 г. [14]. В концепции в качестве одного из ключевых условий безопасности личности указывается финансовая составляющая — достаточность дохода человека для удовлетворения его жизненно важных потребностей.

Безусловно, с позиции обеспечения финансовой безопасности указанное условие является определяющим. В то же время система показателей-индикаторов для оценки финансовой безопасности на микроэкономическом уровне помимо достаточности дохода личности (домохозяйства), по нашему мнению, должна отражать наличие необходимого запаса финансовой прочности для нейтрализации воздействия негативных факторов внешней и внутренней среды. Такой запас прочности, как правило, обеспечивается наличием денежных резервов и ликвидных финансовых активов.

Очевидно, что для расчета и оценки показателей финансовой безопасности личности и домохозяйства необходимо формирование полноценной финансовой информации, характеризующей величину и структуру их доходов и расходов. Источниками такой информации могут выступать данные, публи-

#### Предлагаемые индикаторы финансовой безопасности домохозяйства с микроэкономических позиций

Показатель-индикатор	Пороговое значение	Комментарий
1. Покрытие среднедушевыми доходами среднедушевых расходов	$\geq 1$	Условие сбалансированности бюджета домохозяйства
2. Соотношение среднемесячного душевого дохода и регионального прожиточного минимума	$\geq 1$	Условие достаточности дохода для удовлетворения жизненно важных потребностей личности
3. Долговая нагрузка (отношение обязательных платежей по кредитам населения к располагаемым доходам домохозяйств), %	$\leq 50$	Отражает часть дохода заемщика, направляемую на погашение текущих кредитов. Соответствует нормативу Банка России
4. Коэффициент независимости (отношение среднемесячных доходов без алиментарной помощи и социальных трансфертов к общему размеру среднемесячных доходов)	$\geq 0,7$	Доля доходов, формируемых исключительно за счет собственных источников. Характеризует финансовую автономность домохозяйства
5. Коэффициент безопасности (отношение финансовых резервов в виде банковских вкладов и других финансовых вложений к общему объему ежемесячных расходов)	$\geq 6$	Показывает количество месяцев самообеспечения за счет финансовых резервов. Соответствует среднему сроку поиска работы в РФ
6. Коэффициент финансовых накоплений (доля ежемесячного текущего остатка доходов <sup>2</sup> к общему объему ежемесячных доходов), %	$\geq 30$	Характеризует текущий финансовый резерв домохозяйства

<sup>2</sup>Текущий остаток — Общий объем доходов — сумма расходов на покупку товаров, оплату услуг, а также оплату обязательных платежей, взносов и прочих текущих обязательств.

куемые Росстатом и Банком России, а также информация, собираемая в ходе опросов целевых групп населения.

Поводя итог, следует отметить, что в официальных документах и научных публикациях проблематика финансовой безопасности личности и домохозяйства исследуется пока недостаточно, даже сами понятия финансовой безопасности личности и домохозяйства не получили общепринятого толкования. В весьма многочисленных исследованиях по вопросам экономической и финансовой безопасности не получили должного внимания и методики оценки уровня финансовой безопасности личности и домохозяйств. В силу этого требуются дальнейшие исследования с целью полноценного теоретического и научно-методического обеспечения финансовой безопасности на микроэкономическом уровне — уровне личности и домохозяйства.

### Библиографический список

1. АНО «Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл». URL: <https://transparency.org.ru/>.

2. Индекс финансовой грамотности россиян вырос в 2019 году. Министерство финансов РФ. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/press-center/>.

3. Интерфакс. URL: <https://www.interfax.ru/business/748347>.

4. Меркулова Е.Ю., Котельникова М.А. Оценка экономических аспектов безопасности личности // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomiceskikh-aspektov-bezopasnosti-lichnosti>.

5. О минимальных нормах социального обеспечения: конвенция № 102 Международной организации труда (заключена в г. Женеве 28.06.1952). URL: <http://www.consultant.ru>.

6. О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов: Федеральный закон (проект). URL: <http://www.consultant.ru>.

7. Обзор финансовой стабильности № 2 (17). II—III кварталы 2020 года. Банк России. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS\\_20-2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS_20-2.pdf).

8. Официальная статистика. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705>.

9. Преступность в эпоху пандемии: онлайн падает, онлайн стремительно растет. Sk Сколково. URL: <https://sk.ru/news/prestupnost-v-epohu-pandemii-oflайн-padaet-onlayn-stremitelno-rastet/>.

10. Принципы и рекомендации в отношении переписей населения и жилого фонда: издание Организации объединенных наций. Нью-Йорк, 2009. URL: [https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm\\_67rev2r.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm_67rev2r.pdf).

11. Росстат оценил масштаб снижения реальных располагаемых доходов россиян. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53>.

12. Социально-экономическое положение России, 2020 год. Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ). URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/f9w652x0/osn-12-2020.pdf>.

13. Финансовая разведка оценила в \$20 трлн объем теневой экономики в России. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a79477be70257ee>.

14. UNDP. Human Development Report 1994. NY, Oxford University Press, 1994. Electronic resource. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr\\_1994\\_en\\_complete\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr_1994_en_complete_nostats.pdf).

# ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор  
экономических наук, профессор, декан  
экономического факультета, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирант  
кафедры мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: maria22@yandex.ru*

## Аннотация

В данной статье анализируется инновационно-инвестиционная деятельность России и безопасность этой деятельности. В последнее время в мировой экономике снизилась в растущей прогрессии инвестиционная составляющая финансовой системы. Авторы уверены в том, что целесообразно создать платформу защиты инвестиционных вложений российскими и зарубежными инвесторами с позиции инструментария, скорости, законности, внедрения новейших операционных систем в развитии цифровой безопасности, в том числе с участием космоса, и в целях инвестиционной привлекательности.

**Ключевые слова:** цифровые инвестиции, космическая безопасность цифровых технологий, международная инвестиционная безопасность, международные расчеты, внешнеэкономическая деятельность.

## Актуальность инвестиционной индустрии

Инвестиционная деятельность России в два раза сократилась, половина немецких бизнесменов и других стран ушли с российского поля деятельности. Как вернуть достигнутые вершины инвестиционной деятельности в России? Да, и во всем мире. Актуальность данной темы велика и многогранна, привлекает внимание многих стран. Инвестиционные процессы интересны в мировом масштабе, причем для каждой страны в отдельности: прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и портфельные инвестиции (ПИ), фондовые рынки, покупка-продажа акций, государственных, муниципальных, корпоративных облигаций, защита инвестиционных транзакций и капитальных вложений.

Сегодня движение капитала настолько хаотично, смешано и засекречено, что труд-

но отследить средства, предназначенные для вливания в экономику, куда пришли первым траншем, куда пошли дальше и т. д. Существует риск, что на определенном этапе транзакций деньги могут уйти обратно. Чтобы начальные транзакции и окончательный расход можно было отследить, мы предложили их конструктивную защиту с помощью мультимедийных цветных обозначений цифровых технологий [7].

Инвестиционная привлекательность российских регионов неоспорима (табл. 1), но инвестиционные процессы и финансовые потоки нуждаются в защите, как отмечено многими экспертами, в том числе от «высокотехнологичных вызовов» [2]. Но мы сами и российская экономика должны стремиться к тому, чтобы разработанные в России высокие технологии служили Отечеству и были вос требованы в мире.

Отметим, что инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации ведется в соответствии с федеральными законами: 1) с Федеральным законом от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйствственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (с изменениями и дополнениями) и Федеральным законом от 18 июля 2017 г. № 165-ФЗ «О внесении изменений в ст. 6 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями на 18 июля 2017 г.); 2) с Федеральным законом от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями); а также ст. 23 «Разработка и реализация государственной политики в области ино-

Таблица 1

## География проектов в Российской Федерации

Федеральный округ	Число проектов
<i>I</i>	<i>2</i>
<b>СЗФО</b>	<b>2 923</b>
Санкт-Петербург	1 015
Ленинградская область	504
Калининградская область	295
Республика Карелия	228
Вологодская область	216
Архангельская область	147
Псковская область	146
Новгородская область	122
Мурманская область	111
Республика Коми	106
Ненецкий автономный округ	33
<b>ЦФО</b>	<b>6 183</b>
Москва	1 851
Московская область	1 400
Воронежская область	352
Калужская область	238
Владимирская область	231
Тульская область	219
Липецкая область	217
Ярославская область	198
Белгородская область	195
Тверская область	192
Рязанская область	184
Курская область	161
Тамбовская область	161
Брянская область	151
Ивановская область	117
Смоленская область	115
Орловская область	108
Костромская область	93
<b>ЮФО</b>	<b>2 690</b>
Краснодарский край	1 065
Ростовская область	532
Республика Крым	435
Волгоградская область	216
Севастополь	174
Астраханская область	136
Республика Адыгея	103
Республика Калмыкия	29
<b>СКФО</b>	<b>1 273</b>
Республика Дагестан	396
Ставропольский край	365
Чеченская Республика	155
Северная Осетия — Алания	118

<i>1</i>	<i>2</i>
Республика Ингушетия	99
Карачаево-Черкесская Республика	78
Кабардино-Балкарская Республика	62
<b>ПФО</b>	<b>3 788</b>
Республика Башкортостан	619
Республика Татарстан	613
Нижегородская область	452
Пермский край	390
Самарская область	353
Саратовская область	224
Удмуртская Республика	210
Пензенская область	205
Ульяновская область	196
Оренбургская область	123
Кировская область	121
Чувашская Республика	119
Республика Мордовия	95
Республика Марий Эл	68
<b>УФО</b>	<b>1 942</b>
Свердловская область	644
Тюменская область	439
Челябинская область	371
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	189
Ямало-Ненецкий автономный округ	180
Курганская область	119
<b>СФО</b>	<b>2 573</b>
Новосибирская область	633
Иркутская область	411
Красноярский край	378
Кемеровская область	317
Алтайский край	300
Омская область	201
Томская область	133
Республика Алтай	84
Республика Хакасия	77
Республика Тыва	39
<b>ДФО</b>	<b>2 293</b>
Приморский край	499
Сахалинская область	396
Республика Саха (Якутия)	343
Хабаровский край	276
Республика Бурятия	214
Забайкальский край	156
Амурская область	143
Камчатский край	129
Магаданская область	51
Чукотский автономный округ	50
Еврейская автономная область	36

Источник: [4].

странных инвестиций» закреплена «взаимная защита инвестиций».

### **Инвестиционная деятельность России и география проектов**

В целях определения исследуемой задачи: регулирование инновационно-инвестиционной безопасности России — целесообразно найти новые механизмы управления инвестиционной деятельностью с эффективным использованием всех видов инвестиций при соблюдении всех прав и возможностей инвестиционной деятельности, найти и применить более эффективные меры, институты и законы, позволяющие экономике успешно развиваться.

Экономическими экспертами названы способы инвестиционных вложений в инвестиционный капитал: банковские активы, инвестиционный кредит, долговременный инвестиционный кредит для граждан в целях получения профессионального образования, золотовалютные резервы, средства предприятий и организаций, приватизация части государственной собственности, увеличение массы денег печатанием, крупный облигационный заем для населения, переход к дефицитному бюджету, дополнительный заем государства. Предложено увеличить инвестиции в основной капитал [1] как в общероссийском объеме, так и регионально. Что касается регионов, то инициатива о новых проектах в основном должна исходить от них; также следует отметить, что многие добились определенных успехов.

В целях экономического обоснования необходимости цифровых инвестиций рассмотрим географию инвестиционных проектов (табл. 1), реализуемых в России, немалое количество которых будет стремиться к увеличению в связи с социально-экономическим развитием регионов.

Информационный портал [4] инвестиционных проектов имеет уникальную базу крупных объектов промышленного и гражданского строительства (около 40 тыс. объектов), примерно 15 тыс. проектов инвестируются частным капиталом, всего участвует

более 17 тыс. компаний. Следует отметить, что данные в таблице приведены без учета стадий: «Приостановлен» или «Введен в эксплуатацию», тем не менее они отражают основную географию по числу проектов, заявленных в восьми федеральных округах и субъектах Российской Федерации.

Таким образом, первые, вторые и третьи места по количеству проектов на местах разделили следующие регионы (табл. 2).

**Таблица 2**  
Примерное распределение мест по проектам  
в Российской Федерации

Первое место	Кол-во проектов
Москва	1 851
Московская область	1 400
Краснодарский край	1 065
Санкт-Петербург	1 015
Второе место	Кол-во проектов
Свердловская область	644
Новосибирская область	633
Республика Башкортостан	619
Республика Татарстан	613
Третье место	Кол-во проектов
Ростовская область	532
Ленинградская область	504
Приморский край	499
Нижегородская область	452
Тюменская область	439

Источник: [4].

Из данного примерного списка и количества инвестиционных проектов вытекает следующий факт: в некоторых регионах имеются большие резервы и для создания привлекательных инвестиционных проектов, а это значит, что рост реализуемых проектов умножает число инвестиционных потоков, требующих наивысшей сохранности в прибытии и использовании их по назначению.

Замечательные результаты в инвестиционной деятельности имеет Кубань. Краснодарский край находится в рейтинге после Москвы и Московской области. За последние три

года в экономику региона инвестировано более 2,4 трлн р. «Сегодня Краснодарский край готов предложить потенциальным партнерам более 1 700 инвестиционных предложений во всех сферах экономики. Их диапазон весьма широк — от масштабных инфраструктурных объектов, новых фабрик, заводов и сельхозпредприятий до курортной и жилой недвижимости» [3].

Следующим аргументом целесообразности в сохранности инвестиционных потоков говорит тот факт, что прямые и портфельные инвестиции в Россию заметно снизились, что свидетельствует о недостаточности привлекательных условий для инвесторов. Возможно, инвестиции работают недостаточно эффективно, чтобы вкладчики получили наиболее выгодный вариант своих вложений, инвестиционные потоки находятся в долгосрочном прохождении своего пути к назначенному проекту. Наше предложение ускорит данный процесс.

Рассмотрим инвестиционную составляющую по ПИИ и ПИ (табл. 3).

*Таблица 3*  
Прямые и портфельные инвестиции из России и в Россию

Прямые инвестиции из Российской Федерации в другие страны		Прямые инвестиции в Российскую Федерацию	
Год	Млн дол. США	Год	Млн дол. США
2016	22 314	2016	32 539
2017	36 757	2017	28 557
2018	31 337	2018	8 785
Портфельные инвестиции из Российской Федерации в другие страны		Портфельные иностранные инвестиции в Российскую Федерацию	
Год	Млн дол. США	Год	Млн дол. США
2016	72 060	2018	149 594
2017	73 946	2019	162 598
2018	68 551	2020 (1) полугод	183 448
2020	80 580	2020 (2) полугод	136 893

*Источник:* составлена авторами по данным ЦБ России [5].

Обратим внимание на ПИИ в Россию в 2017 и 2018 г. Это ли не факт падения ПИИ в Российскую Федерацию: в 2017 г. — 28 557 млн дол. США, в 2018 г. — 8 785 млн дол. США.

Из данной таблицы видно, что из Российской Федерации в другие страны прямые иностранные инвестиции идут стабильно, ПИИ в Россию почти остановились, ПИ во второй половине 2020 г. значительно снизились, что касается ПИ из России, то они увеличились. Это говорит о том, что инвестировать в нашу страну мешают санкции, недостаточная инвестиционная привлекательность, а Россию санкциями не остановишь.

Рассмотрим, в какие страны в основном ушли наши портфельные инвестиции (табл. 4).

*Таблица 4*  
Портфельные инвестиции из Российской Федерации на 01.07.2020 г., млн дол. США

Страна	Долговые инструменты долгосрочные	Страна	Долговые инструменты долгосрочные
Австралия	117	Люксембург	16 036
Австрия	156	Мексика	1 095
Беларусь	363	Острова Кайман	522
Бермуды	145	Сингапур	453
Виргинские острова, Британские	104	Соединенное Королевство	9 460
Германия	1 465	Соединенные Штаты	2 863
Джерси	385	Турция	1 039
Индия	112	Франция	1 431
Индонезия	186	Швейцария	322
Казахстан	147	Южная Африка	129
Канада	338	Не распределено	38 233
Колумбия	113	в том числе конфиден.	

*Источник:* составлена авторами по данным ЦБ России [5].

Отметим, что данные таблицы показывают, что в основном наши ПИ пользуются успехом у следующих стран: Люксембург, Мексика; Соединенное Королевство; Соединенные Штаты; Франция; Турция и др. Обозначен ряд стран, имеющих достаточно высокое экономическое развитие, куда выгодно не инвестировать, а вкладывать деньги под проценты для их работы в чужой зрелой экономике или успешной финансовой деятельности.

Таким образом, назван ряд причин, аргументирующих в экономическом плане сохранность всех инвестиций или их части, носящих название особо стратегического назначения: это рост инвестиционных проектов и транзакций для вложения; повышение сохранности инвестиционных транзакций в целях инвестиционной привлекательности российских регионов и субъектов РФ; снижение ПИИ в Россию; большое вложение ПИ в зарубежье, вместо того чтобы инвестировать в экономику нашей страны.

Программа нашего исследования состоит в том, чтобы создать привлекательность инвестиционных вложений надлежащей безопасностью в продвижении и расходовании инвестиций всех видов, добавим с участием высокотехнологичных внедрений в экономику через объемную космическую сферу.

#### *Предложение авторов о дальнейшем развитии инвестиционной безопасности через взаимодействие с космосом*

В статье «Регулирование инновационно-инвестиционной безопасности России» [7] мы предложили прямым иностранным инвестициям и портфельным инвестициям присвоить следующие обозначения: ОСНИ — особое стратегическое назначение всех инвестиций. Напомним авторское определение ОСНИ: «Прямые иностранные инвестиции, национальные и прочие инвестиции (в денежном выражении) — это инвестиционные потоки, предназначенные для капиталовложений в российскую экономику (крупные, средние и малые проекты), имеющие статус: “особого стратегического назначения инвестиций” (ОСНИ),

с целью особого внимательного отношения к транзакциям и использованию их по целевому назначению, “необналичивающихся” при использовании реципиентом, и др. — физ- и юрлицом, до окончательного расходования находящихся на депозитарных счетах (с учетом уплаты налогов за получение депозитарных дивидендов), не меняющихся на депозитарные векселя и другие документы и охраняемых (транзакции и расход) на уровне банковской системы специальной Программой с электронно-цифровой мультицветной окраской и грифом “Инвестиции”, обозначающей собственность или принадлежность инвестиционных потоков, контролирующихся специальной инвестиционно-ревизионной комиссией, в целях укрепления сохранности, расширения прозрачности и инвестиционной привлекательности страны-реципиента» [7].

А также в целях безопасности и сохранности инвестиционных потоков, чтобы они не потерялись в пути к определенному проекту, мы предложили использовать разноцветные маячки, присвоенные государственным, зарубежным, корпоративным, частным, смешанным инвестициям в следующем порядке: мультицветные «зеленые» с грифом «инвестиции» — государственные; «красные» — зарубежные; «синие» — коммерческие; «желтые» — портфельные и прочие инвестиции, серый гриф возможен для смешанных инвестиций.

Начиная от инвестора (фонда, государства, корпорации, частного лица и т. д.) и до полного расходования их на возведение проекта (строительство, приобретение оборудования и т. д.) мультицветной гриф не снимается с денег, где можно проследить весь путь транзакций: где, сколько они были, куда истрачены и т. д. Такой порядок деятельности и расходования средств будет особо привлекателен для тех инвесторов, в том числе иностранных, кто рискует или опасается потерять свой капитал. Юридический аспект — договорные отношения, возможно, трех сторон: инвестора, банка и реципиента.

Предложенная авторами к созданию программистами цифровая банковская програм-

ма эФПИ (финансовые потоки «Инвестиции») с мультицветной окраской нескольких видов инвестиций станет надежной защитной системой инвестиционных финансовых потоков от потерь с целью эффективности их использования.

Целесообразно создать новый закон (или внести изменения в названные нами законы РФ об инвестициях) о правилах расходования инвестиционных денег, в соответствии с цифровизацией финансово-экономической системы и внешнеэкономической деятельности.

Но сегодня мы пойдем дальше, продвигая наше новшество к следующему, более сложному технологическому этапу. Это международное сотрудничество и взаимодействие с космосом.

### *Космос и цифровые инвестиции*

Для активного инвестирования средств в экономику России целесообразно создать условия для снижения инвестиционного риска. Риском может быть возможность потери инвестируемых средств или неполного получения планируемого дохода от инвестиционных проектов. За счет чего можно снизить риски? За счет многих факторов, мы их перечисляли ранее: 1) за счет снижения инфляции; 2) принятия стабильного законодательства в экономике; 3) своевременной поставки оборудования; 4) эффективной организации финансирования и строго целевого использования инвестиционных средств, контроля с помощью цифровых мультицветных программ; 5) а также за счет внедрения инновационных цифровых программ в систему транзакций инвестиционных потоков и их сохранность с участием космоса.

Сегодня космос участвует во всех сферах: в научной, военной, сельскохозяйственной, метрологии, с помощью космоса теперь охраняют лес и т. д. Мы же предлагаем новый феномен — использовать космос не только в информационно-цифровой коммуникативной сфере, но и в электронной банковской. Причем данный нонсенс не позволит и банковской системе хаотично относиться к инвестиционным транзакциям, пользоваться чужим

капиталом без согласия инвестора, представляющего либо российскую, зарубежную корпорацию, либо одно из государств.

Аналогично тому, что сегодня обозначается местонахождение человека с точностью до метра (если у него в руках коммуникативный прибор связи — телефон), то благодаря мультицветной цифровой окраске электронных необналичивающихся денег можно увидеть их движение по разным странам, если заключить международный договор с каждой страной и «Роскосмосом», с учетом соблюдения банковской тайны, но ведь на уровне государства и его безопасности открываются все тайны определенных учреждений и федеральных служб. Порядок организации будет следующим.

Предложенная нами межбанковская цифровая программа эФПИ «Финансовые потоки “Инвестиции”» [7] на основе договорной системы между тремя организациями: Минфином, Минцифой и «Роскосмосом» распределяют обязанности и обязательства между собой; Министерство финансов Российской Федерации определяет, какие потоки поставить на охрану, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации отрабатывает технологии, Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос» исполняет и дает картинку, сведения определенному органу. Если данная процедура происходит на международном уровне, то в данной схеме участвуют Министерство иностранных дел РФ и Министерство экономразвития РФ.

Схема деятельности по безопасности финансовых инвестиционных потоков представлена на рис. 1—2.

На рис. 1 показана основная задача — создание проекта «Космическая охрана инвестиций», в котором планируется совместная деятельность Министерств РФ и Государственной корпорации «Роскосмос». Для осуществления подобной деятельности целесообразно принять необходимые документы (постановление или решение, распоряжение и др. Правительства Российской Федерации) о проекте, актуальность которого сравнима с

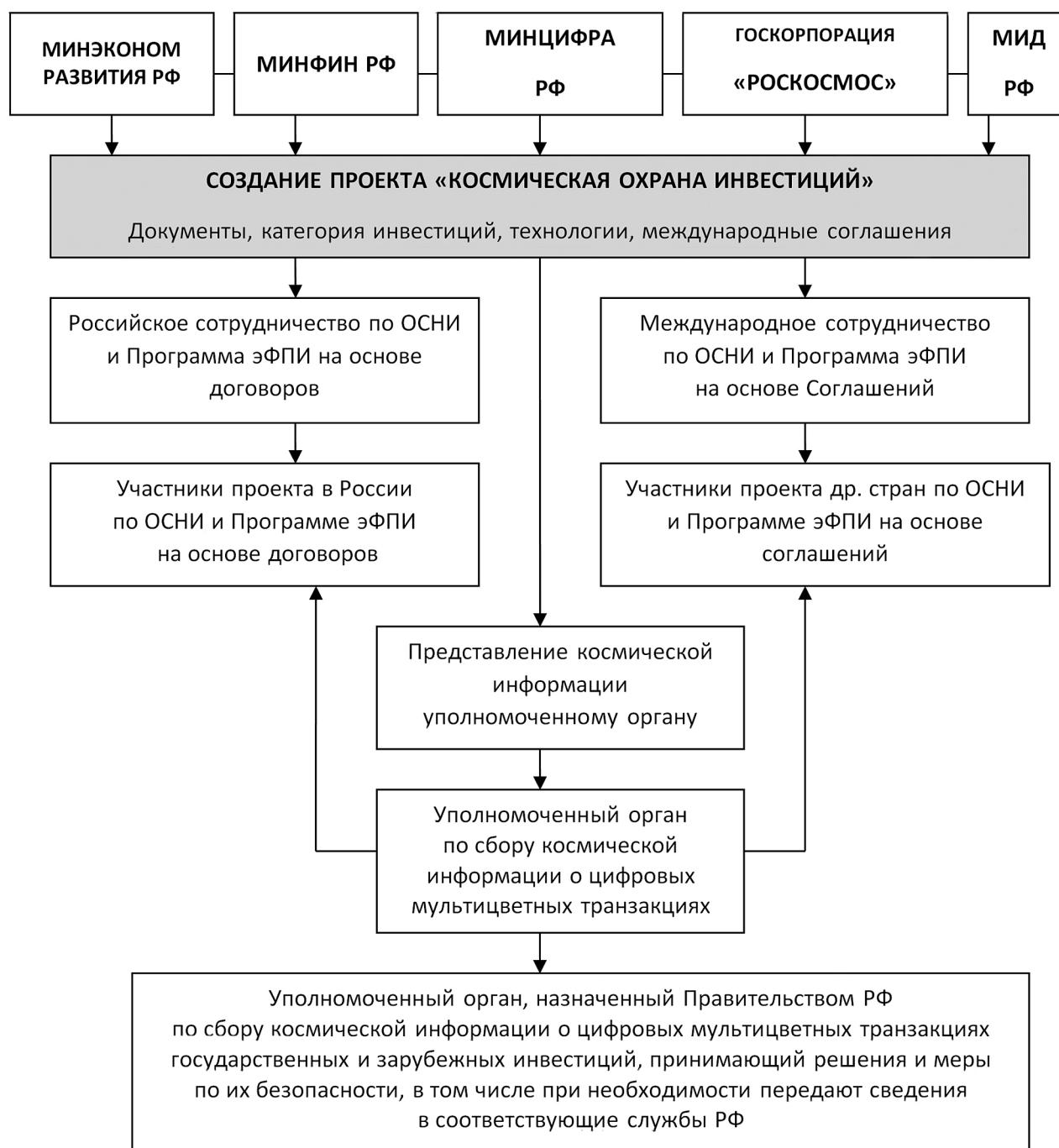


Рис. 1. Договорная система организаций по космической безопасности инвестиционных потоков (авторская разработка)

новой историей финансового прорыва, который заставит работать все имеющиеся деньги на создание российской реиндустримальной экономики, возводить современные города, высокоскоростную транспортную индустрию, хорошие дороги, коммуникации, поднимет на высокий уровень отечественное машиностроение, в достатке появится финансовая возможность для всех видов бизнеса, не бу-

дет экономии на жизненные человеческие потребности: работу, учебу, отдых, здоровье и др. В этом экономическая суть цифровых инвестиций. Все инвестиции должны работать на российскую экономику. Обеспечить их сохранность лучше с помощью программ высокотехнологического уровня, вида. Академик А.Г. Аганбегян неоднократно в своих работах отмечал, что в стране достаточно капитала в

разных «корзинах», просто этот капитал не работает или работает неэффективно [1].

Таким образом, цифровые инвестиции — это капитал, подверженный особой отметке, транзакции и контроль которого осуществляется с помощью цифровых космических технологий, в том числе с мультимедийной цветностью определенных видов и собственности инвестиционных денег, необналичивающихся (согласно новым правилам), а расходуемых в безналичной форме до последних платежей в проектах, в целях развития экономики страны.

По нашим экспертным исследованиям, капитал страны превратился в залежавшиеся в банках квазиденьги, которые не работают на экономику. Огромное количество банков не выдают реальных кредитов экономике,

промышленным предприятиям, к тому же придерживают у себя на счетах и инвестиционный капитал. Но если экономика своевременно и полностью распорядится всеми инвестициями, наступит экономический прогресс.

Чтобы не отвлекать «Роскосмос» на большое количество договоров, на обслуживание множества инвестиционных потоков, целесообразно создать при нем уполномоченный орган, который будет всем этим заниматься: договорами, информацией и т. д. Уполномоченный орган назначается Правительством РФ, так как инвестиции и распоряжение ими через инвестфонды — это одна из особых отраслей российской экономики — финансирование социально-экономического развития страны.

На рис. 2 отражено, что часть инвестиций

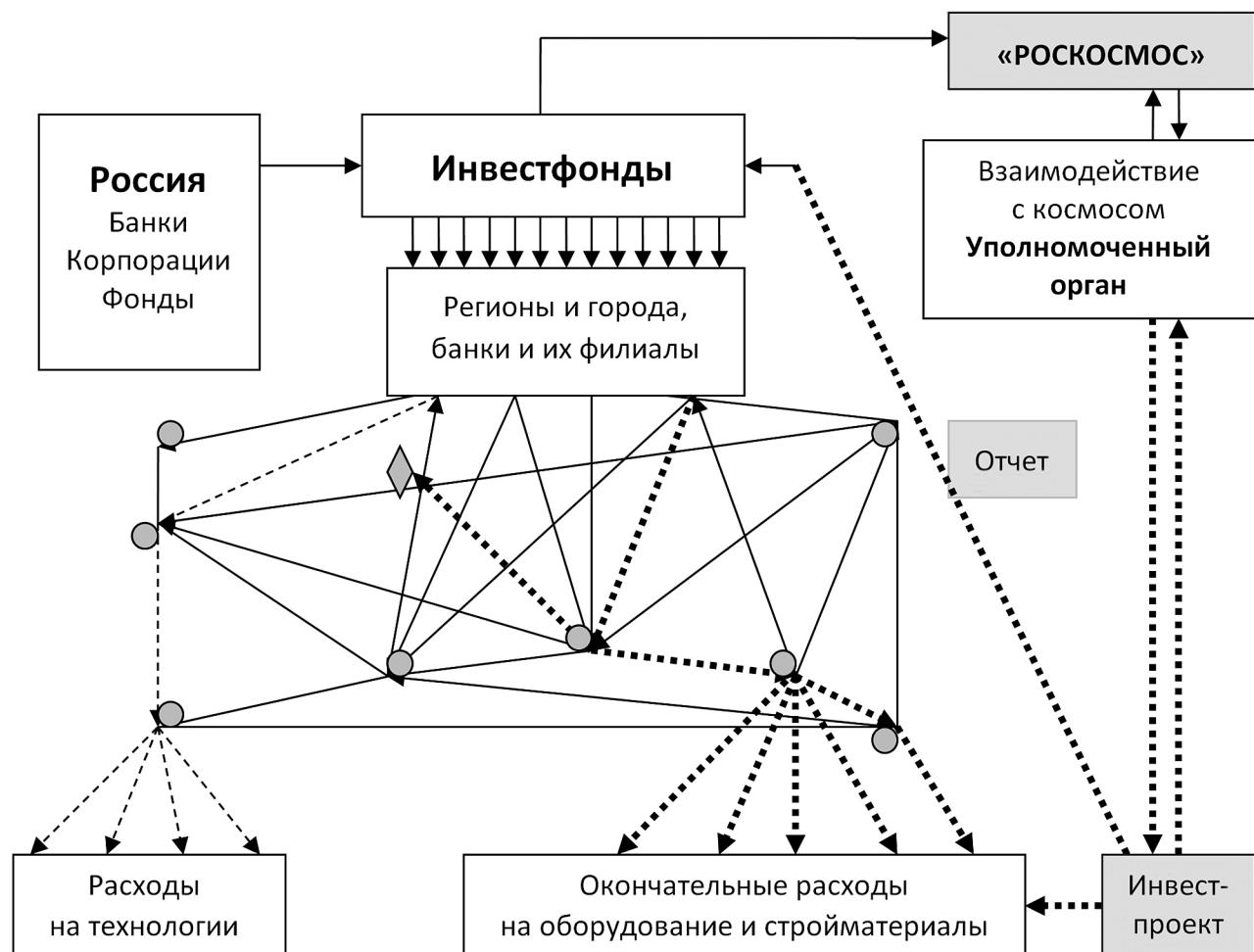


Рис. 2. Схема инвестиционных транзакций и взаимодействие с космосом по цифровой и технологической защите инвестиций от потерь и неэффективного использования не только инвестпроектами, но и банками (авторская разработка): ромб — часть инвестиций на проект зависла в одном из филиалов банка; круг — банки и их филиалы

не дошла до проекта, а задержалась по какой-то причине в другом филиале банка на неопределенное время. Какова причина? Причин может быть множество: во-первых, банк, который расходует инвестиционные средства, не имеет достаточного резерва в Росбанке для принятия всех денег; во-вторых, их отложил инвестор или реципиент для закупки особого технологического оборудования; в-третьих, банк делает маржу, в-четвертых, кто-то из участников проекта приберег деньги «на старость», но об этом поведает цветной космический маячок — куда они уйдут дальше.

Также на рис. 2, отражается вся транзакция инвестиционного потока до окончательных платежей (обозначена пунктиром), причем космос видит всю электронную «нить» цветных транзакций (зеленый, красный, синий, желтый, серый цвет) и дает информацию об ОСНИ (особое стратегическое назначение инвестиций) в уполномоченный орган или центр, откуда информация будет представлена по назначению. Целесообразно сначала отработать данную систему безопасности транзакций на государственных и зарубежных инвестициях.

Практика показывает, что межбанковская

система (российская и международная) инвестиционные деньги подвергает излишним транзакциям, нарабатывая прибыль даже на присутствии денег по несколько дней на депозитных счетах банков. Рассмотрим примерную схему инвестиционных транзакций, скользящих по странам в целях наработывания банковской маржи (рис. 3).

На рис. 3 жирным пунктиром показан путь инвестиционных транзакций в свободном хождении по международным банкам, в каждой стране путь этот может пройти через несколько городов, в которых находятся крупные и небольшие банки, и только потом перейти в другую страну. Следовательно, в этом свободном движении транш должен возрастать на какие-то определенные проценты, иначе нет смысла в излишнем хождении денежных средств по нецелевым объектам и банковским счетам.

Сколько и где могут ходить деньги, никто не знает, известно лишь, кто их отправил (фонд, корпорация, предприятие, инвестпроект и т. д.). Но если будет обозначен мультицветный гриф транзакций в межправительственных соглашениях при взаимодействии с космической защитой, мультицветные маяч-

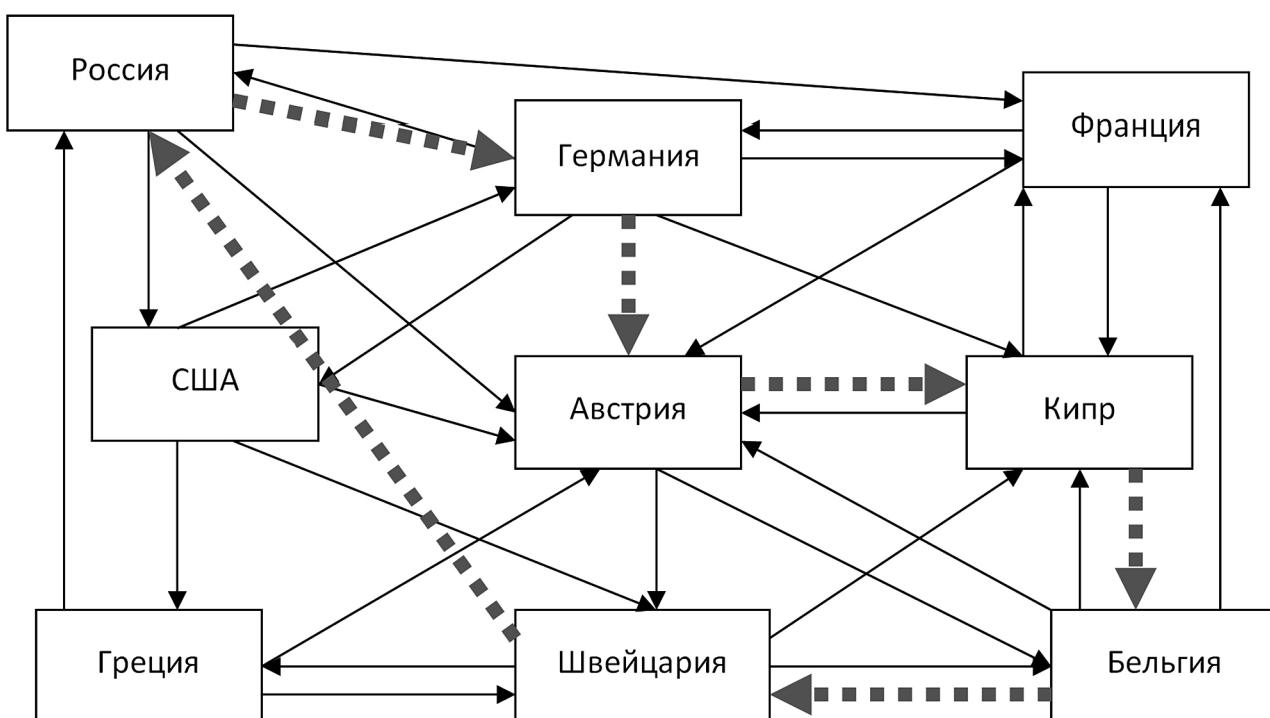


Рис. 3. Примерная схема международных инвестиционных транзакций (авторская разработка)

ки никто не снимет. Космические технологии распознают, какой путь прошел один из траншей инвестиционных потоков, который может быть возвращен в любую страну или не возвращен. Целесообразно требовать отчет за каждые ушедшие инвестиции. Если транш подтвержден договором, проектом реализации на определенное время, то целесообразно по истечении данного времени отчитаться (балансовый отчет в налоговую инспекцию), если по истечении данного времени инвестиции продолжают «висеть» как кредит (в балансовом отчете), значит, надо потребовать возврата денег, чтоб и они не ушли бесследно. Наше предложение не позволит инвестициям в любых размерах, в том числе особо крупных, исчезнуть в свободном перемещении по миру.

Аналогичная ситуация на российской инвестиционной платформе. ПИИ или ПИ уходят в определенные проекты, прежде всего в банк по месту нахождения проекта. Точно так же межбанковская программа эФПИ, привязанная к космосу, отслеживает необходимый гриф до полного расходования инвесткапитала. Данные поступают в уполномоченный орган по сбору информации из космоса, откуда могут брать сведения как инвесторы, так и проверяющие службы РФ.

В особых случаях уполномоченные организации могут принять меры по возврату потерянных инвестиций.

Следовательно, отметим, что космическая программа защиты инвестиций может обслужить одновременно тысячи участников инвестиционной деятельности. В начале статьи мы описали географию проектов, где видно, что в количестве проектов недостатка не будет.

Теперь обозначим, каким должно быть международное сотрудничество с участием космических программ распознавания мультицветных транзакций. Целесообразно подготовить перечень стран, являющихся российскими партнерами по международной системе, чтобы предложить им услуги космической индустрии.

Большое количество российских банков пользуются SWIFT. «Крупнейшими ее

пользователями являются Сбербанк, Международный промышленный банк, Газпромбанк, Международный московский банк, Внешторгбанк и другие» [6]. Известно, что SWIFT — всемирная межбанковская система — является ведущей международной организацией в сфере финансовых телекоммуникаций, основное направление деятельности которой — предоставление оперативного, надежного, эффективного, конфиденциального и защищенного от несанкционированного доступа телекоммуникационного обслуживания для банков. Ею пользуются тысячи финансовых организаций по всему миру. С помощью SWIFT около 10 тыс. банков обмениваются сообщениями и обеспечивает передачу порядка 1,8 млрд сообщений в год. Ежедневно через сеть SWIFT проходят платежные поручения суммарной оценочной стоимостью более 6 трлн дол. Известно также, что пользование данной системой — очень дорогое мероприятие (штаб-квартира SWIFT находится в Брюсселе, компания является кооперативом и подчиняется бельгийскому законодательству).

В каждой стране есть своя региональная администрация SWIFT. «В России ее функции выполняет российско-британская телекоммуникационная компания “Совам Телепорт”. Эта компания выполняет не только управлочные, но и технические: консультирует по закупке оборудования» (участник SWIFT должен подключаться к данной системе с помощью специального оборудования), «имеет свои собственные каналы, которые арендует у Министерства связи и массовых коммуникаций РФ (теперь Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации), организует курсы по подготовке персонала. В России действует Комитет национальной ассоциации членов SWIFT» [6].

С данной компанией об ОСНИ (особо стратегическое назначение инвестиций) и эФПИ (межбанковская программа с мультицветным грифом «Инвестиции») следует заключить соглашение, в том числе с самими участниками и ОСНИ, и эФПИ, а это может быть го-

сударство, фонд, корпорация любой страны. Рассмотрим визуальную модель международного сотрудничества с космосом (рис. 4). Пунктиром показаны некоторые мультимедийные цвета инвестиций не всех, а только ОСНИ (особого стратегического назначения).

Новая российская платежно-клиринговая система международных расчетов — авторское предложение в статье «Новая универсальная валюта для международных расчетов — “условная денежная единица”» (Экономика: теория и практика, 2020). СПФС — система передачи финансовых сообщений (российская альтернатива).

На рис. 4 показано авторское предложение международных расчетов банковской структуры с предприятиями через SWIFT и

взаимодействие SWIFT с космосом. Однако еще ранее нами предложена альтернатива SWIFT — новая российская платежно-клиринговая система международных расчетов на случай отключения России от имеющейся системы. Когда Иран отключили от SWIFT, он нашел другую международную систему расчетов. Подобная система передачи финансовых сообщений (СПФС) была создана Банком России в ответ на риски возможного отключения российских банков от международной системы SWIFT. Системой передачи финансовых сообщений (СПФС) сегодня пользуются 402 российских банка, а также банки Европы, Швейцарии, Казахстана, Белоруссии, как указано на сайте Банка России. Поэтому и эта телекоммуникационная систе-

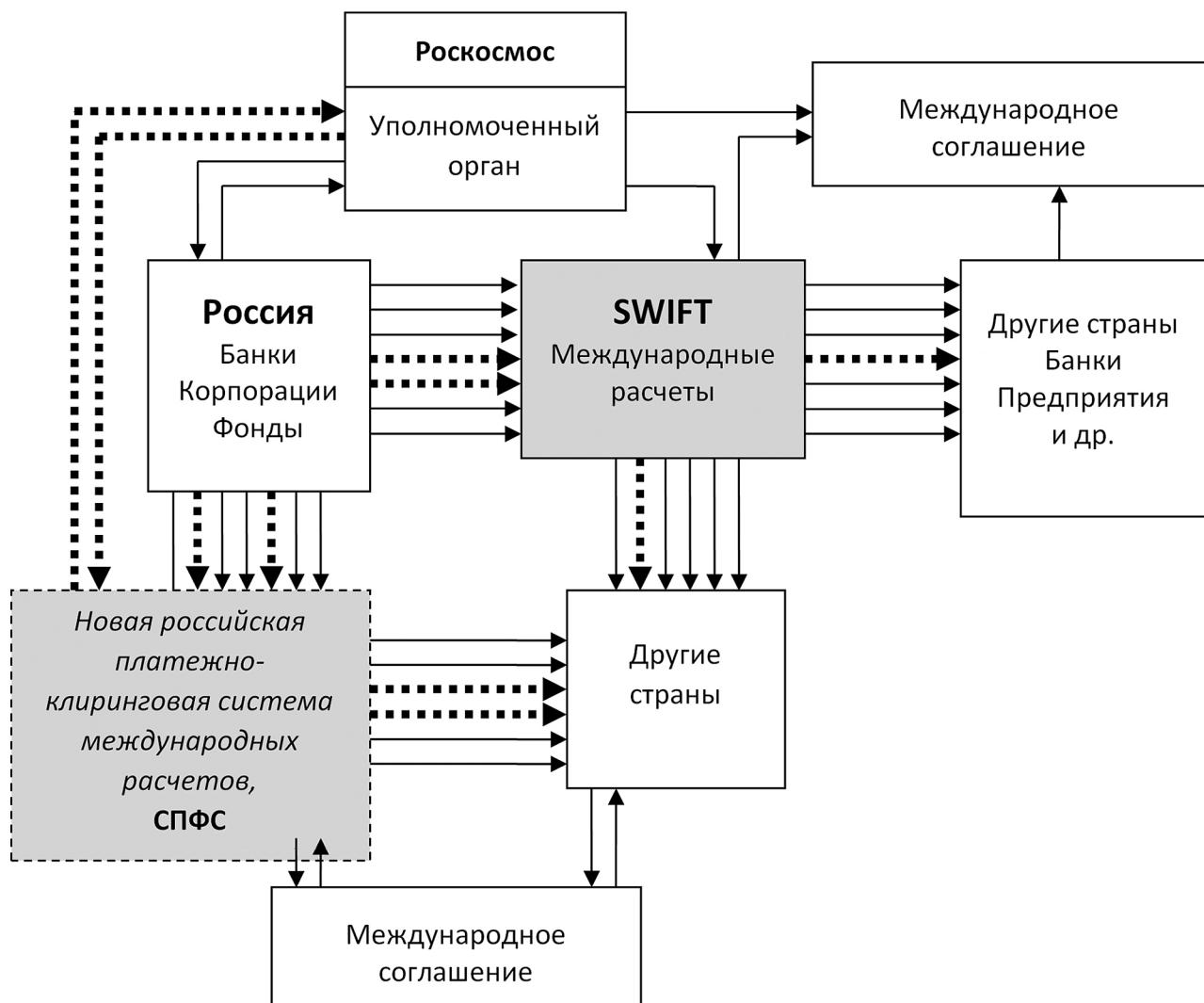


Рис. 4. Международное соглашение по международным цифровым расчетам с мультимедийной цветностью через SWIFT (авторская разработка)

ма может эффективно взаимодействовать с космическими технологиями.

«В настоящее время цифровые технологии позволяют частным лицам вкладывать свой капитал в развитие доходных компаний, приобретать акции, облигации и др. ценные бумаги. Предложенная авторами защита данных транзакций универсальна для всех инвесторов, частных, индивидуальных, которые свой личный капитал волют в проекты с синим грифом “Инвестиции” и образуют огромные сборы для конкретных проектов в общей массе. Важно правильно направить общено-родное участие индивидуальных инвесторов в совершение инвестиционных сделок в правовом поле. Потому как многие индивидуальные инвесторы, с целью большой выгоды, совершают рискованные финансовые операции с необеспеченной капиталом — криптовалютой, и теряют свои деньги. С предложенной нами Программой инвестиционной безопасности никаких потерь не произойдет» [7]. Сегодня Банк России предложил иметь индивидуальный инвестиционный фонд (ИИС) для ведения учета инвестиций клиента, помещая их в инструменты российского рынка ценных бумаг, на который распространяется государственная поддержка в виде специальных налоговых льгот. Наступит время, когда крупные индивидуальные инвестиционные вкладчики тоже воспользуются космосом для того, чтобы знать, насколько эффективно работают их сбережения. У космической индустрии также появится немалый «земной» заказ по охране мультицветных инвестиций, причем от разного уровня заказчиков, начиная от государства и заканчивая индивидуальными предпринимателями, что также экономически поддержит космическую отрасль.

### **Выводы**

Сложную дистанционную работу (огромного объема) электронного и телекоммуни-

кационного характера с мультицветным распределением инвестиционных потоков может выполнить только космическо-спутниковая система, ушедшая в реиндустримальном технологическом плане на много шагов вперед.

Таким образом, сотрудничая с космосом, во-первых, российская экономика становится более технологичной, устойчивой, эффективной; во-вторых, регулирование через космос инвестиционного капитала поможет результативно его использовать; в-третьих, инвестиционная безопасность с помощью космоса позволит правильно распоряжаться инвестициями на всех уровнях: муниципальном, региональном, национальном и международном.

### **Библиографический список**

1. Аганбегян А.Г. Кризис как окно возможностей для социально-экономического развития // Научные труды ВЭО России. 2020. Т. 233. С. 47—69.
2. Высокотехнологичная преступность: новые вызовы для общества, государства и бизнеса / А.Л. Кудрин [и др.] // Индекс безопасности. 2016. Т. 22, №1 (116). С. 121—136.
3. Краснодарский край. URL: [http://www.kubanmakler.ru/invest/investicii\\_v\\_krasnodarskiy\\_kray.htm](http://www.kubanmakler.ru/invest/investicii_v_krasnodarskiy_kray.htm).
4. Русинвестпроект — каталог проектов. Крупнейший онлайн-сервис в России для помощи бизнесу в поиске финансирования, партнеров, инвестиций и покупателей бизнеса. URL: <https://rusinvestproject.ru/katalog-investprojektov/page/2/>.
5. ЦБ РФ. Прямые и портфельные инвестиции. URL: [https://old.cbr.ru/statistics/macro\\_itm/svs/](https://old.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/).
6. Чеботарь Ю.М. Финансы и финансовые рынки // Российское бизнес-образование М., 2011.
7. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Регулирование инновационно-инвестиционной безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14, № 9 (366). С. 1693—1730.

## СТАДИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

*В.Г. БЫЛКОВ, доктор экономических наук, профессор кафедры государственного управления и управления человеческими ресурсами, Байкальский государственный университет  
e-mail: BylkovVG@bgu.ru*

---

### Аннотация

Определены стадии, циклы развития трудового потенциала в течение трудового пути индивида. Изучение изменений характеристик компонентов помогло определить системные признаки и сущность понятия «трудовой потенциал». Определены социальные связи взаимодействия трудового потенциала с социально ориентированными системами. Обосновано, что в основе трудового потенциала человека лежит личностный потенциал как совокупность готовности к труду и возможностей, реализуемых в процессе труда.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал, система трудового потенциала, компоненты трудового потенциала, стадии трудового потенциала, трудовой жизненный цикл.

Появление значительного числа публикаций, касающихся трудового потенциала, актуализирует вопросы методологического обоснования данной сложной экономической, социальной, социально-психологической дефиниции. Часто изучение категории «трудовой потенциал» осуществляется без учета гносеологии, системного обоснования её природы, периодов протекания процессов формирования и использования.

Концепция трудового потенциала не всегда учитывает особую роль системообразующего элемента системы человека как носителя особых характеристик и динамики изменений. В этой связи публикации, посвященные оценке и анализу трудового потенциала, даже на индивидуальном уровне не всегда отражают системные трансформации на различных этапах развития носителя и работника в том числе на уровне предприятий [2, 5].

Прежде всего следует помнить, что сам «потенциал» представляет собой сложную

социально-экономическую и антропологическую разновидность системы, поскольку неразрывно связан с непосредственным элементом — человеком, который характеризуется набором целенаправленных компонентов.

Совершенно справедливо Н.И. Шаталова отмечает, что трудовой потенциал представляет собой сложную систему, которая характеризуется процессами социализации и взаимодействия с другими подсистемами жизнедеятельности человека [14, с. 1474].

Особенности компонентной структуры системы предполагают, что она как сложный объект допускает множество расчленений, которые характеризуют модификацию различных компонентов, объединенных разнообразными системными связями. В то же время система может взаимодействовать с рядом версий развития целостных систем (подсистем), с различными по типологии связями. Поэтому, чем более интегрированный подвид системы рассматривается, тем более разнообразным является набор характеристик, параметров, обнаруживая при этом большое количество вариантов преобразования компонентов. Поэтому трудовой потенциал выглядит в виде сложной социально-экономической, антропологической системы, параметры (компоненты) которой преображаются в процессе перехода из стадий взаимодействия с другими социально-экономическими системами (семья, школа, вуз, рынок труда).

Автором в предыдущих работах были определены системные признаки трудового потенциала [4]. Конкретизировано, что, с одной стороны, процесс формирования трудового потенциала характеризуется посредством различного рода социально-экономических системных связей, социально-трудовых от-

ношений. А с другой — он связан с другими системами (подсистемами), в которых сам выступает как отдельная подсистема (к примеру, система самообразования, дополнительного образования или системы рынка труда).

Между тем представление трудового потенциала в качестве системы связано с отсутствием методологического обоснования. Это обусловлено ролью человека в социальном развитии, формировании важных социальных потребностей и ценностей, развитии уникальных способностей. Тем более актуализация параметров усиливается в процессе перехода из одного системного состояния в другое.

В данной статье попытаемся выявить некоторые методологические аспекты теории трудового потенциала. Во-первых, следует уточнить особые характеристики и составные элементы системы трудового потенциала. Во-вторых, определить, каким образом компоненты системы трудового потенциала (СТП) изменяются на различных стадиях, этапах формирования и развития. В-третьих, необходимо обнаружить критические (опорные) точки — индикаторы проявления тех или иных компонентов на конкретной стадии становления трудового потенциала.

Использование системного подхода обусловлено тем, что «трудовой потенциал» — динамично развивающаяся система, изменяющая свой вид по отдельным циклам, стадиям и этапам, имеющая совокупность взаимосвязей с системами различных уровней, преображающаяся на протяжении всей трудовой жизни носителя (субъекта) — личности.

Часто в качестве обоснования некоторых теоретических постулатов деятельности человека определяют, что наукой установлена двойственная природа человека: с одной стороны, он биологическое существо (млекопитающее), а с другой — существо социальное (общественное) [1, с. 12].

При этом недооценивается важность такой характеристики, как умственно-интеллектуальная, которая является предметом психологии. Но следует учитывать, что в основе

системы «личностный потенциал» находится человек как основной объект исследования, который представляет собой и субъект, характеризующийся в том числе и психологическими параметрами. Поэтому при исследовании личностного потенциала следует учитывать варианты поведения человека, а также возможности использования приобретенных в жизни знаний и умений (рис. 1.). В условиях дальнейшего развития общества этот аспект рассмотрения личностного потенциала приобретает особую актуальность. Появляется необходимость формирования и использования совершенно иных (инновационных) параметров СТП.



Рис. 1. Совокупность рассмотрения человека (личности)

А.Н. Леонтьев подчеркивает, что важным является не сущность личности, а то, каким образом она актуализируется в системе деятельности [7].

В конечном счете личностные параметры человека проявляются в общении и совершении каких-либо действий. Поэтому теория трудового потенциала становилась предметом изучения отдельных наук (социологии, психологии), а в экономических исследованиях редко использовались социологические и психологические методологии. Практически не осуществлялись совместные научные проекты экономистов и социальных психологов, специалистов по труду и психологии труда.

Все это обедняет методологический инструментарий теории трудового потенциала. А ведь представление человека как элемента сложной социально-экономической системы

с учетом совокупности социально-психологических особенностей и системного подхода позволит сформулировать завершенную методологию теории трудового потенциала.

Именно такой комплексный подход будет особенно ценен для разработки целостной системной методологии изучения данной категории.

В нашем случае основной «системообразующей единицей» (элементом) следует считать человека(личность) как физиологическое, социальное и мыслительно-интеллектуальное создание. С учетом данных оснований, можно сформулировать системное определение личности, которое должно строиться на следующих положениях. Во-первых, личность можно рассматривать одновременно как объект отношений (социальных, и биологических). Во-вторых, самодетерминация личности обуславливается своеобразным типом поведения, что не всегда принимается во взаимодействии с системой (подсистемой). В-третьих, уникальность личности предполагает двойственность проявления характеристик и действий [7].

Учитывая все это, личность можно определить как цельное понятие, характеризующее человека, проявляющего свои качества во всех сферах жизнедеятельности (учеба, семья, труд, досуг и проч.). Особое состояние приобретает личность в условиях трудовой деятельности, в процессе реализации трудового потенциала.

Нередко сущность трудового потенциала раскрывается в качестве двух основных аспектов. Во-первых, человек как экономический ресурс, используемый в производстве. Во-вторых, как субъект, обладающий качествами и имеющий высокую степень готовности для выполнения определенной работы. Причем внешние и внутренние факторы могут по-разному воздействовать на его состояние [12, с. 7].

Использование системного подхода позволяет раскрыть всю сложность сущности этой комплексной, изменяющейся под воздействием не только объективных, но часто субъективных обстоятельств дефиниции.

В конечном счете можно утверждать, что трудовой потенциал базируется на компонентах, характеризующих личностный потенциал, который может проявляться на различных уровнях в течение конкретных стадий развития.

Изучение и анализ личности такого сложного социального объекта предполагает не только выделение структуры ее компонентов, но главное — определение, каким образом они изменяются во времени. В этой связи одной из наиболее существенных и актуальных проблем формирования трудового потенциала становится вопрос деления процесса становления трудового потенциала на определенные периоды.

Правильное распределение по стадиям и этапам развития трудового потенциала определяет методологические начала не только с целью разработки эффективного драйвера сопровождения субъекта труда на различных этапах формирования и развития, но и для выработки релевантных методических способов по ее диагностике, оценке и оптимизации.

Можно выделить несколько подходов к необходимости периодизации процессов развития трудового потенциала.

Наиболее распространенным является структурно-уровневый метод, который предполагает, что жизненный путь включает 3 этапа: дотрудовой, трудовой и посттрудовой [8, с. 57]. В различных возрастных категориях деление на периоды позволяет предложить, что данные этапы достаточно четко фиксируются во временном плане.

Автором предполагается, что профессиональный путь начинается с принятия решения о выборе профессии как одного из элементов самореализации личности [8].

С одной стороны, это может стать методологически верным направлением для выявления границ начала формирования трудового потенциала как базового варианта профессионального становления.

С другой стороны, отсутствие целостности рассмотрения самого процесса, в течение которого изменяется трудовой потенциал, — это основное, но не главное упущение тако-

го подхода. Важным является недостаточное использование содержательно-системных аспектов методологии. Целесообразно выявить: каким образом происходит трансформация наличия, уровня готовности и степени реализации основных компонентов в течение трудовой жизни. К тому же необходимо системное обоснование возможных преобразований личностного потенциала в трудовой, а также оценка его траекторий развития.

Иногда изменения человеческого потенциала рассматривались и увязывались с жизненным циклом индивида [6, с. 77]. Авторы полагают, что жизненный цикл связан с рождением, формированием, развитием, исчезновением человеческого потенциала. Такого рода подход может иметь место. Между тем важным является изучение динамики трансформаций потенциала на отдельных этапах.

Подчеркивается, что подразделение на этапы в различных возрастных пределах четко фиксируют временные изменения [8]. Но следует учитывать, что этапность формирования профессионального становления личности может иметь и содержательную основу, которая предполагает оценку качественных параметров, таких как: профессиональная продуктивность; профессиональная идентичность; профессиональная зрелость [8]. Этот подход свидетельствует о том, что весьма разработанной является периодизация профессионального становления личности и менее разработаны другие стадии и этапы функционирования трудового потенциала.

Следующее направление подразделения на периоды (причем также процессов профессионального становления личности) — то, которое выделяет следующие этапы:

- а) профессионального определения, протекающего в средней школе;
- б) профессиональной подготовки, осуществляющейся в вузе;
- в) практического освоения профессии в начале трудовой деятельности в системе рынка труда специалистов [13].

Отметим: совершенно справедливо, что именно эти этапы служат отправной точкой формирования трудового потенциала. Одна-

ко, следует учитывать, что профессиональное определение осуществляется не только в средней школе, но и в большинстве случаев на уровне домашнего хозяйства, поскольку окончательное решение при выборе профессии принимают родители (особенно при обучении на коммерческой основе). К тому же на различных этапах необходимо учитывать роль других социально ориентированных систем.

В этой связи появляется объективная необходимость изменения аспектов для разделения процессов эволюции трудового потенциала.

Во-первых, использование достаточно аргументированной эпизодичности стадий, этапов и циклов требует обоснования особых условий неизбежности изучения процессов формирования, использования и развития трудового потенциала.

Во-вторых, возникает потребность в выявлении приоритетности, набора и уровня развития (элементов) компонентов на отдельных этапах развития трудового потенциала.

В-третьих, разграничение стадий развития СТП позволяет обнаружить реальные границы (опорные точки) между отдельными этапами с целью диагностики и оценки соответствия поставленным целям и задачам.

В первую очередь в основе деления на периоды лежит определение стадий преобразования личностного потенциала в трудовой.

Обычно понятие «стадия» определяют как этап развития чего-либо, отличающийся специфическими особенностями [10].

Важным является то, что стадия — это обособленная часть, направленная на достижение конкретных, присущих только ей целей и задач. К тому же необходимо учитывать, что это самостоятельная часть непосредственной деятельности для достижения целей и задач. Отличительными характеристиками стадий являются: непосредственные цели и задачи; параметры объектов; особенности протекания процессов.

А это, в свою очередь, концептуальная основа для того, чтобы представить исследуемый процесс в целом как динамическую

систему, что в конечном счете обеспечивает более глубокое изучение сущности процессов формирования трудового потенциала, дает возможность более точно планировать перспективные направления ее дальнейшего исследования.

Важным методологическим моментом является то, что этапы и стадии имеют существенные отличия. Прежде всего стадия — более обобщенная категория, нежели этап. К тому же этап характеризуется не только целевой конкретизацией и обособленностью, но и возможной процедурностью (предварительный, основной, заключительный). В этой связи, учитывая сущностные характеристики личности как основы трудового потенциала, следует выделить и ряд этапов, присущих каждой стадии.

Следовательно, целесообразно выделять как стадии, так и этапы трудового потенциала (табл. 1).

Разделение на этапы предполагает, что необходимо учитывать, как формируются условия, которые достаточны для того, чтобы весь процесс шел в определенном направлении и с принятыми временными интервалами. Имен-

но на этапе может быть определены конкретные цели и задачи. Рассмотрение этапов позволит диагностировать условия, в которых протекает процесс. К тому же появляется возможность оценки и прогнозирования возможных неудач и достижений. В конечном счете появляются предпосылки планирования трудового потенциала в ходе развития процесса.

Поэтому исследование отдельных этапов в рамках стадий, позиционируется относительно субъектов. Стадии процесса формирования, реализации и развития трудового потенциала, должны быть разделены на конкретные этапы, к которым обособленно раскрываются содержательные аспекты этих процессов.

Закономерно рассматривать профессиональное становление личности, как процессный элемент (этап) формирования трудового потенциала. Так, профессиональное становление представляет собой процесс выбора профессии не только как потребность трудовой деятельности, но и возможность реализации социально-экономических интересов личности.

К тому же завершение обучения в учебных заведениях еще не является гарантией тру-

Таблица 1

Варианты периодизации трудового потенциала (профессионализации)

Стадии (этапы) по Ю.П. Поваренкову [8]	Дотрудовая	Трудовая	Посттрудовая
Стадии	Формирование готовности к труду	Реализация трудовых компонентов (СТП)	Развитие трудовых компонентов
Стадии	1. Осознание необходимости трудиться	1. Реализация первичных компонентов на рынке труда	1. Получение дополнительных профессиональных (трудовых) компонентов
	2. Формирование трудовых убеждений	2. Реализация конкурентности на рынке труда	2. Использование дополнительных трудовых компонентов
	3. Формирование трудового поведения	3. Реализация освоенных профессиональных навыков	3. Освоение приоритетных компонентов
	4. Формирование профессиональных знаний	4. Действия по освоению новых профессиональных компетенций	—
	5. Освоение профессиональных знаний(формирование умений)	—	—

доустройства выпускника. Поэтому должен сформироваться необходимый набор компонентов, а также создаться условия для его входа на рынок труда с целью обеспечения занятостью.

Учитывая, что трудовой потенциал формируется на различных этапах жизни: школа, семья, внутреннее окружение, вход на рынок труда и выход из него — можно утверждать, что на каждом этапе формируются различные цели и задачи. Причем реализация (приведение в действие) трудового потенциала имеет определенную целевую направленность. Поэтому исследование системы «трудовой потенциал» возможно с учетом различных этапов и стадий изменения. Целесообразно выделить несколько стадий: формирование, развитие, реализация. Необходимость и обоснованность выделения таких разновидностей стадий обусловлена тем, что именно они показывают изменение трудового потенциала в динамике. В зависимости от возможностей формирования качественных параметров компонентов выделяются наиболее приоритетные компоненты трудового потенциала на различных этапах его развития.

Как подчеркивалось автором, каждый этап связан с изменением отдельных качественных компонентов трудового потенциала. Причем происходит объединение критериев в совокупные компоненты (к примеру: знания, умения, навыки, привычки, черты характера и т. д.) [3]. Акцентировалось, что некоторые компоненты могут выступать как базовые, заложенные природой (здоровье, способности, нравственность, творчество, интеллект), а другие имеют свойства изменяться, возникать в процессе развития личности (такие как: активность, умение работать с людьми, организованность, ассертивность, образование, профессионализм, квалификация). При этом такие трансформации осуществляются с целью выполнения трудовой деятельности.

Определено, что генетически заложенные в каждом индивиде личностные характеристики (способности, память, мышление) могут иметь различные варианты развития при выполнении труда [4]. К тому же они должны

адаптироваться к новым условиям, предъявляемым современной информатизацией трудовой деятельности [11]. При этом особую актуальность приобретает наполнение и проявление приоритетных компонентов в зависимости от требований и условий внешней среды.

Учитывая потенциальную направленность, формирование человеком трудового потенциала представляет собой динамически изменяющийся во времени процесс, предусматривающий следующие этапы:

1) отождествление потенциала, которое связано с возможностями формирования параметров в условиях возникновения готовности человека к труду;

2) первичное формирование потенциала в рамках семьи, учебного заведения формирование задатков умственных, интеллектуальных и физических способностей, а также становление трудовых установок для труда;

3) индивидуализация и актуализация компонентов трудового потенциала, происходящие в системе формального и неформального образования, неформального общения;

4) потенциал может принимать различные системные вариации в результате воздействия субъективных и объективных факторов в процессе трудовой деятельности, что приводит к трансформации возможных траекторий развития в реальные.

Поэтому следует определить не только наличие у предмета исследования (трудового потенциала) различных связей с другими объектами, надо еще и представить это разнообразие в операционном, структурном и технологическом виде, отражающем различные связи как логически однородные, формирующем механизм целостности системы, ее соответствие поставленным целям и конкретным задачам.

В конечном счете формирование трудового потенциала представляет собой определенное количество стадий. Каждую стадию условно можно распределить на этапы, которые характеризуют различные содержательные процессы, осуществляющиеся в системе трудового потенциала (табл. 2).

Таблица 2

## Стадии и этапы трудового потенциала (содержательный аспект)

Трудовой жизненный цикл	Детство/ юность Вступление в трудовую жизнь	Вступление на рынок труда Обеспечение занятости	Профессиональное мастерство
Стадии ТП	Формирование	Реализация	Развитие
Элементы ТП	Ф о р м и р о в а н и е базовой / исходной потенции ТП(0)	Реализация базового / исходного потенциала ТП	Развитие базового ТП для воспроизведения новой рабочей силы
Этапы	1. Зарождение 2. Идентификация  3. Индивидуализация 4. Социализация 5. Профессионализация	1. Вход в систему рынка труда 2. Реализация трудового потенциала  3. Развитие трудового потенциала	1. Формирование основы для нового цикла (0) развития трудового потенциала  2. Воспроизводство трудового потенциала
Цели развития системы ТП	Формировать необходимые компоненты для выполнения трудовой деятельности Выбор профессиональной деятельности и профессиональной подготовки	Способность эффективного и качественного выполнения конкретного труда Развитие трудового потенциала в процессе использования	Способность воспроизводить и развивать новый трудовой потенциал
Точки контроля	1. Готовность к получению профессиональных знаний, умений, навыков 2. Поступление в учебное заведение профессиональной подготовки 3. Приобретение первичных профессиональных навыков	1. Наличие работы в соответствии с полученной специальностью / квалификацией 2. Возможности профессионального и карьерного роста	1. Возможность инвестирования в развитие новой рабочей силы
Формы ТП	Базовый	Исходный	Реальный

Границы стадий и этапов трудового потенциала и его составляющих компонентов могут быть различны. Они свидетельствуют о переходе из одного качественного состояния в другое, а также должны согласовываться с целями и задачами развития СТП.

Поскольку в процессе кругооборота происходит видовое, структурное изменение трудового потенциала, важным является выявление признаков форм ТП (исходного, базового потенциала на различных стадиях (формирования, реализации и развития)).

Установление границ позволяет обозначить критические точки, так называемые точки бифуркации, определяющие направленность траекторий дальнейшего развития трудового потенциала. Эти точки (границы) во многом предопределяют необходимость и возможности реализации потенциала.

Часто считается, что эпизодичность процессов формирования трудового потенциала предполагает три основных этапа — контрольные пункты оценки качества [13]. Первый тот, на котором выделяется период профессионального определения в средней школе, где осуществляется профессиональная ориентация, профессиональные пробы и профессиональные практики с целью создания необходимых условий готовности к трудовой деятельности. Причем на данном этапе должны быть задействованы компоненты, воздействующие на предварительное становление трудового потенциала (КПр — компоненты предварительные). Контрольным пунктом может выступать готовность к получению профессиональных знаний, умений, навыков.

На втором, можно зафиксировать фазу профессиональной подготовки, осуществляе-

мой в вузе. Этот этап направлен на непосредственный процесс завершения подготовки к труду (КН — компоненты непосредственные). Он предполагает возможность поступления в учебное заведение для получения профессиональной подготовки.

На третьем этапе предусматривается практическое освоение профессии в начале трудовой деятельности в системе рынка труда (КТД — компоненты готовности к трудовой деятельности). Это предполагает, что следует оценить, насколько приобретенные первичные профессиональные навыки могут быть востребованы на рынке труда. Условиями реального трудоустройства индивида является выполнение следующих условий.

Во-первых, качество сформированных компонентов должно соответствовать требованиям, которые предъявляют работодатели на рынке труда. Готовность к выполнению трудовой деятельности должна сопровождаться использованием тех компонентов, которые мотивируют необходимость работы по освоенной профессии. При этом стадия формирования трудового потенциала переходит в стадию реализации, поскольку требования к условиям реализации возможностей использования компонентов ТП совершенно иные. Условно это можно представить как:

$$\begin{aligned} \text{Готовность к труду} = & \text{ Реализация КПр} + \\ & + \text{ Реализация КН} + \text{ Реализация КТД}. \end{aligned}$$

Неполная реализации отдельных элементов (компонентов) или неверный их набор и направленность реализации могут привести к неудачам в контрольных (опорных) точках [9]. Это может выражаться в поступлении на коммерческое обучение вместо бюджетного, в учебное заведение среднего профессионального образования — вместо высшего. К тому же установление контрольных точек позволяет определить результативность процесса формирования готовности к труду:

$$\begin{aligned} \text{Готовность к труду} = & \text{ Необходимость} + \\ & + \text{ Готовность} + \text{ Действие}. \end{aligned}$$

Это означает, что даже при определении необходимости и готовности выполнять определенную трудовую деятельность важным является выполнение каких-либо действий.

Это может быть поступление в учебное заведение и успешное овладение конкретной профессией. Можно утверждать, что получение высшего или среднего профессионального образования еще не означает, что сформирован необходимый трудовой потенциал. Главное — осуществление действий по выходу на рынок труда с целью реализации компонентов сформированного потенциала при трудоустройстве. Критическая точка при этом может быть оценена с помощью показателей трудоустройства выпускников различных форм профессиональной подготовки, а также уровня соответствия занятости и полученной профессии.

Причем опорные точки могут определить траектории направлений трансформации потенциала, которые имеют прогрессивный или регressive характер. Возможными компонентами трудового потенциала могут выступать личностные, психологические, социальные параметры.

Между тем в процессе реализации различных стадий меняются не только параметры самих компонентов трудового потенциала, происходит их видоизменение и изменяется характер проявления компонентов на макро-, микро- и субстанциональном уровнях. К примеру, на уровне отдельного индивида (субстанциональном уровне) развитие трудового потенциала существенно зависит от циклов. Если на этапе зарождения и идентификации целью является формирование позитивного отношения к труду, то на этапе реализации цели функционирования системы приобретают параметры, связанные с повышением результативности использования рабочей силы.

В качестве главной (генеральной) цели развития трудового потенциала предлагается создание условий возможности раскрытия и самореализации в процессе трудовой деятельности для повышения результативности труда, общественного благополучия в процессе развития личного трудового потенциала и воспроизводства новой рабочей силы.

Предлагаемая схема стадий поступательного движения процессов в системе «трудовой потенциал» представлена на рис. 2.

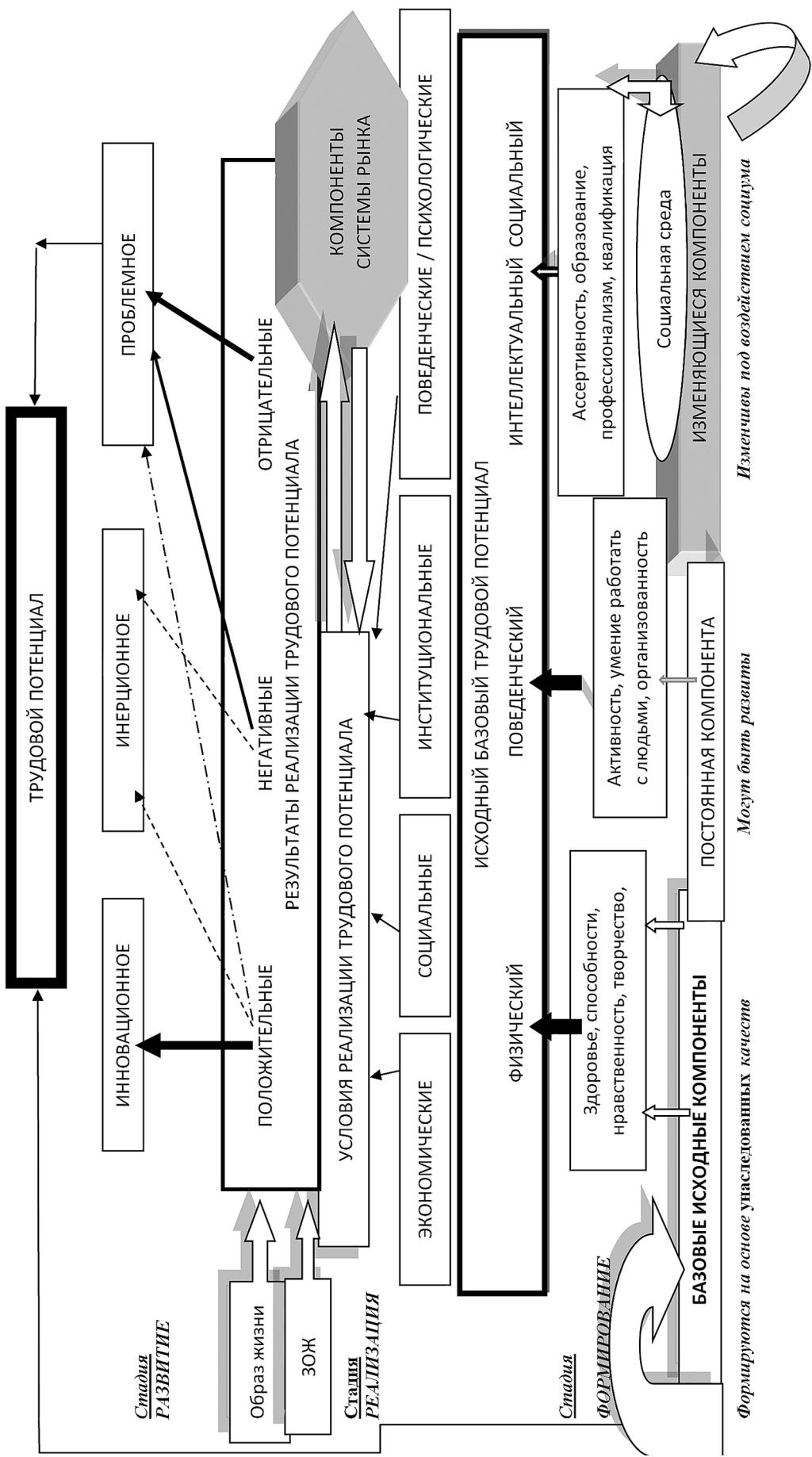


Рис. 2. Стадии и этапы развития трудового потенциала

Определено, что в процессе формирования трудового потенциала в качестве компонентов выступают базовые исходные, изменяющиеся компоненты. Базовые компоненты формируются на основе унаследованных качеств, как правило, они требуют развития (способности, творчество) и поддержания (здоровье, нравственность).

Кроме базовых в постоянной компоненте можно выделить те, которые могут быть развиты в условиях проявления в социально-ориентированной среде (системе) (семья, школа, коллектив).

К таким развивающимся компонентам можно отнести активность, организованность, умение контактировать с друзьями, коллегами. Изменяющиеся под действием взаимодействия с социальной средой компоненты, такие как: образование, професионализм, квалификация.

Весь этот комплекс является основой базового трудового потенциала, который в результате факторов взаимодействия предполагает наличие физического, интеллектуального, поведенческого, социального потенциалов.

На стадии реализации важным является условие реализации базового (исходного) трудового потенциала. Благоприятные условия реализации могут быть положительными (накопительными), например ЗОЖ, и отрицательными (вредные привычки и пр.). В связи с негативными последствиями имеющийся трудовой потенциал используется не по назначению, когда выпускники учебных заведений трудоустраиваются, но работают не по специальности.

В случае когда при формировании нарушаются процесс готовности к труду, может сбиваться целесообразность цикла. К примеру, если существует необходимость и имеется готовность к выполнению трудовой деятельности, но отсутствуют действия, нет возможности трудоустройства вообще.

В результате в зависимости от условий реализации трудового потенциала имеющийся трудовой потенциал может приобретать вид инновационный, инерционный и проблемный.

В конечном счете периодизация и наполнение содержанием протекания всех процессов трансформации трудового потенциала дают возможность решить целый комплекс методологических вопросов.

Во-первых, способствуют определению возможных критических зон изменений по всему набору компонентов на стадиях формирования, реализации и развития трудового потенциала. Это позволяет создавать конкретные условия (меры, действия) корректировки протекания процесса каждой из стадий.

Во-вторых, появляется возможность диагностировать и оценивать вероятные траектории развития трудового потенциала в зависимости от эффективности мер воздействия при конкретных вариантах развития СТП.

В-третьих, комплексный анализ протекания процессов по стадиям СТП позволяет выявить качественные возможности инновационной направленности компонентов трудового потенциала, что особенно актуально в настоящее время.

### Библиографический список

1. Белкин В.Н. Теория человеческого капитала предприятия. Екатеринбург, 2012.
2. Бледных А.А. Оценка эффективности использования трудового потенциала // Экономика труда. 2018. Т. 5, № 2. С. 493—502.
3. Былков В.Г. Концептуальные основы теории развития трудового потенциала // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 3. С. 74—79.
4. Былков В.Г. Системные признаки трудового потенциала: вопросы методологии // Известия Байкальского государственного университета. 2012. № 6. С. 10—18.
5. Иванов О.И. Человеческий потенциал: формирование, развитие, использование: монография. СПб., 2013.
6. Кузнецова Н.В., Носырева И.Г. Модель жизненного цикла человеческих ресурсов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2009. № 3. С. 75—80.
7. Личностный потенциал: структура и диагностика / под ред. Д.А. Леонтьева: М., 2011.

8. Поваренков Ю.П. Структурно-уровневый подход к периодизации профессионального становления личности // Ярославский педагогический вестник. 2017. № 6. С. 212—219.
9. Седых О., Емельянова А. Проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений, имеющих ограниченные возможности здоровья // Global and Regional Research. 2019. Т. 1, № 3. С. 328—334.
10. Словарь русского языка: в 4 т. / под ред. А.П. Евгеньевой. 4-е изд., стер. М., 1999.
11. Тагаров Б.Ж. Особенности новых форм реализации человеческого капитала в цифровой экономике // Историко-экономические исследования. 2020. Т. 21, № 1. С. 56—79.
12. Третьякова Л.А., Бессонова М.А., Трофименко Е.Н. Сущность категории «трудовой потенциал»: социально-экономический аспект // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 34 (361). С. 2—10.
13. Фомин В.Н., Гладкова И.А. Показатели результативности профессионального становления личности // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. Т. 12, № 1. С. 94—104.
14. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: ключевые понятия научного анализа // Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования: материалы XVI Междунар. конф. памяти проф. Л.Н. Когана (90-летие со дня рождения), 21—22 марта 2013 г., г. Екатеринбург. Екатеринбург, 2013. С. 1472—1484.

# СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАТЕГОРИИ ДОСТОЙНОГО ТРУДА В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

*И.В. БАБЕНКО, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: bain@inbox.ru*

*А.И. БАБЕНКО, преподаватель  
кафедры экономического анализа,  
статистики и финансов, Кубанский  
государственный университет  
e-mail: bain@inbox.ru*

## Аннотация

В статье анализируется международный и отечественный методологический подход к статистической оценке достойного труда, предложена классификация индикаторов с позиции их связи с обобщающими экономическими показателями, дана количественная оценка соответствия динамики частных показателей изменениям валового внутреннего продукта, выявлена специфика российской практики измерения достойного труда.

**Ключевые слова:** достойный труд, статистическая оценка, стимулирующие и дестимулирующие показатели, информационная база, корреляция показателей.

Тема определения содержания понятия достойного труда и его количественной оценки возникла в российской экономической и статистической практике с начала XXI в. Среди учёных и практиков, работающих по данной тематике, можно отметить таких, как В.В. Жолудева и Н.Ф. Мельниченко [1], Д.Н. Карпухин [2], Н.В. Котельникова и Г.П. Ермаков [3], Е.А. Неживенко [4], Т.В. Смирнова [7], а также Н.З. Шаймарданов, Т.В. Полкова и О.А. Шахова [8].

В международной практике концепция достойного труда была сформулирована Международной организацией труда (МОТ) (International Labour Organization) в 1990-х гг.

На наш взгляд, теоретический и практический интерес представляет систематизация международной и отечественной практики количественной оценки достойного труда, изучение состояния современной российской статистической базы для выполнения соответствующих расчётов, а также изучение

качества имеющихся индикаторов, используемых для характеристики степени достойности труда, что и является содержанием данной статьи.

В документах МОТ отмечается, что достойный труд как категория включает в себя такие составные части, как [5]:

- возможности работы, обеспечивающей справедливый доход;
- безопасность на рабочем месте;
- социальная защита для семьи;
- перспективы для личного развития и социальной интеграции;
- свобода для людей заявлять о своих проблемах;
- организовывать и участвовать в решениях, влияющих на жизнь;
- равенство возможностей и обращения для всех мужчин и женщин.

Эксперты МОТ в соответствии с этими направлениями предлагают использовать как количественные (статистические), так и качественные (правовые) характеристики достойного труда.

Правовые описательные показатели содержат данные о правах в сфере труда и правовой структуре достойного труда (свобода объединения и права на организацию, право на коллективные договоры, трёхсторонние консультации, государственная политика по борьбе с детским и принудительным трудом и т. д.).

Статистические показатели делятся на 4 класса. Это основные (обозначаются в материалах МОТ буквой *M*) и дополнительные показатели достойного труда (*A*), а также показатели, которые могут быть включены в ходе дальнейшей работы (*F*); для группы показателей «Экономический и социальный контекст

достойного труда» используются показатели с отдельным символом *C*. Отмечается, что ряд показателей кроме общих данных должны отражать данные отдельно по мужчинам и женщинам.

В основу группировки статистических показателей положены стратегические цели (направления исследования) МОТ в области достойного труда:

- 1) стандарты и основополагающие принципы и права в сфере труда;
- 2) занятость;
- 3) социальная защита;
- 4) социальный диалог.

Эти цели находят своё комбинированное отражение в 11 группах показателей и общее число показателей в этих группах составляет 68 позиций (рис. 1).

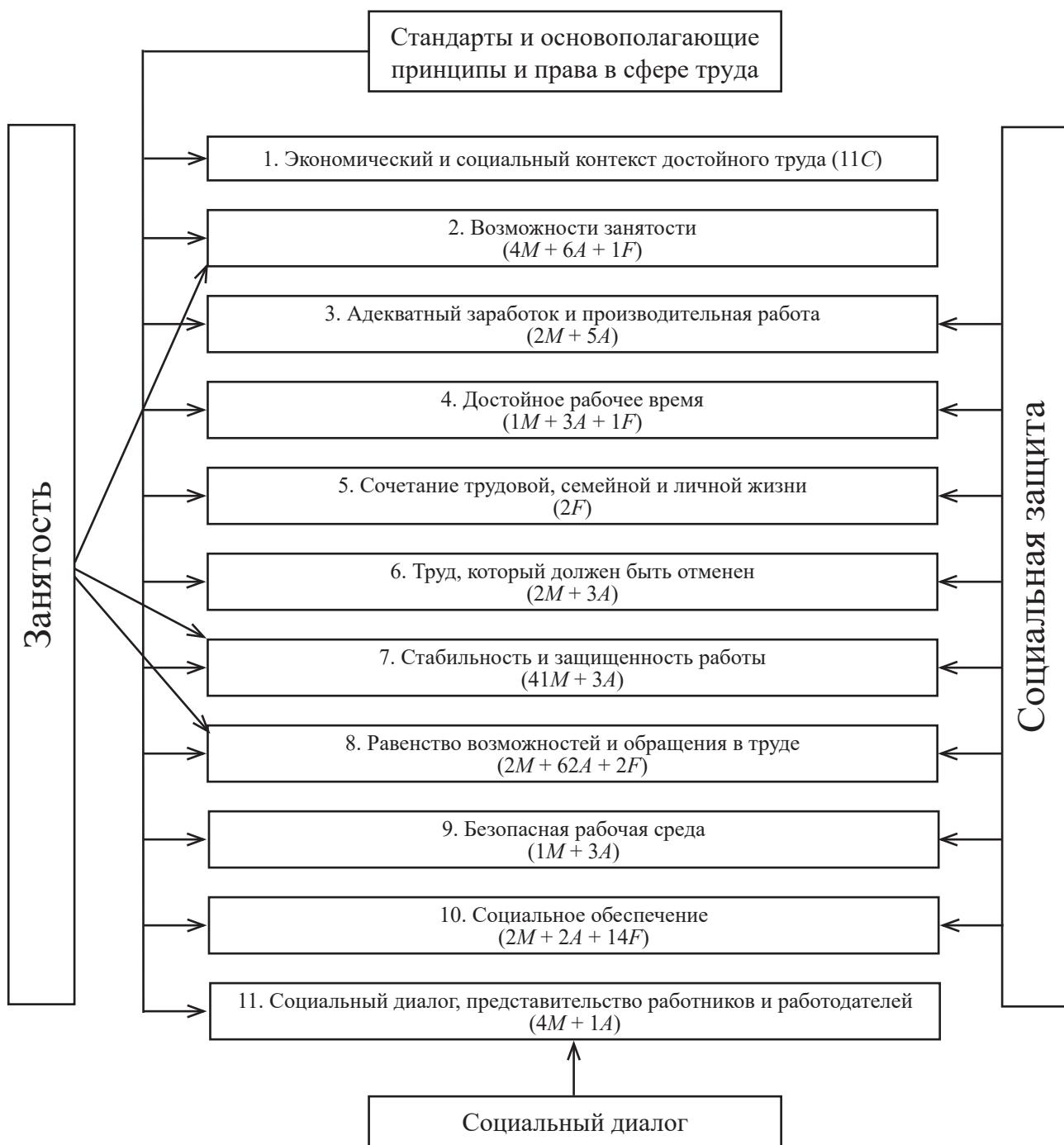


Рис. 1. Взаимосвязь групп статистических показателей достойного труда и целей Международной организации труда (МОТ) в реализации достойного труда (составлено авторами по данным источника [5])

Из 68 показателей, разработанных экспертами МОТ, российский Госкомстат [6] по состоянию на 2021 г. предоставляет статистические данные по 26 показателям (примерно 40 % от числа показателей МОТ). По группам это соотношение числа показателей международной и отечественной системы колеблется от 73 до 0 % (данные по двум группам — «Стабильность и защищённость работы» и «Социальный диалог, представительство работников и работодателей» отсутствуют в российской версии системы показателей) (рис. 2).

Источниками информации о показателях достойного труда в России являются сведения Министерства внутренних дел РФ, Пенсионного фонда РФ, Федерального казначейства, Министерства просвещения, Министерст-

ва здравоохранения, а также обследования Госкомстата рабочей силы, ежегодные обследования организаций на сплошной и выборочной основе. На сайте Госкомстата представлена статистика, охватывающая период с 2001 по 2019 г. По ряду показателей имеются данные не за все годы периода (по 9 позициям из 26).

Возникает естественный вопрос, насколько динамика показателей достойного труда коррелируется с динамикой показателей, характеризующих общую динамику экономического развития страны. В качестве такого обобщающего показателя наиболее часто выбирается валовой внутренний продукт, определяемый как итоговая стоимость всей произведённой в стране продукции и оказанных услуг. Исходя из динамики этого показателя в

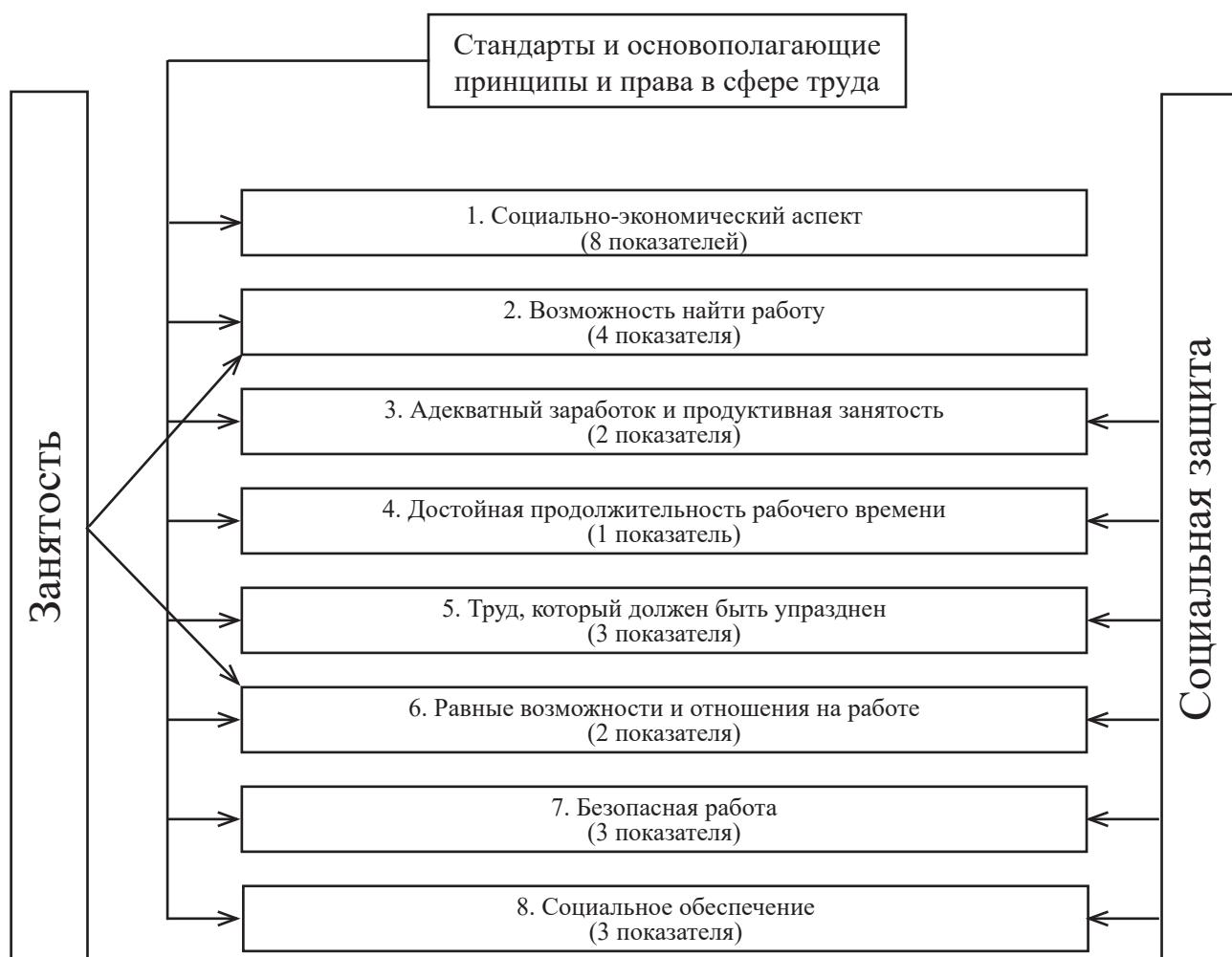


Рис. 2. Цели и группы статистических показателей достойного труда, используемых в российской официальной статистике (составлено авторами по данным источника [6])

сопоставимых ценах 2016 г., по нашим расчётом, его среднегодовой темп роста за период с 2001 по 2019 г. составлял примерно 103,3 % [6]. Рассматривая совокупность параметров достойного труда, необходимо отметить, что среди них, с нашей точки зрения, можно выделить две группы показателей, которые условно можно назвать: 1) показатели-стимуляторы; 2) показатели-дестимуляторы. Динамика первых трактуется как возрастание степени достойности труда, вторых — как уменьшение такой степени. По своей сути эти индикаторы, на наш взгляд, можно рассматривать как отражение сущности глубинных процессов, происходящих в экономической сфере и влияющих на социальную сферу, в частности, на степень достойности труда. Первичным фактором в данном случае является ВВП и его изменение, а индикаторы достойного труда — вторичными, производными от этой динамики.

Динамика показателей, представленная

Госкомстата [6], не по всем годам является полной в силу различных причин, поэтому для целей дальнейшего изучения мы выберем те ряды динамики, которые имеют значения за все годы периода с 2001 по 2019 г. Ограничимся пятью наиболее значимыми, по нашему мнению, показателями из двух ранее обозначенных групп.

Для определения степени связи ВВП и показателей достойного труда рассчитаем коэффициент корреляции. Этот показатель может изменяться в пределах от плюс 1 до минус 1, где знак показывает направление связи (положительное или отрицательное), а само его значение — силу связи между факторами: от отсутствующей, когда он равен нулю, до строго функциональной, в случае значения плюс / минус 1. В нашем случае коэффициент корреляции характеризует влияние изменения ВВП на выбранные для исследования индикаторы достойного труда.

Расчёты, представленные на рис. 3, по-

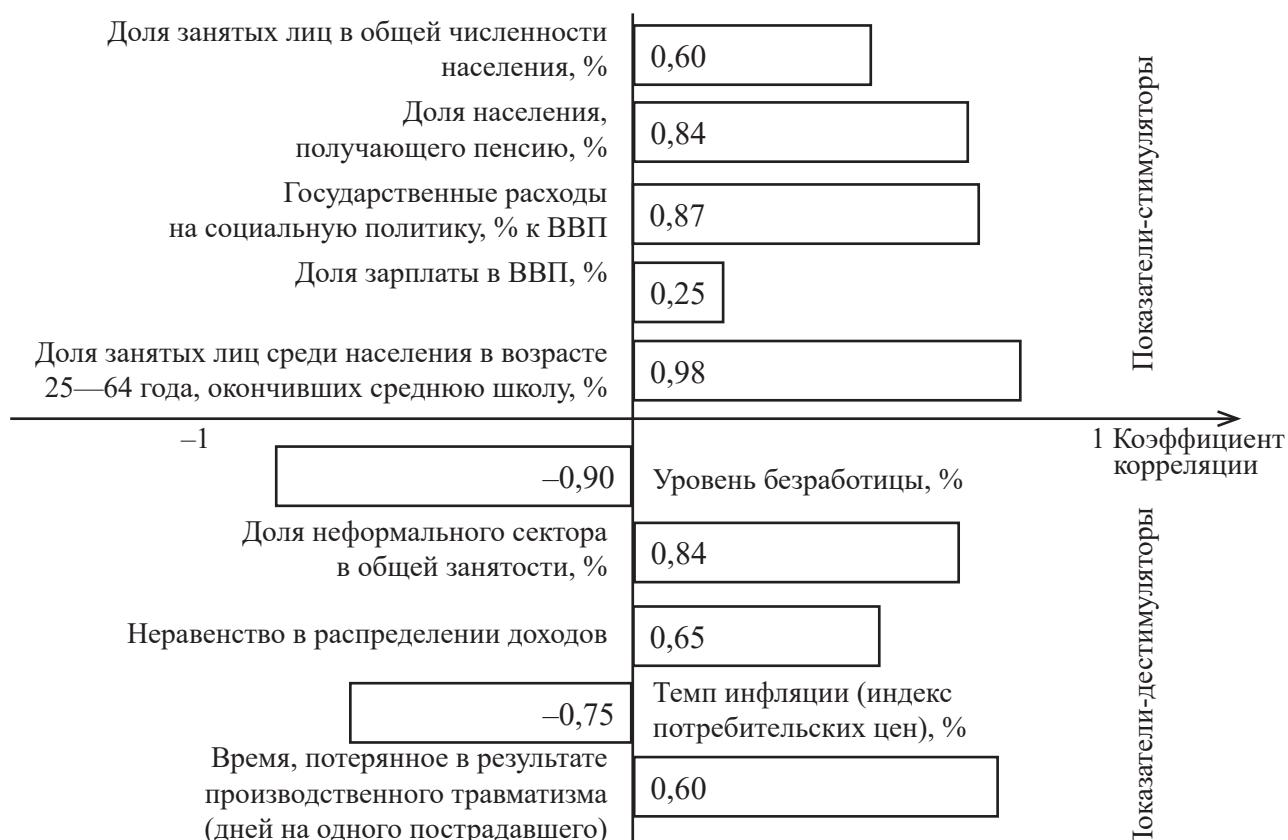


Рис. 3. Коэффициент корреляции ВВП и показателей достойного труда (авторские расчёты по данным Госкомстата [6])

зволяют сформулировать следующие выводы.

1. Учитывая сохраняющуюся на протяжении изучаемого периода тенденцию роста ВВП, показатели-стимуляторы отражают прямую зависимость от этой динамики; наиболее чувствительной к росту обобщающего показателя является доля расходов государства на социальную политику (коэффициент корреляции 0,87), а слабее всего на это реагирует такой важный показатель, как доля зарплаты в ВВП (0,25).

2. Для выбранных нами показателей-дестимуляторов эта зависимость представляется менее однозначной и даже в какой-то мере парадоксальной и логически противоречивой: ожидаемо в условиях роста ВВП снижается уровень безработицы и темпы инфляции, но вместе с этим растёт доля неформального сектора в общей численности занятых (коэффициент корреляции — 0,84), увеличивается неравенство в распределении доходов (0,65), а также практически прямо пропорционально растёт травматизм на производстве (0,95). Под занятыми в неформальном секторе по методологии Госкомстата понимаются лица, которые были заняты в одной из производственных единиц неформального сектора, независимо от того, являлась ли данная работа для них основной или дополнительной, при этом у них отсутствует регистрация в качестве юридического лица. Увеличение неравенства в распределении доходов является фактором, способствующим росту социальной напряжённости. Рост ВВП в современной российской экономике, к сожалению, влечёт за собой увеличение несчастных случаев на производстве с связи с утратой трудоспособности, включая смертельные исходы, что можно объяснить невысоким уровнем охраны труда и культуры производства, неэффективностью и заформализованностью деятельности органов надзора и контроля за безопасностью трудовой деятельности, а также пренебрежением правилами безопасности труда самими трудящимися. Результаты представленного статистического анализа позволяют говорить о том, что последствиями

роста валового внутреннего продукта в условиях современной российской экономики становится дальнейшее увеличение социального неравенства и возрастание негативных последствий для жизни и здоровья занятых, снижение ценности человеческой жизни. Рост экономики, по сути, становится причиной снижения степени достойности труда по ряду существенных индикаторов.

3. Показатели, квалифицированные на начальной стадии анализа, исходя из общепринятой логики, как стимуляторы, по своей сути являются показателями-дестимуляторами, что необходимо учитывать в дальнейших исследованиях.

Таким образом в заключении можно отметить, что:

- российская статистическая практика оценки достойного труда с точки зрения методологии характеризуется ограниченным кругом параметров по сравнению с международной;

- имеющаяся база данных требует дополнения, отражения региональной специфики индикаторов достойного труда и изменений, связанных с расширяющимся активным применением в процессе труда цифровых платформ;

- качество располагаемой статистической информации, используемой для оценки степени достойности труда, в целом отражает сущность и особенности современной российской экономики и неразрывно связанных с ней социальных процессов.

#### Библиографический список

1. Жолудева В.В., Мельниченко Н.Ф. Статистическая оценка качества трудовой жизни работников в Российской Федерации // Статистика и экономика. 2018. Т. 15, № 4. С. 42— 51.
2. Карпухин Д.Н. Достижение достойного труда при создании и модернизации рабочих мест. М., 2014.
3. Котельникова Н.В, Ермаков Г.П. Оценка достойности и эффективности труда в России // Экономика и право: вестник ДИТИ. 2019. № 3 (20). С. 78— 83.
4. Неживенко Е.А. Индикаторы достойного тру-

да в контексте российской практики оценки // Экономика и управление. 2014. № 3 (47). С. 74— 80.

5. Сайт Международной организации труда.  
URL: <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm>.

6. Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru>.

7. Смирнова Т.В. Критерии достойного труда в интеллектуальной деятельности: автореф. дис. .... канд. экон. наук. М., 2010.

8. Шаймарданов Н.З., Полкова Т.В., Шахова О.А. Достойный труд: методология и методика оценки // Экономика региона. 2009. № 4. С. 193—199.

# ПОСТРОЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ И ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ В ЭКОСИСТЕМАХ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА

*А.С. СИДОРЕНКО, соискатель кафедры менеджмента и маркетинга, Белгородский государственный национальный исследовательский университет*  
*e-mail: 79189527378@ya.ru*

## Аннотация

Цель научной статьи — обоснование перспектив повышения эффективности маркетингового взаимодействия субъектов промышленных рынков за счет использования позитивного потребительского опыта и его использования в экосистемах, ориентированных на выстраивание долгосрочных взаимовыгодных отношений с партнерами и потребителями продукции производственно-технического назначения.

**Ключевые слова:** промышленный маркетинг, экосистема, потребительский опыт, цифровой идентификатор потребительского опыта, модель конкурентоспособности грузового автомобиля.

Начиная с 2012 г. национальный российский рынок продукции грузового автомобилестроения характеризуется устойчивой понижательной тенденцией, выраженной в снижении объемов производства, импорта и экспорта продукции, стагнацией деловой активности производителей, снижением заинтересованности и активности организационных и частных потребителей. Указанные тенденции сопровождают рыночный рост стоимости грузовых автомобилей, в 2020 г. практически в два раза обогнавший темпы инфляции (10—15 % по отдельным моделям и производителям против 4,9 % общего инфляционного измерителя [4]). Итогом года стало снижение внутреннего производства грузовых автомобилей в январе-октябре 2020 г. более чем на 16,5 %, усугубленное снижением тарифов на грузовые перевозки автомобильным транспортом на фоне пандемии COVID-19 и резкого снижения спроса со стороны организационных и индивидуальных потребителей.

В настоящее время в основных сегментах рынков — среднетоннажных и крупнотоннажных автомобилей соответственно — фактически имеет место монопольная ситуация с доминированием двух крупных отечественных производителей (группа ГАЗ и ПАО «КАМАЗ» соответственно), конкурентоспособных на основе государственных закупок и поддержки, но не обладающих возможностями для опережающего развития инновационного типа (наиболее прогрессивное предприятие отрасли — СП «Даймлер — КАМАЗ Рус» по сути является предприятием крупноузловой сборки, хотя имеет значительный задел и перспективы роста локализации производства).

В то же время глобальный рынок грузового автомобилестроения не только активно растет, начиная с 2015 г., но и готовится к технической революции, связанной с освоением электричества как основного энергоносителя и качественным ростом масштабов использования технологий полуавтономного и автономного управления. В период до 2040 г. мировые автопроизводители намерены отказаться от использования двигателей внутреннего сгорания в грузовых автомобилях, обеспечив резкое снижение затрат на топливо и обеспечение выполнения экологических требований до уровня «нулевого выхлопа» [1].

В условиях усиливающегося технического и технологического разрыва между национальным и глобальным рынком, системного отставания в свойствах и характеристиках продукции, мотивации ее развития и возможностях НИОКР у отечественных производителей оправдан и необходим поиск новых

форм, решений и инструментов управления взаимоотношениями с потребителями, учитывая потенциал экосистем как стабильных и развивающихся систем промышленного маркетинга [3].

Авторский подход к оценке перспектив формирования и развития экосистем промышленного маркетинга включает в себя следующие основные элементы:

1. Определение и специфика экосистемы промышленного маркетинга.
2. Потребительский опыт и лояльность как факторы конкурентоспособности экосистемы промышленного маркетинга.
3. Структура элементов и цифровых сред

экосистемы промышленного маркетинга.

4. Цифровой идентификатор субъектов и объектов экосистемы промышленного маркетинга, его маркетинговые возможности в части фиксации и трансмиссии потребительского опыта.

5. Модель конкурентоспособности машиностроительной продукции производственно-технического назначения (магистрального седельного тягача) на основе полной стоимости расходов на гарантированный общий ресурс.

Определение, особенности и ограничения, а также преимущества экосистемного типа организации промышленных рынков представлены на рис. 1.

Экосистема промышленного маркетинга — форма организации повторяющихся, длительных и усиливающихся взаимоотношений субъектов промышленных рынков, обеспечивающая возможность охвата целевого сегмента спроса на основе выработки и использования в качестве фактора и мотива потребительского поведения позитивного потребительского опыта

#### Особенности и ограничения формирования экосистем промышленного маркетинга

1. Длительный срок функционирования субъектов рынка.
2. Выход за пределы узко рациональных количественных корпоративных экономических интересов.
3. Значительные масштабы деятельности, связанные с привлечением и использованием в операционной деятельности (производственной функции) значительного количества ресурсов.
4. Наличие ключевых компетенций и факторов конкурентоспособности в цепочке создания ценности и готовность к их системному развитию на принципах многосубъектности и рациональной (продуктивной) конкуренции.
5. Ориентация на целевую маржинальность и готовность концентрации на ключевых операциях и процессах в составе производственной функции.
6. Использование концепций метатовара и цифровой идентификации субъектов и объектов маркетинговых процессов.
7. Опыт сетевого экономического развития.

#### Преимущества экосистемного типа организации промышленных рынков

1. Возможность значительного расширения ресурсной и клиентской базы за счет привлечения партнеров и использования их ресурсного / коммерческого потенциала.
2. Прозрачность, рациональность и обоснованность внутрисистемных маркетинговых взаимодействий.
3. Возможность непрерывной модернизации системных процессов массированного внедрения инноваций.
4. Возможность полного охвата и исчерпывающей фиксации потребительского опыта с последующей формализацией модели потребительского выбора и ее анализа / прогноза.
5. Стратегический маркетинговый результат в виде системного, непрерывного и длительного развития форм, методов и инструментов маркетингового взаимодействия в пределах промышленных рынков.

Рис. 1. Определение и специфика экосистемы промышленного маркетинга (разработан автором)

В качестве базовой дефиниции, которая стала фундаментом дальнейшего авторского поиска, предлагается использовать определение, в соответствии с которым экосистему промышленного маркетинга целесообразно рассматривать с позиций организации повторяющихся, длительных и усиливающихся взаимоотношений субъектов промышленных рынков, что позволяет обеспечить возможность охвата целевого сегмента спроса на основе выработки и использования в качестве фактора и мотива потребительского поведения позитивного потребительского опыта.

На наш взгляд, экосистемный тип организации перспективен для зрелых промышленных рынков, субъекты которых характеризуются длительным сроком функционирования и опыта маркетинговых и коммерческих взаимодействий, достигли определенного уровня маркетинговой компетенции, заняли и стабильно удерживают долю рынка, ориентированы на целевые показатели прибыльности от операционной деятельности. В этом случае в рамках стратегии сетевого развития (широко используемой в автомобильном бизнесе и вполне конкурентоспособной на прочих промышленных рынках машиностроительной продукции) появляется возможность создания системной структуры с уровнем консолидации интересов на уровне делового партнерства, но без интеграции и выстраивания вертикально интегрированных бюрократических структур со значительным числом звеньев и размытием полномочий и компетенций.

Экосистема промышленного маркетинга в части машиностроительной продукции обладает определенным потенциалом в отношении региональных и локальных рынков сбыта и при условии необходимого уровня организации и гармонизации системных взаимодействий может обеспечить комплексное решение конкретных народнохозяйственных задач, связанных с функционированием и ростом эффективности операционных процессов этих рынков [2].

Экосистемные возможности организации маркетинговой и операционной деятельности

на региональных и локальных рынках связанны, на наш взгляд, с возможностью систематизации ресурсных возможностей участников системы, возможностью гармонизации и упорядочения внутрисистемных взаимодействий, формирования единой системы фиксации, анализа и использования клиентского опыта как основы позитивного отношения и лояльности организационных потребителей (рис. 2).

Потребительский опыт традиционно недооценивается в моделях потребительского поведения домохозяйств и потребителей — организаций, в базовых моделях домохозяйств в числе факторов потребительского поведения часто фигурирует наущение «как процесс получения потребительского опыта» [5, с. 120], а собственно опыт как совокупность потребительских установок и история их апробации обычно не входит в число предметов исследования.

В прикладных исследованиях, особенно панельной специфики, наоборот, именно потребительский опыт является центральным предметом исследования, но высокая стоимость подобных исследовательских процедур и необходимость применения безличных процедур фиксации исследовательских данных (редко доступная в современных условиях) ограничивают сферу их применения [6].

В отношении организационных потребителей шаблоном, не всегда имеющим место в реальной действительности, является постулат о наличии и эффективности функционирования закупочного центра, который, безусловно, имеет право на существование, но в последнее время часто корректируется именно с учетом потребительского опыта и внесения данных о репутации поставщика в число существенных критериев, определяющих приоритет при конкурентном способе отбора заявок.

Более того, длительное время теория потребительского поведения домохозяйств и организационных потребителей характеризовалась пробелом в части циклического потребительского поведения, причины и факторы которого недооценивались, а традиционным

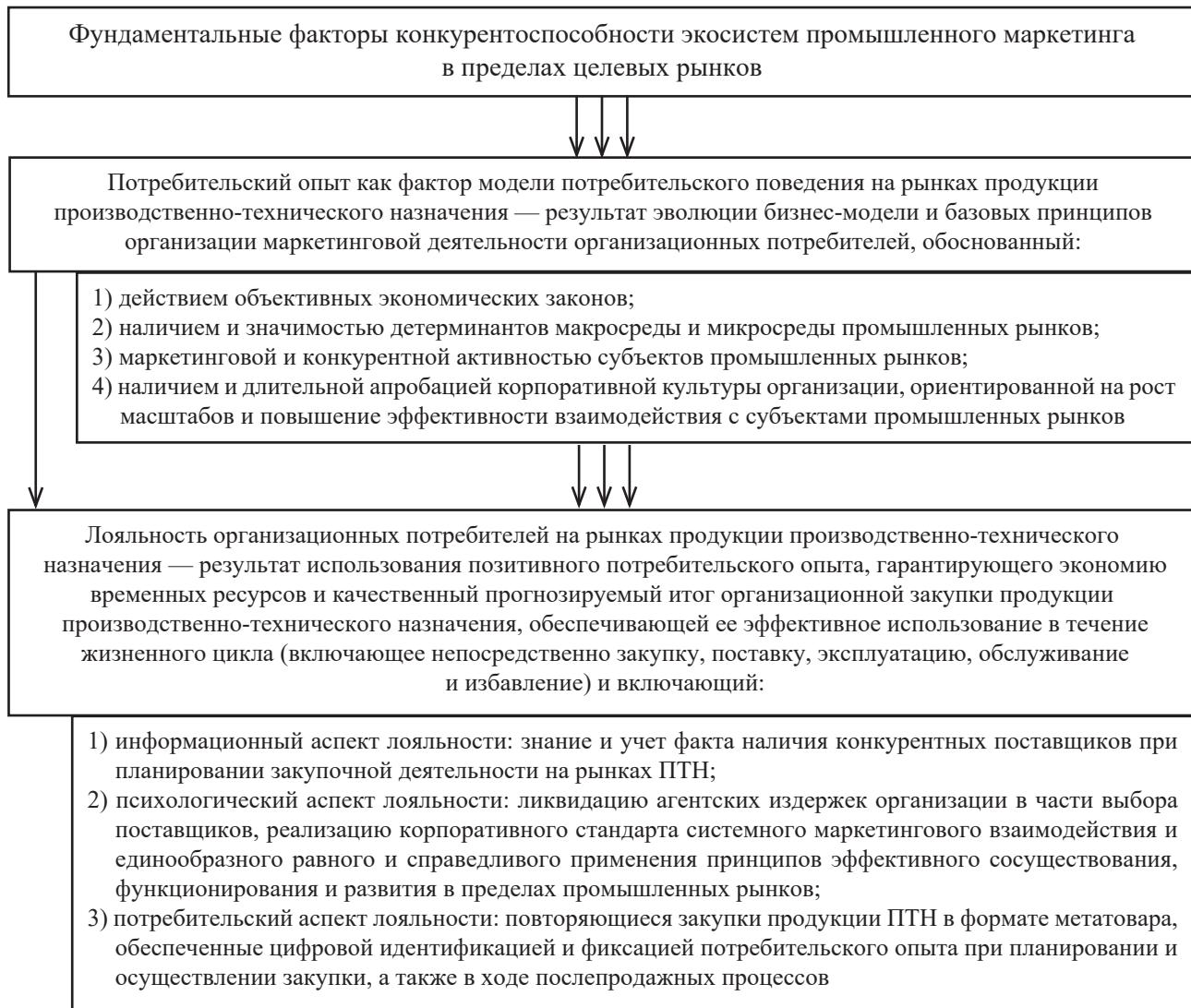


Рис. 2. Потребительский опыт и лояльность как фундаментальные факторы конкурентоспособности экосистемы промышленного маркетинга на рынках продукции ПТН (разработан автором)

подходом являлось структурирование разового фактора выбора, покупки, потребления и избавления. В противовес указанным аргументам в настоящее время корпоративные заказчики, наоборот, ищут и привлекают устойчивых системных партнеров, способных гарантированно выполнять функции поставщика и обеспечивать неизменный стандарт качества поставки и сервиса в течение всего жизненного цикла продукции (в отношении корпоративных заказчиков, как правило, это продукция производственно-технического назначения) [7]. Неценовые факторы организационной закупки приобретают все большую ценность в глазах организаций, оперирующих значительными масштабами ресурсов

и платежеспособного спроса и крайне чувствительных к срыву циклических операционных процессов, весьма распространенному при условии жесткой экономии и выбора организационного поставщика по критерию минимума цены приобретения (в отношении грузовых автомобилей такой критерий означает пониженную техническую готовность транспортного средства, возможность его непрогнозируемой поломки в рейсе и необходимости значительных непрогнозируемых затрат на мелкий и средний ремонт в процессе движения, в итоге — срыв сроков поставки и убытки партнеров по грузоперевозке).

В авторском подходе потребительская лояльность определяется как результат исполь-

зования позитивного потребительского опыта, гарантирующего экономию временных ресурсов и качественный прогнозируемый итог организационной закупки продукции производственно-технического назначения, обеспечивающей ее эффективное использование в течение жизненного цикла (включающее непосредственно закупку, поставку, эксплуатацию, обслуживание и избавление) [9]. Таким образом, потребительский опыт рассматривается нами как фактор, а лояльность — как показатель (результат) использования данного фактора при осуществлении выбора, приобретения и использования продукции. Такой подход позволяет преодолеть противоречивость существующих подходов к организации маркетинговой деятельности в части программ лояльности, линейно ориентированных на рост потребительской активности за счет ценовых факторов (скидок в различных формах), которые, по сути, являются разновидностью стимулирования — временного повышения потребительской ценности, но не обретают статус долгосрочных конкурентных преимуществ или фундаментальных факторов потребительского выбора. Сказанное особенно актуально в отношении продукции производственно-технического назначения, особенно машиностроительной, характеризуемой длительным сроком эксплуатации, в течение которого на первый план выход цена владения, уровень и удобство обслуживания, возможности модернизации и / или утилизации / избавления.

Ориентация на выработку и системное использование позитивного потребительского опыта в качестве фундаментального фактора рациональной потребительской активности на организационных рынках представляет собой основу формирования экосистем промышленного маркетинга (рис. 3).

В авторском представлении подобные системы должны иметь ядро, в качестве которого мы рассматриваем конкретного производителя, обладающего внутренней цифровой средой и представляющего своим партнерам — субъектам экосистемы — ценностные предложения основной и дополнительной

продукции, а также сервисных и информационных услуг.

Вторым уровнем цифровизации экосистемы промышленного маркетинга является среда «Производитель — партнеры экосистемы», в рамках которой все участники обладают цифровыми идентификаторами, способными сформировать конкретный «цифровой след», дающий возможность объективно оценить активность, масштабы и перспективы деятельности, востребованность предложения конкретного партнера в рамках интегрированного ценностного предложения всей экосистемы. К числу подобных партнеров мы отнесли ресурсных, операционных, коммерческих, сервисных и информационных партнеров, а также интегрированных заказчиков (организационных покупателей в рамках единой структуры собственности и цепочки создания ценности, потребительский выбор которых не является рыночно обусловленным) и регуляторов.

Итогом экосистемной формы организации рынка продукции ПТН является интегрированное ценностное предложение, актуальное в плане преимуществ ценового / неценового характера, новизны, производительности, уникального исполнения / комплектации под уникальные параметры эксплуатации. Взаимодействие с потребителями в рамках экосистемы осуществляется в третьем контуре цифровой среды «Потребители — экосистема», в котором уже все потребители должны быть идентифицированы, а их потребительский опыт полностью зафиксирован и исследован. В отношении автомобильной промышленности подобные попытки предпринимались в сервисном обслуживании, когда каждый выпущенный автомобиль идентифицировался по VIN, а история его сервисного обслуживания отправлялась в корпоративный информационный центр производителя, где анализировалась и использовалась.

Слабым местом подобного подхода является «цифровой провал» в отношении конкретного потребителя, опыта которого при надлежащей фиксации становится фундаментальным нематериальным маркетинго-

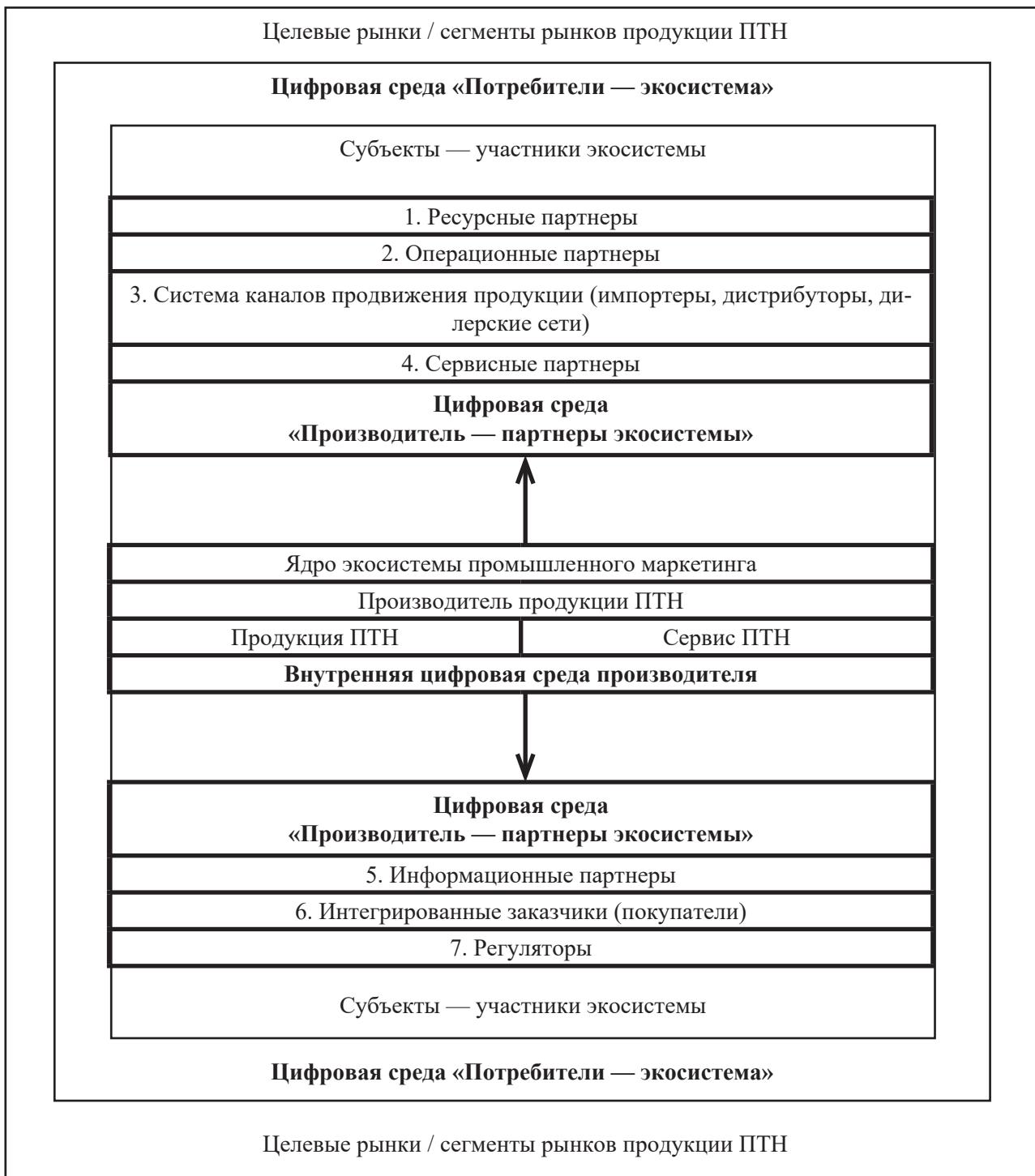


Рис. 3. Структура, элементы и цифровые среды экосистемы промышленного маркетинга (разработана автором)

вым активом производителя и экосистемы, обеспечивая возможность реализации целевых маркетинговых воздействий и получения отклика в виде повторяющегося длительного лояльного потребительского выбора. Указанными обстоятельствами определена необходимость полной цифровой идентификации

субъектов экосистемы промышленного маркетинга и их потребительской / эксплуатационной активности (рис. 4).

Необходимо подчеркнуть, что базовым принципом формирования, функционирования и управляемого развития экосистемы промышленного маркетинга в авторском

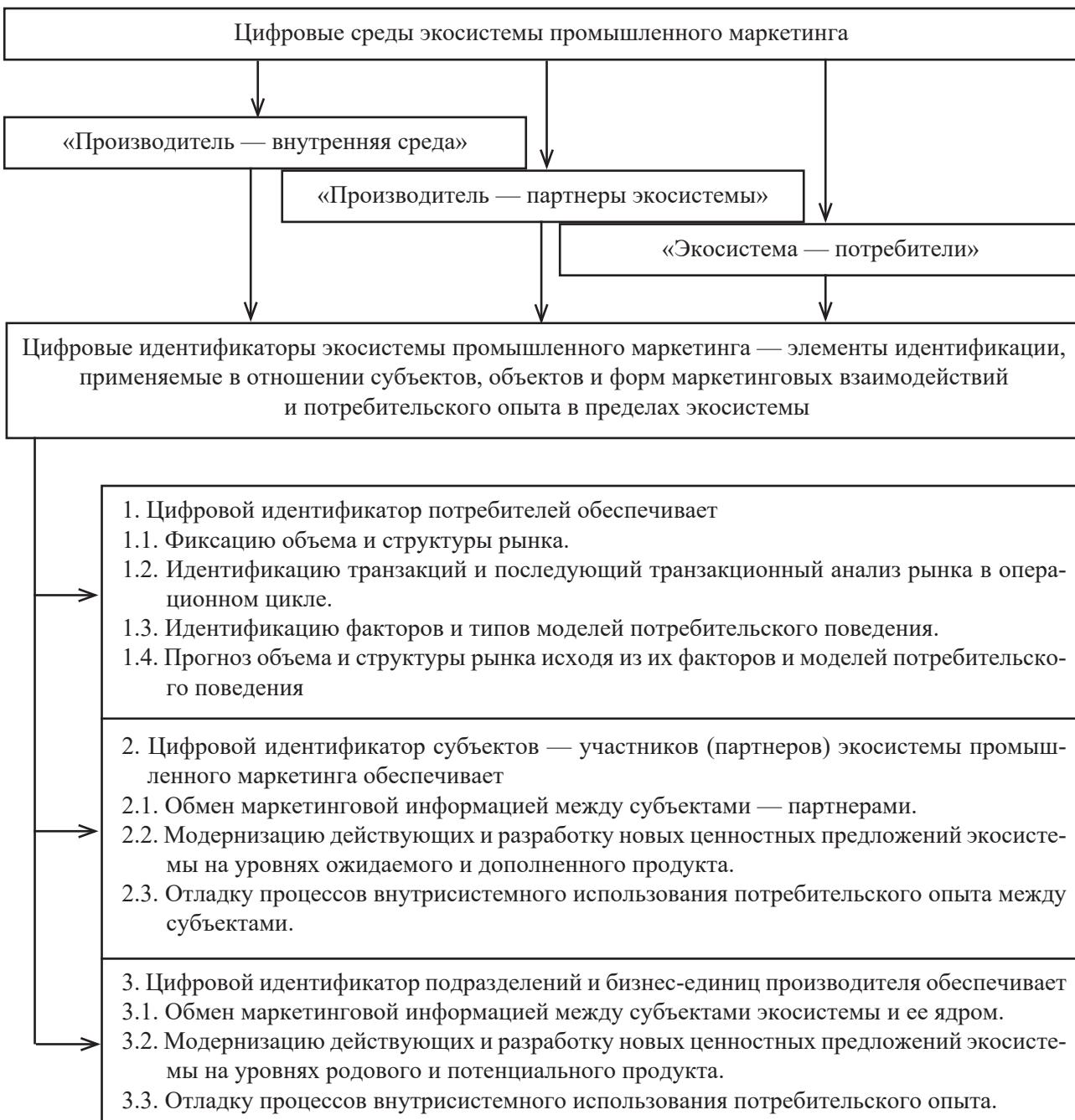


Рис. 4. Цифровой идентификатор субъектов и объектов экосистемы промышленного маркетинга, его маркетинговые возможности в части фиксации и трансмиссии потребительского опыта (разработан автором)

представлении является единый цифровой информационный массив, описывающий наиболее существенные проявления маркетинговых взаимодействий между ее участниками и потребителями, а также особенности использования продукции ПТН в организациях-потребителях и формируемый вследствие процессов ее приобретения, использования / эксплуатации и избавления /

утилизации опыта [8]. Отметим, что данный массив вполне может быть оцифрован с использованием технологии blockchain, обеспечивающей фиксацию исчерпывающего «цифрового следа» по всем деталям и комплектующим сложных образцов машиностроительной продукции, порядку сборки и технического контроля, перемещений, продажи, эксплуатации, технического обслужи-

вания, плановых и неплановых ремонтов, неполадок и всех остальных существенных особенностей, способных усилить ценностное предложение экосистемного типа на основе учета и использования потребительского опыта, особенно в отношении сложных образцов машиностроительной продукции со значительным сроком эксплуатации, примером которых являются грузовые автомобили различных модификаций, имеющие стратегическое значение для функционирования экономики Российской Федерации, ее регионов и перспективных геостратегических зон.

Подводя итог сказанному, необходимо подчеркнуть, что формирование и развитие экосистемы промышленного маркетинга является современным и перспективным направлением эволюции промышленных рынков, особенно в части продукции производственно-технического назначения. Бизнес-модели ведущих корпораций мира свидетельствуют о необходимости системного сближения и доверия между потребителем, производителем и посредниками всех видов; ориентации на длительные и взаимовыгодные отношения, основой которых является позитивный потребительский опыт, охватывающий весь процесс выбора, закупки, использования и избавления. При этом в системном выигрыше оказываются все участники экосистем, снижающие риски и неопределенность при организации и реализации маркетинговой и операционной деятельности, имеющие

возможность получить квалифицированную поддержку и помочь производителя и его представителей; осуществить модернизацию собственной производственно-технической базы; оставаться конкурентоспособным и экономически эффективным участником промышленных рынков.

### Библиографический список

1. *Беспалько В.А.* Стратегическое управление ценовой и неценовой конкуренцией в промышленном маркетинге: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ростов н/Д, 2020.
2. *Воронов А.А., Беспалько В.А., Глущенко Т.Е.* Использование результатов анализа конкуренции в стратегическом управлении промышленным предприятием // Практический маркетинг. 2012. № 2 (180). С. 21—28.
3. *Воронов А.А., Катичев Ф.В.* Маркетинговая концепция управления на предприятиях Кубани // Маркетинг. 2005. № 1 (80). С. 80—84.
4. Картинка инфляции. Январь 2021 года. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie\\_obzory/kartina\\_inflyacii\\_yanvar\\_2021\\_goda.html](https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie_obzory/kartina_inflyacii_yanvar_2021_goda.html).
5. *Стамм Д.* Психология потребителя. СПб., 2003.
6. URL: <http://gt-m.ru/>
7. URL: <https://brochures.volvotrucks.com/ru/brochure2021/volvofhproductoverview/>.
8. URL: <https://kamaz.ru/production/kamaz-5490-neo/>.
9. URL: [https://www.mercedes-benz-trucks.com/ru\\_RU/models/actros/](https://www.mercedes-benz-trucks.com/ru_RU/models/actros/).

# ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ<sup>1</sup>

*A.Е. ПЕРОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет  
e-mail: nasper13@mail.ru*

## Аннотация

В современных условиях развития экономики вопросы, касающиеся обеспечения финансовой безопасности на макро- и микроуровнях, считаются приоритетными, требующими детального изучения и комплексного подхода к минимизации угроз и обеспечения финансовой безопасности на различных уровнях. В рецензируемом учебном пособии<sup>2</sup> раскрыты сущность и значение финансовой безопасности, вопросы правового обеспечения финансовой безопасности, основы анализа уровня и методы оценки, система управления финансовой безопасностью, системы показателей, механизм обеспечения безопасности на макро- и микроуровне.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, система, государство, регион, коммерческий банк, личность, оценка уровня финансовой безопасности.

В современных условиях эффективная реализация внутренней и внешней политики государства, которая обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие страны, не может быть реализована без проведения финансово-экономической политики в соответствии с национальными интересами. В связи с чем одной из главных составляющих экономической безопасности современного государства является его финансовая безопасность, обеспечение которой становится необходимым условием реализации финансово-экономической политики, направленной на отстаивание национальных интересов. О степени защищенности финансовой системы государства свидетельствует ее текущее состояние, которое представлено бюджетными,

налоговыми, банковскими, фондовыми и другими звеньями.

В настоящее время вопросы финансовой безопасности и ее влияние на социальное и экономическое развитие страны — предмет обсуждения, остающийся в центре внимания участников политического и экономического сообществ.

Тем не менее научное исследование данной проблемы нельзя признать полным, что и определило цель и задачи написания учебного пособия «Основы финансовой безопасности», которое подготовлено и опубликовано автором — кандидатом экономических наук, доцентом В.И. Милетой (Кубанский государственный университет).

Учебное пособие адресовано студентам специальности «Экономическая безопасность», студентам и преподавателям экономических вузов, а также специалистам, интересующимся вопросами обеспечения финансовой безопасности. В одном учебном пособии довольно трудно рассмотреть и описать все аспекты финансовой безопасности, привести все рекомендации, которые касаются данной проблематики. Главное — описать основные подходы к обеспечению финансовой безопасности на макро- и микроуровнях, раскрыть их значение и содержание, а также их важность на каждом уровне. На наш взгляд, автору данного учебного пособия это удалось.

Первая глава учебного пособия содержит описание понятия, сущности и значения финансовой безопасности в системе экономической безопасности государства. Рассмот-

<sup>1</sup>Рецензия на учебное пособие В.И. Милеты «Основы финансовой безопасности».

<sup>2</sup>Милета В.И. Основы финансовой безопасности. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2020. 217 с.

рены понятия «безопасность», «опасность», «угроза», охарактеризована структура финансово-кредитной системы. Автор рассмотрел финансовый рынок как одну из составляющих финансово-кредитной системы. В целом состояние финансовой безопасности является важнейшим критерием оценки эффективности государственной политики в финансово-кредитной сфере. Интересным представляется всестороннее описание понятия «финансовая безопасность».

Вторая глава посвящена рассмотрению системы финансовой безопасности государства.

Автор отмечает, что в настоящее время одной из важнейших задач государства является обеспечение национальной финансовой безопасности. Важнейшие условия для эффективной реализации задач социально-экономического развития страны — стабильное функционирование и защита интересов государства в финансовой сфере. В связи с чем необходимо обеспечить высокий уровень безопасности по каждому из основных компонентов государственной системы, это:

1) защищенность бюджета — обеспечивает финансовую стабильность государства, его платежеспособность, позволяющие всем звеньям системы решать возложенные на них задачи;

2) защищенность денежно-кредитной системы, позволяющая обеспечить кредитными ресурсами всех субъектов экономики страны на выгодных условиях и по доступной цене, что необходимо для экономического роста;

3) безопасность банковской системы, обеспечивающая ее устойчивость при неблагоприятных условиях;

4) защищенность валютной сферы, что приводит общество к высокому доверию к национальной валюте и создает условия для развития экономики страны, привлекая внешние инвестиции;

5) безопасность небанковской сферы — рассматривается развитие страхового и фондового рынка;

6) безопасность в сфере задолженности — определяется оптимальным соотношением

между дебиторской и кредиторской задолженностью, собственными источниками финансирования.

Таким образом, как отмечает автор, проведение исследований, анализа и оценки показателей эффективности финансовой безопасности государства способствует своевременному выявлению основных угроз, которое требуется для разработки и реализации стратегии государства в сложившейся обстановке.

Третья глава учебного пособия содержит описание угроз и методов оценки региональной финансовой безопасности. Подробно описаны факторы, которые определяют устойчивость развития экономики региона. Понимание приведенных факторов позволит минимизировать угрозы финансовой сферы региона.

Большое внимание уделено оценке уровня финансовой безопасности региона, так как своевременное выявление и анализ основных угроз в финансовой сфере относится к числу главных задач обеспечения финансовой безопасности региона, без которого сложно рассчитывать на эффективное решение возникающих проблем.

Таким образом, автор отмечает, что уровень финансовой безопасности региона может быть оценен с помощью различных методов, таких как: экспертные оценки, индикаторный метод, дискриминантный метод, трендовый метод, сценарный метод.

В четвертой главе учебного пособия автор рассматривает методы оценки уровня финансовой безопасности и системы защищенности финансовых интересов хозяйствующего субъекта.

Деятельность любой организации, даже при наличии наиболее эффективной системы управления, не может быть полностью предсказуемой в силу того, что каждое предприятие действует в условиях неопределенности и динамичности экономических условий. Одним из основных показателей, свидетельствующих об экономической безопасности предприятия, является устойчивая и стабильная работа его финансовой системы,

основной целью которой является обеспечение всех остальных подсистем необходимым объемом финансовых ресурсов с минимальными затратами. Их отсутствие или неэффективное распределение которых может привести к потере конкурентных преимуществ, к потере кадровых ресурсов, к невыполнению производственного плана и т. д. Обеспечение финансовой безопасности также является актуальным на всех стадиях жизненного цикла хозяйствующего субъекта в связи с тем, что финансовые риски при неблагоприятных обстоятельствах приводят к потере не только дохода, но и капитала предприятия.

Автор отмечает, что грамотное и правильное построение работы по осуществлению анализа и оценки деятельности предприятия и его финансового состояния помогает выявить сильные и слабые стороны, а также показывает объективную картину текущей ситуации. Эти данные необходимы для принятия дальнейших управленческих решений.

Именно от того, насколько своевременно руководство хозяйствующего субъекта выявляет возможные риски и угрозы, минимизирует их, а также нейтрализует ущерб от их влияния, и будет зависеть уровень финансовой безопасности предприятия.

Пятая глава учебного пособия содержит описание инструментария обеспечения финансовой безопасности коммерческого банка.

В современных условиях многие банки оказываются особо чувствительными к происходящим внешним и внутренним событиям, в связи с чем проведение анализа и оценки их надежности становится одной из наиболее актуальных проблем.

Финансовая безопасность — один из важных компонентов успешного и эффективного функционирования банка. Поэтому вопрос финансовой безопасности всегда будет актуальным для любого руководителя коммерческого банка, так как игнорирование данного вопроса привело бы к нежелательному влиянию как внешних (экономическая конъюнктура в стране, макроэкономические условия, влияние окружающей среды, конкурентная среда), так и внутренних угроз.

С учетом динамики развития банковской деятельности важнейшей целью обеспечения финансовой безопасности данной сферы является устойчивое функционирования коммерческих банков, что достигается при решении следующих задач:

- достижение достаточности собственных средств (капитала) коммерческого банка;
- достижение ликвидности кредитной организации;
- достижение платежеспособности коммерческого банка;
- проведение оценки качества банковских активов;
- грамотный банковский менеджмент.

Особого внимания заслуживает шестая глава учебного пособия, где автор описывает механизм обеспечения финансовой безопасности личности (домохозяйств).

Финансовая безопасность личности — это возможность человека удовлетворять свои материальные и духовные потребности, а также сохранять в будущем свою независимость.

В настоящее время одной из важнейших проблем в жизни человека может стать потеря его платежеспособности, для того чтобы этого избежать, необходимо сформировать стабильную систему финансовой безопасности личности.

Как отмечает автор, характерными для России угрозами финансовой безопасности домохозяйства (личности) в современных условиях выступают:

- депрессивное состояние национальной экономики;
- дифференциация населения по уровню денежных доходов;
- неравномерность социально-экономического развития регионов России;
- присутствие бедности и нищеты;
- рост цен и тарифов на товары и услуги;
- повышение стоимости платных услуг в сфере образования и здравоохранения;
- высокий уровень безработицы в стране;
- недостаточный уровень социальных выплат;
- теневизация экономики.

Государство для нейтрализации и минимизации экономических угроз личности должно выработать систему мер, которая на практике повышает уровень финансовой безопасности личности.

Усиление финансовой безопасности на микро- и макроуровнях необходимо реализовывать в качестве совместного процесса, в виде комплекса совместных целенаправленных действий, которые будут способствовать улучшению всех уровней безопасности.

В заключение хотелось бы отметить, что при подготовке учебного пособия автором было исследовано значительное количество специализированной литературы. Рецензируемое учебное пособие соответствует требованиям ФГОС, имеет не только теоретическую, но и практическую значимость, будет полезно специалистам, интересующимся вопросами обеспечения финансовой безопасности.

## ABSTRACT

---

UDC 330.117

### CONCEPTUAL BASIS FOR DIVERSIFICATION AS A FORM OF PRODUCTION ORGANIZATION AND A METHOD OF ACHIEVING POSITIVE «SCALE EFFECT»

P.V. BURKOVSKY, Candidate of economic sciences (Ph.D.),  
Associate professor economic theory Department, Kuban  
State Agrarian University named after I.T. Trubilin  
e-mail: burkovsky.p@yandex.ru

A.V. YANI, Candidate of economic sciences (Ph.D.),  
Associate professor of economic theory  
Department, Kuban State Agrarian  
University named after I.T. Trubilin  
e-mail: av\_yany@mail.ru

#### Abstract

The article reveals the issues on improving the efficiency of the organization of the production process in the context of the objective economic law of unity, which reflects the behavior of average variable costs when additional production resources are involved. The prospects of further theoretical research concerning the development of production diversification processes and the possibility of using this method as a basic one in the study of various applied aspects in economic science are reflected.

**Keywords:** diversification, economic concept, economic law, average over-expenditure, scale effect, production, methodology.

#### References

1. Andreev S.Y., Vlasova N.V., Yani A.V., Mishchenko E.A., Samsonov V.A. Institutional Transformation as a factor in stimulating the socio-economic development of rural areas of the Krasnodar region. Polythematic net-work electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University. 2016. No. 116. P. 796—813.

2. Artemova E.I. Kotova J.M. Management of the resource potential of agricultural organizations of the Krasnodar region. Economy and management in modern Russia: Materials III of the National Science-but-Practical Conference, 2020. P. 35—39.

3. Burkovsky P.V. Conceptual basis of production from the position of humanistic approach in economic theory.

Economics: theory and practice. Krasnodar: KubSU, 2020. No. 1 (57). P. 3—10.

4. Gorlacheva E.N. Cognitive Factors of Production: Settings a Research Problem // Bulletin of Moscow Region State University. Series: Economics. 2018. No. 2. P. 35—50.

5. Grushenko V.I. Company Management Strategies. From theory to practical development and implementation: studies. manual. Moscow, IN-FRA-M, 2018. 336 p.

6. Maleichenko V.N. Institutional and economic problems of reproduction of fertility // Proceedings of the Kuban State Agrarian University. Krasnodar: KubGAU, 2013. No. 41. P. 7—10.

7. Markova V.D. Kuznetsova S.A. Strategic Management. Lecture course: textbook. Moscow: INFRA-M, 2019, 288 p.

8. Leonov A.V. Pronin A.Y. Management of the creation of high-tech products in state-gift programs and projects: monograph. Moscow: IN-FRA-M, 2020, 360 p.

9. Lukomets M.I. Theoretical aspects and practical importance of competition for the development of the domestic economy // Polythematic network electronic scientific journal KubGAU. Krasnodar: KubGAU, 2013. No. 94. P. 650—665.

10. Orlov V.M. The Interconnection of Modern Management Concepts for Improving the Efficiency of Enterprises // Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management. 2017. Vol. 11, no. 1. P. 117—122.

---

UDC 332.145

### INNOVATIVE POLICY OF RUSSIAN REGIONS IN THE CONTEXT OF NEW NORMALITY

I.L. LITVINENKO, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate Professor,  
Associate Professor of Management and Entrepreneurship Department,  
Moscow State University of Humanities and Economics  
e-mail: innalitvinenko@yandex.ru

#### Abstract

The article examines the influence of the current phenomena of the development of the global economy, a so-called "new normality" in the economic literature, on the state of the regional economy in Russia. The already formed and emerging institutional, economic, and logistical traps for the development of domestic regions and the potential for their development in the context of the mod-

ification of global system of labor division are described.

**Keywords:** innovation, regional economy, technological platforms, division of labor, state regulation.

#### References

1. VII Annual Investment Attractiveness Rating of Rus-

sian Regions 2019. M.: National Rating Agency (NRA), 2019. URL: [https://www.investinregions.ru/upload/files/Obzor\\_Rating\\_Investment\\_Regions\\_VII\\_2020.pdf](https://www.investinregions.ru/upload/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf).

2. Digital Economy of the Russian Federation. State program. URL <http://static.government.ru/media/files/>.

3. HSE Report What is the Digital Economy: Trends, Competencies, Measurements. M.: HSE, 2019

4. Domnich E.L. Technological innovations in the economy of the regions of Russia: myths and facts. New Asian policy and development of the Russian Far East. Proceedings of the International Scientific Conference. Edited by P.A. Minakir; Institute of Economic Research of the Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences Far Eastern Institute of Management — a branch of the

RANEPA under the President of the Russian Federation, 2020, P. 92—96.

5. Litvinenko I.L. Financial and credit system of Russia in conditions of turbulence: new challenges // Financial research. 2020. No. 4 (69). P. 51—62.

6. Mirokhina A.A., Vasilchenko V.V., Orekhova M.S. Urban districts as points of economic growth and elements of the formation of the economic sector of the region // Economics and entrepreneurship. 2020. No. 8 (121). P. 344—347.

7. Investment in infrastructure. Analytical review. M.: Roscongress, 2020. URL: [https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii\\_v\\_infrastrukturu\\_2020\\_infraone\\_research.pdf](https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii_v_infrastrukturu_2020_infraone_research.pdf).

UDC 338.24

## THE MECHANISM OF MANAGING THE SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL POTENTIAL OF THE UNIVERSITY, BASED ON COLLABORATION

O.N. PONOMAREVA, Senior Lecturer of History, Economics and Law Department,  
Ural State Medical University  
e-mail: olg.p2017@yandex.ru

### Abstract

In the knowledge economy, the production and promotion of knowledge is of great importance, which explains the increased attention to the activities of higher education institutions. Today, economic conditions are such that the production and promotion of university innovations requires a fairly large number of diverse resources such as financial, material, technical, informational and human. In these circumstances, the collaboration of the university and other participants in the innovation process will increase the innovative activity of Russian universities due to mutually beneficial pooling of resources.

**Keywords:** university, collaboration, innovative activity, methods of managing the scientific and educational potential of the university, forms of interaction of participants in the innovation process.

### References

1. Adizes I.K. Corporate life cycle management. Moscow, 2014. 500 p. URL: <http://adizec.pdf>
2. Vasilenko N.V. Institutional features of collaboration in organizational structures of innovative economy URL: <http://j17-70.pdf>
3. Vasilenko I.V., Kostenko A.A., Nazaretyan K.A. Collaborations in higher education: organizational perspectives of consortia URL: <http://cyberleninka>
4. Inshakov O.V. Collaboration as a global form of

knowledge economy organization. Economy of the region, 2013. No. 3. P. 38—45

5. Gokhberg L.M., Ditkovsky K.A., Elievich E.I. and others. Science. Technologies. Innovation: 2020. Short statistical book the NAT. research. un-t. «HSE». Moscow: HSE, 2020. 88 p. URL: <http://isrek.hse.ru>.

6. Nelson R.R., Winter S.J. Evolutionary theory of economic changes. Moscow: Delo, 2002. 536 p. URL: [http://nel\\_son\\_r\\_r\\_uinter\\_s\\_dzh\\_evolyutsionnaya\\_teoriya\\_ekonomiches.pdf](http://nel_son_r_r_uinter_s_dzh_evolyutsionnaya_teoriya_ekonomiches.pdf);

7. Education in the Russian Federation 2014: statistical collection, Moscow: Nats. issl. Higher School of Economics, 2014. 464 p.

8. Education in numbers: 2020. The statistical compilation. Moscow: Nats. issl. Higher School of Economics, 2020. 20 p. URL: <http://obr2020.indd>.

9. Ponomareva O.N. Evaluation of innovative activity of higher education institutions in Yekaterinburg in order to improve the management system of the scientific and educational potential of the university. Economics and entrepreneurship, 2016. No. 9. P. 506—516.

10. RIA NOVOSTI. Place of Russian universities in international rankings in 2016 URL: <http://sn.ria.ru>

11. RIA NOVOSTI. Place of Russian universities in international rankings in 2019 URL: <http://na.ria.ru>

12. Smorodinskaya N.V. Network ecosystems and their role in the dynamization of economic growth. Innovations, 2014. No. 7 (189). P. 27—33.

## ABSTRACT

UDC 330.1

# INSTITUTIONALIZATION OF THE SHADOW ECONOMY IN THE LABOR MARKET IN RUSSIA

A.V. KUKLIN, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate Professor of Economics and Management Department, Vyatka State Agricultural Academy  
e-mail: avkuklin@bk.ru

### Abstract

If shadow economy becomes widespread, it causes serious problems in the country's economy. Quite often the «shadowization» of the economy is generated by the actions of the state itself. The article examines the impact of tax policy on the existence of informal employment and the institutionalization of shadow labor relations. It shows the problems that are growing with the maintenance of the existing situation in the labor market, and concludes that without a serious change in its own policy, it will be difficult for the state to get out of the institutional trap.

**Keywords:** institutionalization of the shadow economy, institutional trap, labor market, informal employment, wages.

### References

1. Botasheva L.Kh., Sarkisyan K.S. Identification and assessment of the shadow economy: methodological aspect. *Economics. Taxes. Right.* 2018 no. (11)5. P. 28—37.
2. In the envelope: Rosstat has calculated gray salaries. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/08/07/12562459.shtml?updated>.
3. The Federation Council named the percentage of Russians who receive a «gray» salary. URL: <https://ria.ru/20201124/zarplata-1586111153.html>.
4. Coming out of the shadows: informal employment

decreased by almost a million people during the pandemic URL: <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2020/vykhod-iz-teni-zanyatost/>.

5. Kormushkina L.A. Underground economy: textbook. Manual for universities. Saransk: Mordovia Publishing House. Un-ta, 2009. 136 p.

6. Tax Code of the Russian Federation (part 1). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).

7. Polterovich V.M. Institutional traps and economic reforms. Russian econ. school. Moscow, 1998.

8. Rosstat reported an increase in informal employment in Russia. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2019/5d6e74fb9a794709eeba4f8c>.

9. Titov reported an increase in the number of people working in the shadow business of Rossiya URL: [https://tass.ru/ekonomika/7018943?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews](https://tass.ru/ekonomika/7018943?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews).

10. Federal law «On conducting an experiment to establish a special tax regime» Tax on professional income "in the city of federal significance Moscow, in the Moscow and Kaluga regions, as well as in the Republic of Tatarstan (Tatarstan)" dated November 27, 2018 No. 422-FZ URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_311977/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/).

UDC 339.9: 338.439.02

# LEADING RUSSIAN MANUFACTURING EXPORTERS: PERFORMANCE PARAMETERS

M.L. GORBUNOVA, Doctor of Economics, Head of International Economics and Customs Affairs Department, National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod  
e-mail: gorbunova@iee.unn.ruu

E.YU. LIVANOVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate Professor of International Economics and Customs Affairs Department, National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod  
e-mail: ell11@bk.ru

T.V. MAKOVEZKAYA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate Professor of International Economics and Customs Affairs Department, National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod  
e-mail: 79159551265@yandex.ru

T.V. STOZHAROVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate Professor of International Economics and Customs Affairs Department, National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod  
e-mail: stsn4@hotmail.com

### Abstract

In the study, the authors analyzed the foreign trade activities of the leading Russian non-primary exporters in the period 2017—2018, based on the materials of the rating of the weekly «Expert». The following conclusions can be drawn. First, during the period of observation, total manufacturing export earnings have increased, de-

spite a decline in the share of companies with its growth. Second, the revenues of manufacturing exporters have shown their volatility. Third, the export orientation of the most considered companies has remained relatively low; the share of companies for which importance of foreign markets is declining is growing. All these conclusions indicate the need for a well-thought-out policy to support manufacturing exports.

**Keywords:** export, exporters rating, export of manufactured goods, sectoral structure of non-resource exports. government support for non-resource exports.

## References

1. Belenchuk S.I., Pokrovskaya E.B. Foreign trade of the Russian Federation — a time of rethinking. *Vestnik RGGU. Series: Economics. Control. Right*, 2019, No. 4—2. P. 277—291.
2. Gnidchenko A.A. Improving methods for assessing the structure and base of export potential due to export diversification. *Journal of a New Economic Association*, 2014, Vol. 1 (21). P. 83—109.
3. Golubev A.V., Zolotarev A.A. Trends in changes in non-resource exports of the Russian Federation // *Economics and Management of National Economy* (St. Petersburg), 2019, No. 8 (10). P. 2—13.
4. Evchenko N.N., Gubanov V.P. Diversification of exports of Russian regions: the trend of monoprotivity growth. *South-Russian Forum: Economics, Sociology, Political Science, Socio-economic Geography*, 2013, No. 1 (6). P. 068—075.
5. Kovaleva E.N., Oganova A.A. Non-resource non-energy exports of Russia at the macro- and meso-level: main development trends and areas of support. *Scientific Journal NRU ITMO. Series: Economics and Environmental Management*, 2018. No. 2. P. 36—45.
6. Kuznetsova G.V., Tsedilin L.I. Stimulation of non-resource exports: international experience and Russian practice // *World Economy and International Relations*, 2018, Vol. 62, No. 5. P. 72—79.
7. Morozenkova O.V. Prospects for the development of Russian exports of non-primary non-energy products in new markets. *Russian Foreign Economic Bulletin*, 2019, No. 9. P. 44—60.
8. Morozenkova O.V. Potential of non-resource non-energy exports of Russia. *Russian Foreign Economic Bulletin*, 2018, No. 12. P. 31—49.
9. Obolensky V.P. Increasing Russian non-resource exports: possible risks. *Russian Foreign Economic Bulletin*. 2018, No. 9. P. 22—32.
10. Sapunova T.A., Kalinech T.M. Analysis and prospects for the development of non-resource Russian exports. *Vector of Economics*, 2019. No. 5 (35). 49 p.
11. Faltzman V. Crisis of foreign economic activity of Russia: ways to overcome. *World economy and international relations*, 2017. Vol. 61. No. 5. P. 57—66.
12. Shafiev R.M., Izyumova A.A., Statko Z.V., Terenicheva N.S. The need to change the structure of Russia's export. *International Journal of Applied and Fundamental Research*. 2016, No. 6-3. P. 567—570.
13. Expert. 200 largest Russian exporting companies at the end of 2018. Access mode <http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/200-krupneyshih-rossiyskih-kompaniy-ek-sporterov-po.html>

UDC 336.02

## FINANCIAL SECURITY OF THE INDIVIDUAL (HOUSEHOLD): THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

V.I. MILETA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University  
e-mail: v.i.mileta@gmail.com

### Abstract

The article examines the concepts of financial security of an individual and a household. A methodological toolkit for assessing the level of financial security of an individual and a household is considered.

**Keywords:** financial security, personal and household security, micro level, financial security indicators, personality and household, safety assessment.

## References

1. ANO Center for Anti-Corruption Research and Initiatives Transparency International. URL: <https://transparency.org.ru/>.
2. The index of financial literacy of Russians increased in 2019. Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/press-center/>.
3. Interfax. URL: [ness/748347.](https://www.interfax.ru/busi-</a></li>
</ol>
</div>
<div data-bbox=)

4. Convention No. 102 of the International Labor Organization «On Minimum Standards of Social Security»(concluded in Geneva on June 28, 1952). URL: <http://www.consultant.ru>.

5. Merkulova E. Yu., Kotelnikova MA. Assessment of the economic aspects of personal security // *Socio-economic phenomena and processes*, 2015, No. 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomiceskikh-aspektov-bezopasnosti-lichnosti>.

6. Financial Stability Review No. 2 (17) Q2 – Q3 2020. Bank of Russia. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS\\_20-2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS_20-2.pdf).

7. Official statistics. Federal Service of State Statistics. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705>.

8. Crime in the era of a pandemic: offline is falling, online is growing rapidly. Sk Skolkovo. URL: <https://sk.ru/news/prestupnost-v-epohu-pandemii-oflaysn-padaet-on-layn-stremitelno-rastet/>.

## ABSTRACT

---

9. Principles and Recommendations for Population and Housing Censuses: United Nations publication. New York, 2009. URL: [https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm\\_67rev2r.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm_67rev2r.pdf).
  10. Rosstat assessed the scale of the decline in real disposable incomes of Russians. RBC. URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf-1ca85d53>.
  11. Socio-economic situation in Russia, 2020. Federal State Statistics Service (ROSSTAT). URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/f9w652x0/osn-12-2020.pdf>.
  12. Federal law (draft) «On the federal budget for 2021 and for the planning period 2022 and 2023». URL: <http://www.consultant.ru>.
  13. Financial intelligence has estimated the volume of the shadow economy in Russia at ₽20 trillion. RBC. URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a-79477be70257ee>.
  14. UNDP. Human Development Report 1994. NY, Oxford University Press, 1994. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr\\_1994\\_en\\_complete\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/255/hdr_1994_en_complete_nostats.pdf).
- 

UDC 004:339.727.22:330.322-0495:334:332.14:336.1: 629.783:339.9

## DIGITAL INVESTMENT IN RUSSIA

*I.V. SHEVCHENKO, Doctor of Economics, Full Professor,  
Dean of economic faculty, Kuban State University  
e-mail: dean@econ.kubsu.ru*

*M. S. KOROBEINIKOVA, Postgraduate  
at the Department of World Economy and  
Management, Kuban State University  
e-mail: maria22@yandex.ru*

### Abstract

This article analyzes the innovation and investment activities of Russia and the safety of these activities. The investment component of the financial system in the global economy has declined recently in its growing progression. The authors are confident that it is advisable to create a platform for protecting investments by Russian and foreign investors in terms of tools, speed, legality, implementation of the latest operating systems in the development of digital security, including the participation of space, and with the purpose of investment attractiveness.

**Keywords:** *digital investments, space security of digital technologies, international investment security, international accounting, foreign economic activity.*

### References

1. Aganbegyan A.G. Crisis as a window of opportunity for socio-economic development // Scientific works of the VEO of Russia. 2020. Vol. 233. P. 47—69.

2. Kudrin A.L., Begtin I.V., Kucherena A.G., Larina E.S., Lukatskii A.V., Ovchinskii V.S., Sachkov I.K., Yakshev M.V., Yarnykh A.Yu, Yatsina A.Yu. Hi-tech criminality: new calls for a society, the state and business. Security Index, 2016. Vol. 22, no. 1 (116). P. 121—136.

3. Chebotar' Yu.M. Finance and financial markets. Russian business education. Moscow Reed Group, 2011. 368 p.

4. Shevchenko I.V., Korobeinikova M.S. Regulation of innovation and investment security of Russia. National interests: priorities and security, 2018. Vol. 14, no. 9 (366). P. 1693—1730.

5. Electronic resources: Electronic resource «Rusinvestproject» — catalog of projects. The largest online service in Russia to help businesses find funding, partners, investments and business buyers.

6. Electronic resources: Krasnodar region. URL: [http://www.kubanmakler.ru/invest/investicci\\_v\\_krasnodarskiy\\_kray.htm](http://www.kubanmakler.ru/invest/investicci_v_krasnodarskiy_kray.htm).

7. Electronic resources: TSB RF. URL: [http://www.kubanmakler.ru/invest/investicci\\_v\\_krasnodarskiy\\_kray.htm](http://www.kubanmakler.ru/invest/investicci_v_krasnodarskiy_kray.htm).

UDC 331.522

## STAGES OF LABOR POTENTIAL TRANSFORMATION: THEORY ISSUES

*V.G. BYLKOV, Doctor of Economics, Professor of Public Administration and Human Resources Management Department, Baikal State University  
e-mail: BylkovVG@bgu.ru*

### Abstract

The article defines the stages and cycles of the development of labor potential during the working path of an individual. The study of the nature of changes in the characteristics of the components helped to determine the essence of the concept of «labor potential», to identify the features of its for-

mation. The system features of the category "labor potential" are revealed. The social relations of the interaction of labor potential with socially oriented systems are determined. Models of periodization of labor potential are developed. It is proved that the basis of a person's labor potential is the personal potential of an individual, as a set of readiness for work and opportunities realized in the labor process.

**Keywords:** labor potential, system of labor potential, components of labor potential, stages of labor potential, labor life cycle, professionalization.

## References

1. Belkin V.N. Theory of human capital of the enterprise. Ekaterinburg: Publishing house of the Institute of Economics, 2012. 400 p.
2. Blednyx A.A. evaluation of the efficiency of use of labor potential // Labor economics. 2018. Vol. 5. No. 2. P. 493—502.
3. Bylkov V.G. Conceptual foundations of the theory of the development of labor potential // Izvestiya Irkutskoi Gosudarstvennoi Ekonomicheskoi Akademii. 2012. No. 3. P. 74—79.
4. Bylkov V.G. Sistemnye signs of labor potential: voprosy metodologii // Izvestiya Baykalskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. No. 6. P. 10—18.
5. Ivanov O.I. Human potential: formation, development, implementation: Monograph. SPb.: Scifia-print, 2013. 336 p.
6. Kuznetsova N.V., Nosyreva I.G. Model of the life cycle of human resources // Proceedings of the Irkutsk State Economic Academy (Baikal State University of Economics and Law). 2009. No. 3. P. 75—80.
7. Personal potential: structure and diagnosis. Ed. by D.A. Leontiev: M.: Smysl, 2011 URL: [http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=5973929&from=329574480](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5973929&from=329574480).
8. Povarenkov Yu.P. Structural-level approach to the periodization of professional personality formation // Yaroslavl pedagogical Bulletin, 2017. No. 6. P. 212—219.
9. Sedykh O. Yemelyanova A. Problems of employment of graduates of higher educational institutions with limited health opportunities // Global and Regional Research. 2019. Vol. 1, no. 3. P. 328—334.
10. Dictionary of the Russian language: In 4 vol. / RAS, Institute of linguistic. research; ed. by A.P. Evgenieva. 4-th ed., erased. M.: Rus. lang.: Polygraphists. 1999.
11. Tagarov B.Zh. Features of new forms of realization of human capital in the digital economy // Historical and Economic Research. 2020. Vol. 21. No. 1. P. 56—79.
12. Tretyakova L.A., Bessonova M.A., Trofimenco E.N. The essence of the category «labor potential»: socio-economic aspect // Regional economy: theory and practice. 2014. No. 34 (361). P. 1—10.
13. Fomin V.N. Gladkova I.A. Performance indicators of professional personality formation // Central Russian journal of Sciences. 2017. Vol. 12, no. 1. P. 94—104.
14. Shatalova N.I. Employment potential employee: key concepts of the scientific analysis: Culture, identity and society in the modern world: Methodology, empirical studies: XVI international conference in memory of Professor L.N. Kogan (90th anniversary of his birth), 21—22 March 2013. Ekaterinburg: Urfu. 2013. 197 p.

UDC 311.1

## STATISTICAL ASSESSMENT OF THE DECENT WORK CATEGORY IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

I.V. BABENKO, Candidate of economic sciences (Ph.D.) Associate professor, Associate professor Kuban State University  
e-mail: bain@inbox.ru

A.I. BABENKO, Lecturer of Economic Analysis, Statistics and Finance Department, Kuban State University  
e-mail: bain@inbox.ru

## Abstract

The article analyzes the international and domestic methodological approaches to the statistical assessment of decent work, proposes a classification of indicators in terms of their relationship with generalized economic indicators. It gives a quantitative assessment of the conformity of the dynamics of particular indicators with the changes in gross domestic product, reveals the specifics of the Russian practice of measuring decent work.

**Keywords:** decent work, statistical assessment, incentive and disincentive indicators, informational base, correlation of indicators.

## References

1. Zholudeva V.V., Melnichenko N.F. Statistical assessment of the quality of working life of workers in the Russian Federation. Statistics and Economics. 2018. Vol. 15. No. 4. P. 42—51.

2. Karpukhin D.N. Achieving decent work while creating and modernizing jobs. Moscow: IE RAS. 2014. 100 p.
3. Kotelnikova N.V., Ermakov G.P. Assessment of the dignity and efficiency of labour in Russia. Bulletin of DITI «Economics and Law». 2019. No. 3 (20). P. 78—83.
4. Nezhivenko E.A. Decent Work Indicators in the Context of Russian Evaluation Practice. Economics and Management. 2014. No. 3 (47). P. 74—80.
5. The website of the International Labour Organization URL: <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm>.
6. The website of the Federal State Statistics Service URL: <https://rosstat.gov.ru>.
7. Smirnova T.V. Decent Work Criteria in Intellectual Activity: Abstract of the Dissertation of the Candidate of Economic Sciences. M., 2010. 27 p.
8. Shaimardanov N.Z., Polkova T.V., Shakhova O.A. Decent work: methodology and assessment methodology. Economy of the region. 2009. No. 4. P. 193—199.

## ABSTRACT

---

UDC 339.138 (075.8)

### THE BUILDING OF LONG-TERM AND MUTUALLY BENEFICIAL RELATIONSHIPS BETWEEN KEY PARTNERS IN ECOSYSTEMS OF INDUSTRIAL MARKETING

A.S. SIDORENKO, Applicant at the Department of management and marketing,  
Belgorod State University, Belgorod  
e-mail: 79189527378@ya.ru

---

#### Abstract

The purpose of the scientific article is to substantiate the prospects for improving the effectiveness of marketing interaction between industrial market entities using positive consumer experience and its use in ecosystems focused on building long-term mutually beneficial relationships with partners and consumers of industrial and technical products.

**Keywords:** *industrial marketing, ecosystem, consumer experience, digital consumer experience identifier, truck competitiveness model.*

#### References

1. Bespalko V.A. Strategic management of price and non-price competition in industrial marketing. Abstract. dis. d-r ekon. sciences. Rostov-on-Don, Rostov state University of Economics, 2020.

2. Voronov A.A., Bespalko V.A., Glushchenko I.E. The use of results of the analysis of competition in the strategic management of an industrial enterprise. Practical marketing. 2012. No. 2 (180). P. 21—28.

3. Voronov A.A., Katichev F.V. Marketing concept management in the enterprises of Kuban. Marketing. 2005. No. 1 (80). P. 80—84.

4. The picture of inflation. January 2021. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie\\_obzory/kartina\\_inflyacii\\_yanvar\\_2021\\_goda.htm](https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie_obzory/kartina_inflyacii_yanvar_2021_goda.htm)

5. Statt D. Consumer psychology. SPb., Piter, 2003. 446 p.

6. URL: <http://gt-m.ru>

7. URL: <https://brochures.volvotrucks.com/ru/brochure2021/volvof-hproductoverview>

8. URL: <https://kamaz.ru/production/kamaz-5490-neo>

9. URL: [https://www.mercedes-benz-trucks.com/ru\\_RU/models/actros/](https://www.mercedes-benz-trucks.com/ru_RU/models/actros/)

---

UDC 336.1(75.8)

### FINANCIAL SECURITY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

A.E. PEROVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University  
e-mail: nasper13@mail.ru

---

#### Abstract

In modern conditions of economic development solving issues related to ensuring financial security at the macro and micro levels are considered priorities, which require a detailed study and an integrated approach to minimize threats and ensure financial security at various levels. The peer-reviewed textbook discloses the essence

and significance of financial security, issues of legal support of financial security, the basics of level analysis and assessment methods, the financial security management system, scorecards, the mechanism for ensuring security at macro and micro levels.

**Keywords:** *financial security, system, state, region, commercial bank, identity, financial security assessment.*

---

# УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

## в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приёма статей:

- в №1 — до 15 февраля;
- в №2 — до 15 мая;
- в №3 — до 15 сентября;
- в №4 — до 15 ноября.

**Сроки приёма статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объёма номера журнала.**

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень — не менее 90 %.

Максимальный объём статьи — 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный — 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги — 600 р. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высыпаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

- аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;
- членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

мика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объём аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5—7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5—2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страницы: все поля — 2,0 см; ориентация — книжная; шрифт — Times New Roman, выравнивание — по ширине; кегль — 14; межстрочный интервал — 1,5; абзацный отступ — 1, 2 см. Автоматический перенос, зона переноса — 1 см, максимальное число переносов подряд — 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора\_статья.doc* и *Фамилия автора\_анкета.doc* по адресу e-mail: *econ\_tp@mail.ru*.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

**Редакция**

**ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ**

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК  
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

*Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

*А.А. Иванова, аспирант кафедры финансов и кредита, Кубанский государственный университет*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

**Аннотация**

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость её реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолён только перехода мировой экономики к новой валютной системе.

**Ключевые слова:** мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

**ТЕКСТ СТАТЬИ**

**Библиографический список**

1. Ильинова Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчётности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учёт. 2009. № 2. С. 37—41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140—146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006.
5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчётности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Министерстве России 23.01.2004 № 5488.

---

UDC 336.717

## WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

*E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

*A.A. Ivanova, graduate student of chair the Finance and the credit, Kuban State Agrarian University*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

### Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

**Keywords:** *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

### References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups // International Accounting. 2009. № 2. P. 37—41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140—146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries / ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

В редакцию журнала  
«Экономика: теория и практика»  
от автора(ов)  
**Фамилия, Имя, Отчество**

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

*Дата Ф.И.О. автора(ов)*

#### **АНКЕТА АВТОРОВ**

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учёбы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов — программа и курс);
3. Должность;
4. Учёная степень;
5. Учёное звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

*Дата Подпись*

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК  
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.  
Общие требования и правила составления»**

*Статья в журнале*

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7—26.

*Книга, монография*

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

*Диссертация*

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2011. 345 с.

*Автореферат диссертации*

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

*Тезисы доклада*

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона // Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М.: МГУ, 2010. С. 253—259.

*Переводное издание*

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации: пер. с англ. М.: Экономика, 2014. 282 с.

*Раздел книги*

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12—34.

*Раздел отдельного тома многотомного издания*

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями // Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120—163.

*Издание, не имеющее индивидуального автора*

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

*Электронные ресурсы*

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2020).