

ВЕСТНИК

Московского университета  
имени С.Ю. Витте. Серия 1.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

2022  
2(41)

ISSN 2587-554X  
Эп № ФС77-77600



ISSN 2587-554X

Эл № ФС77-77600

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 2 (41)' 2022

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

**Главный редактор:**

*Зуева И.А.,*

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансового учета Московского университета им. С.Ю. Витте;*

**Заместитель главного редактора:**

*Гаврилова Э.Н.,*

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансового учета*

*Московского университета им. С.Ю. Витте*

**Редакционный совет**

**Председатель – Семенов А.В.,** *д-р экон. наук, профессор, ректор Московского университета им. С.Ю. Витте;*

**Заместитель председателя – Пилипенко П.П.,** *д-р экон. наук, профессор, лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники, Почётный работник высшего профессионального образования РФ, профессор Технологического университета, г. Королев, директор Центра развития профессиональных компетенций;*

**Члены редсовета – Гринберг Р.С.,** *д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента, научный руководитель Института экономики РАН;*

**Тебекин А.В.,** *д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Института экономики РАН;*

**Макрусов В.В.,** *д-р физ.-мат. наук, профессор, Почетный работник Высшего профессионального образования, профессор кафедры управления Российской таможенной академии;*

**Сахаров Г.В.,** *д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН, профессор кафедры экономической безопасности Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ;*

**Крылатых Э.Н.,** *д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заведующая кафедрой макро- и микроэкономики факультета Российско-немецкой высшей школы управления Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации;*

**Бурцева Т.А.,** *д-р экон. наук, доцент, профессор РТУ МИРЭА;*

**Гусева В.И.,** *д-р экон. наук, профессор, профессор Кыргызско-Российского Славянского университета, Кыргызская Республика;*

**Зубенко В.В.,** *д-р экон. наук, профессор, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;*

**Тумин В.М.,** *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Московского политехнического университета;*

**Сейдахметова Ф.С.,** *д-р экон. наук, профессор, профессор Алматинской академии экономики и статистики, Казахстан;*

**Фролов А.В.,** *д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Дипломатической Академии Министерства Иностранных Дел РФ, Россия;*

**Холбеков Р.О.,** *д-р экон. наук, профессор, профессор Ташкентского государственного экономического университета, Узбекистан;*

**Разовский Ю.В.,** *д-р экон. наук, академик РАЕН, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте;*

**Балтов М.,** *д-р, PhD, профессор, проректор по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству Бургасского свободного университета, Республика Болгария;*

**Колитарни Дж.,** *д-р, профессор, руководитель лаборатории аквакультуры и рыболовства Тиранского аграрного университета, Албания;*

**Каштыкова Э.,** *канд. экон. наук, доцент, доцент Экономического университета в Братиславе, Словакия;*

**Молдашбаева Л.П.,** *канд. экон. наук, доцент, доцент Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева, Казахстан;*

**Русак Е.С.,** *канд. экон. наук, зав. кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь.*

**Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.**

**Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.**

*Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256*

*Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10;*

*Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.*

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2022

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ЭКОНОМИКА

РОЛЬ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	7
<i>Козунова Оксана Михайловна, Сиротова Анастасия Александровна</i>	
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЮЩИХ ПОСТАВЩИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РФ .....	15
<i>Агафонов Дмитрий Валентинович, Мозговая Оксана Олеговна</i>	
ХЛЕБОПЕКАРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ .....	26
<i>Львова Галина Николаевна</i>	
ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО КОЭФФИЦИЕНТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	33
<i>Измайлов Максим Кириллович</i>	
АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	41
<i>Гаврилова Элеонора Николаевна, Атаманцев Борис Николаевич</i>	

### ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТЫ В СОЦИАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.....	53
<i>Артемьев Николай Валентинович, Рудницкий Владимир Станиславович</i>	

### ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ В КОНТЕКСТЕ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ КОМПОНЕНТЫ .....	60
<i>Кузьменко Светлана Сергеевна, Козлова Марина Олеговна</i>	

### УПРАВЛЕНИЕ

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	68
<i>Рязанов Александр Анатольевич</i>	
ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ: РАЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНТУИТИВНЫЙ.....	74
<i>Бурыкин Евгений Сергеевич</i>	
РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ .....	81
<i>Маковецкий Михаил Юрьевич, Ситова Светлана Викторовна</i>	

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА К КОМПЕТЕНЦИЯМ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	89
<i>Ксенофонтова Халида Зейятулловна</i>	
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ОПЛАТЫ ТРУДА И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ.....	97
<i>Перегудова Анастасия Юрьевна</i>	

---

## CONTENTS

---

### ECONOMY

THE ROLE OF NORTHERN SEA ROUTE DEVELOPMENT IN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION .....	7
<i>Kozunova O.M., Sirotova A.A.</i>	
ASSESSMENT OF MODERN APPROACHES IMPACT TO THE TARIFF POLICY FORMATION ON THE DEFAULT ELECTRICITY SUPPLIERS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES IN RF .....	15
<i>Agafonov D.V., Mozgovaya O.O.</i>	
THE BAKERY INDUSTRY AS A COMPONENT OF THE COUNTRY'S FOOD SECURITY .....	26
<i>L'vova G.N.</i>	
PROBLEMS OF CONSTRUCTION OF THE INTEGRAL COEFFICIENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE .....	33
<i>Izmailov M.K.</i>	
ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF CORPORATIONS IN THE BANKING SECTOR AND WAYS TO IMPROVE THEIR ACTIVITIES .....	41
<i>Gavrilova Ye.N., Atamantsev B.N.</i>	

### ENVIRONMENTAL ECONOMICS

THE FORMING OF THE SYSTEM OF RENT REDISTRIBUTION TO THE SOCIAL SECTOR OF THE ECONOMY .....	53
<i>Artemyev N.V., Rudnitsky V.S.</i>	

### DOMESTIC AND FOREIGN TRADE

GLOBAL OIL MARKET INDICATORS' INTEGRATED RESEARCH IN THE CONTEXT OF A GEOGRAPHICAL COMPONENT .....	60
<i>Kuzmenko S.S., Kozlova M.O.</i>	

### MANAGEMENT

PROMISING DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT CONCEPT OF ECONOMIC COMPETITION .....	68
<i>Ryazanov A.A.</i>	
APPROACHES TO MAKING OPTIMAL MANAGEMENT DECISIONS: RATIONAL AND INTUITIVE .....	74
<i>Burykin Ye.S.</i>	
DEVELOPMENT OF APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT .....	81
<i>Makovetsky M. Yu., Sitova S.V.</i>	

NEW LABOR MARKET REQUIREMENTS FOR THE COMPETENCIES OF EMPLOYEES OF INDUSTRIAL COMPANIES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY .....	89
<i>Ksenofontova Kh.Z.</i>	
THE FEATURES OF MODERN FORMS OF REMUNERATION AND INCENTIVES FOR PERSONNEL IN THE TRADE INDUSTRY .....	97
<i>Peregudova A. Yu.</i>	

## РОЛЬ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Козунова Оксана Михайловна<sup>1</sup>,

канд. пед. наук,

e-mail: sleoks@mail.ru,

Сиротова Анастасия Александровна<sup>1</sup>,

e-mail: nsirotova@gmail.com,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

Целью статьи является изучение роли развития и выявление основных направлений решения экологических и технических проблем Северного морского пути в экономической деятельности Российской Федерации. В статье раскрываются основные стратегические пути, способствующие международному сотрудничеству и высокоэффективному обеспечению национальной, региональной экономики и внешнеэкономической деятельности. В статье анализируется развитие транспортной системы Арктики, которая позволит не только удовлетворить потребности в области перевозки грузов внутри страны, но и формировать транзитный коридор между странами. Подробно изучается проект по развитию транспортной системы Северного морского пути и его реализация, которая имеет важное геополитическое и экономическое значение для нашей страны. Поскольку Россия имеет выход к 3 океанам и 12 морям, соединяя таким образом нашу страну со многими странами мира, и в связи с тенденцией роста международных контейнерных перевозок, появляется необходимость в совершенствовании технологии транспортировки грузов. Рассматриваются актуальные проблемы, связанные с реализацией транзитного потенциала, осложнёнными ледовыми условиями, мелководными участками, и недостаточностью в гидрографическом исследовании рельефа дна, которые не дают возможности судам двигаться по любым удобным им маршрутам. В статье делается вывод о том, что проблемы Северного морского пути требуют новых технологических решений для снижения рисков и увеличения эффективности работы Северного морского пути.

**Ключевые слова:** Северный морской путь, внешнеторговая деятельность, таможенная деятельность, национальная экономика, транзит

## THE ROLE OF NORTHERN SEA ROUTE DEVELOPMENT IN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Kozunova O.M.<sup>1</sup>,

candidate of pedagogical sciences,

e-mail: sleoks@mail.ru,

Sirotova A.A.<sup>1</sup>,

e-mail: nsirotova@gmail.com,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

The aim of the article is to study the role of development and identify the main directions of solutions to environmental and technical problems of the Northern Sea Route in the economic activity of the Russian Federation. The article reveals the main strategic ways to promote international cooperation and highly efficient provision of national, regional economy and foreign economic activity. The article analyzes the development of the Arctic transport system, which will not only meet the needs of cargo transportation within the country, but also form a transit corridor between countries. The project of the transport system of the Northern Sea Route (hereinafter the NSR) development and its implementation, which has important geopolitical and economic importance for our country, is studied in detail. Since Russia has access to 3 oceans and 12 seas, thus connecting our country with many countries of the

*world, and due to the growth trend of international container shipping, there is a need to improve the technology of cargo transportation. The actual problems connected with realization of transit potential, with complicated ice conditions, shallow waters and insufficiency in hydrographic survey of the seabed structure, which do not allow the vessels to move along any routes convenient for them, are considered. The article concludes that the problems of the Northern Sea Route require new, technological solutions to reduce risks and increase the effectiveness of the NSR.*

**Keywords:** Northern Sea Route, foreign trade activity, customs activity, national economy, transit

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-7-14

## Введение

Северный морской путь (далее – СМП) прочно вошел в сферу интересов не только России, но и других стран, имеющих территориальную принадлежность к этому региону. Для эффективного развития Севморпути и освоения Арктического региона у России есть некоторые технические и экологические проблемы, которые требуют скорейшего решения, и для этого у нашей страны есть все необходимые ресурсы.

Главной проблемой остается соблюдение баланса в деле освоения богатств земли вечных льдов и сохранения ее экологии в первозданной красоте.

Наращивание темпов развития Северного морского пути является передовым направлением, реализуемым российским государством. Мы видим, что в этом секторе принимаются новые меры регулирования на законодательном, социальном и международном уровне.

Президент Российской Федерации в начале этого года поручил Правительству РФ до августа 2022 года утвердить план развития Северного морского пути до 2035 года, который позволит существенно повысить эффективность, надежность и безопасность перевозки грузов.

## 1. Роль Северного морского пути во внутриэкономической и внешнеторговой деятельности России

Внешнесанкционное давление, пандемия, экономические и политические кризисы привели к снижению эффективности национальной экономики и внешнеторговой деятельности, а также затронули и арктические нефтегазовые проекты, которые должны были обеспечить значительную часть загрузки Северного морского пути. Участвующие в них западные компании вынуждены были покинуть даже уже реализуемые проекты и отказаться от дальнейших инвестиций. Но на грузопоток по СМП это не должно оказать сильного влияния.

Под Северным морским путем понимается трасса, проходящая по морям Карскому, Лаптевых, Восточно-Сибирскому и Чукотскому от проливов, соединяющих Баренцево море с Карским, до Берингова пролива (рисунок 1).

Некоторые специалисты – А.А. Тодоров [1], Ю.А. Болсуновская, Г.Ю. Боярко [2], В.Н. Половинкин, А.Б. Фомичев [3] – оценивают роль СМП достаточно высоко, говоря о выгодности короткого пути между портами Азии и Европы. Также они делают акцент на получении большой выгоды Россией от развития этого пути. Но, несмотря на такие одобрительные мнения о перспективах проекта, есть авторы, которые считают невозможным качественный рост развития транзитного пути – ученые Н.И. Комков, В.С. Селин, В.А. Цукерман, Е.С. Горячевская [4] и др.

О значимости рассмотрения способов загрузки СМП и его транзитных возможностях упоминалось и на Днях науки Владивостокского филиала Российской таможенной академии. Помощник ректора по научной работе МГУ им. адм. Г.И. Невельского М.В. Холоша отметил, что «недостаточно просто “сделать” СМП (обустроить его инфраструктуру), необходимо “дотянуться до грузовой базы”. Загрузка СМП окажет влияние не только на его развитие, но и на развитие всех портов, вовлеченных в этот маршрут»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Дни науки Владивостокского филиала Российской таможенной академии – 2021 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vfirta.customs.gov.ru/Novosti/document/307339> (дата обращения: 11.05.2022).



Рисунок 1 – Трассы и акватория Северного морского пути<sup>2</sup>

Роль развития СМП увеличивает также и подготовка проекта по организации круглогодичной навигации СМП. По мнению экспертов, этот проект станет одним из самых дорогих стратегических проектов. Как заявил вице-премьер Андрей Белоусов в ходе заседания у Путина, стоимость Северного морского транзитного коридора на базе СМП до 2030 года составит 716 млрд руб., из этой суммы более 400 млрд будет приходиться на 2021–2024 годы<sup>3</sup>.

Мы видим, что в сферу важнейших мероприятий государственной политики РФ в Арктике входит интенсификация судоходства по Северному морскому пути (СМП) с созданием соответствующей инфраструктуры и обеспечением каботажных, экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов<sup>4</sup>. На рисунке 2 отражен фактический и проектный объем грузоперевозок по акватории СМП.

Вне зависимости от варианта использования СМП главной задачей государства является обеспечение бесперебойной и безопасной работы транспортного и обеспечивающего флота в Арктическом регионе. При этом следует учитывать, что СМП как транспортная система должен стремиться к самокупаемости эксплуатируемых объектов системы в пределах нормативных сроков [5].

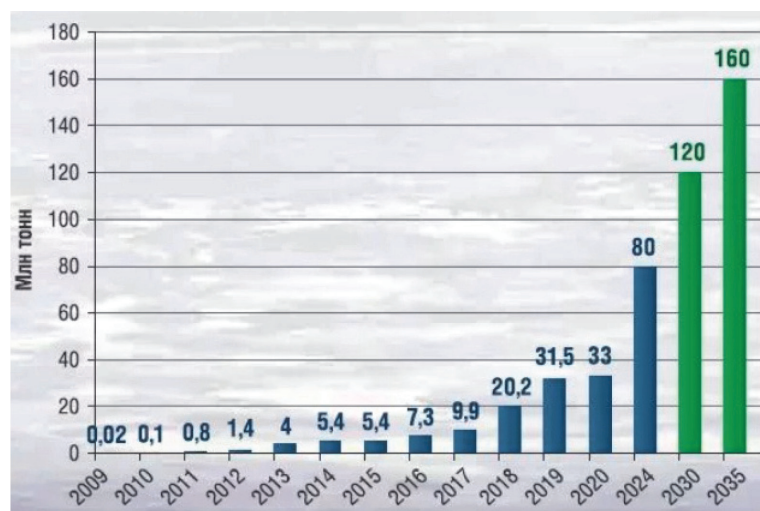


Рисунок 2 – Фактический и проектный объем грузоперевозок по акватории СМП (в млн тонн)<sup>5</sup>

<sup>2</sup> Источник: Строительство головного атомного ледокола «Россия» (Проект 10510) (<http://www.rosatomflot.ru/flot/sverhmoshnyy-atomnyu-ledokol-rossiya-proekta-10510>).

<sup>3</sup> Зачем России нужен Северный морской путь [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nat-geo.ru/four-elements/zachem-rossii-nuzhen-severnuy-morskoj-put/> (дата обращения: 31.03.2022).

<sup>4</sup> Длина имеет значение: как Россия будет осваивать Северный морской путь [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.ru/business> (дата обращения: 11.05.2022); Северморпуть 2.0 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.icebreakers.tass.ru/dolgij-put-na-sever> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>5</sup> Источник: Перспективы развития СМП (<https://www.magazine.neftgaz.ru/articles/arktika/686530-perspektivy-razvitiya-smp/>).

Среди морских перевозок грузов особое место занимает перевозка грузов в контейнерах. Морские перевозки контейнеров – это один из наиболее эффективных способов доставки тарно-штучных грузов на значительные расстояния. В контейнерах перевозятся широкая номенклатура промышленных грузов, включая оборудование, автомобили, комплектующие, товары народного потребления, продовольственные продукты и др. Все большее развитие получают перевозки навалочных грузов в контейнерах [6].

Цели и стратегические задачи развития Северного морского пути (СМП) на ближайшую перспективу определены рядом документов, основные среди которых – Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (с изменениями на 12 мая 2018 года, утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации № 1734-р от 22.11.2008 г.)<sup>6</sup>; Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации» (в ред. от 02.12.2019 г.); Федеральный проект «Северный морской путь» в составе комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года (утвержден Распоряжением Правительства Российской Федерации № 2101-р от 30.09.2018 г.); План развития инфраструктуры Северного морского пути на период до 2035 года (утвержден Распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2019 г. № 3120-р)<sup>7</sup>[7].

Северный Морской путь является одним из ключевых направлений развития Арктического региона в соответствии со «Стратегией развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года»<sup>8</sup>, осуществляемой в рамках деятельности Федеральной таможенной службы, содействуя при этом развитию внешнеэкономических связей и проведению активной внешней экономической политики Российской Федерации по отношению к странам-партнерам.

В целом, мы видим, что Севморпуть объединяет в общую транспортную сеть речные артерии, пролегающие на 70 % территории России. Сейчас по трассе СМП перевозят товары первой необходимости для городов арктического побережья. Для многих северных регионов единственной альтернативой морским перевозкам являются дорогие воздушные, поэтому внешнеторговая деятельность и экономика 29 регионов России зависит от развития Северного морского пути<sup>9</sup>.

## 2. Экологические и технические проблемы Северного морского пути в экономической деятельности Российской Федерации

Следует отметить, что по поручению Владимира Путина регулярные грузовые перевозки по Северному морскому пути между Владивостоком и Санкт-Петербургом будут открыты в 2022 году<sup>10</sup>. Более того, Российская Федерация приветствует и поддерживает интерес стран Европы, Азии и стран-партнеров к Северному морскому пути как к новому транзитному маршруту, который предоставляет новый рынок сбыта для своей продукции для ряда стран, таких как Великобритания, Канада, Китай, Япония и др. Стоит отметить, что наибольшее число рейсов за 2021 год совершили: Норвегия – 18 (Golden Ocean Management), Китай – 14 (COSCO Shipping) и Германия – 14 (United Heavy Lift)<sup>11</sup>.

Рост морских перевозок зависит не только от флота, но и от числа портов, от их пропускной способности. На сегодняшний день в России 39 портов разной величины, но относительно крупных портов только 11. Распределение флота и портов между морскими бассейнами, а, следовательно, и роль этих бассейнов в российском морском транспорте неодинаковы.

<sup>6</sup> Указ Президента от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 10.05.2022).

<sup>7</sup> Перспективы развития СМП [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.magazine.neftegaz.ru/articles/arktika/686530-perspektivy-razvitiya-smp/> (дата обращения 18.05.2022).

<sup>8</sup> Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/20rs1388/> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>9</sup> Северный морской путь наращивает обороты [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pnp.ru/top/site/severnyy-morskoy-put-narashhivaet-oboroty.html> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>10</sup> Длина имеет значение: как Россия будет осваивать Северный морской путь [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.ru/business> (дата обращения: 11.05.2022).

<sup>11</sup> Северный морской путь наращивает обороты [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pnp.ru/top/site/severnyy-morskoy-put-narashhivaet-oboroty.html> (дата обращения: 18.05.2022).

Первое место в грузообороте принадлежит портам Тихоокеанского бассейна (Восточный, Ванино, Владивосток, Находка), которые снабжают товарами северо-восток страны, осуществляют связи со странами Азии и Австралией. Здесь находится около 25 % российского флота. Его главным недостатком является его сильная удалённость от наиболее развитых регионов страны.

На втором месте находится Балтийский бассейн, обеспечивающий связи со странами Европы и Америки. Он имеет исключительно благоприятное географическое положение. Но здесь у России мало портов (Санкт-Петербург, Выборг, Калининград).

Через порты Черноморского бассейна (Новороссийск), в основном, идёт экспорт нефти. С реконструкцией других портов (Туапсе, Анапа, Сочи) увеличится значение этого бассейна и в перевозках других видов грузов. Однако развитие здесь портового хозяйства входит в противоречие с другой важной функцией черноморского побережья – рекреационной.

По морям Северного бассейна проходит Северный морской путь, имеющий огромное значение для жизнеобеспечения районов Крайнего Севера и вывоза на «Большую землю» продукции этих районов. Крупные порты этого бассейна – Архангельск и Мурманск<sup>12</sup>.

Северный морской путь является стратегически важным транзитным маршрутом между Российской Федерацией и странами Азии и Северной Америки, а также он является привлекательной перспективой для освоения природных богатств на северной территории страны. Однако в Арктической зоне есть ряд факторов, которые замедляют темпы развития данного пути. Круглогодично низкая температура и неравномерная толщина льда на различных участках СМП приводят, в лучшем случае, к ускоренному износу оборудования и задержке доставок, а в худшем – крушению кораблей и различным потерям, как товаров, так и экипажа [8; 9].

Вследствие суровых климатических условий и наличия ледяного покрова навигация в морях СМП чревата риском аварийных ситуаций. Интересны результаты сравнительного анализа 650 аварийных случаев с судами, выполненного по данным публикаций за 1998–2012 годы для различных водных бассейнов России (таблица 1).

Таблица 1 – Причины и последствия (% от общего числа) аварийных случаев с судами в ледовых условиях<sup>13</sup>

Причины	Последствия			
	Гибель судов	Повреждение корпуса	Повреждения движительно-рулевого комплекса	Посадки на мель
Невыполнение требований классификационных обществ	1,5	64,6	0,75	0,75
Несоблюдение безопасных скоростей и дистанций	0,3	21,5	–	–
Ошибки маневрирования	–	16,9	0,3	–
Ледовые сжатия и подвижки	1,5	66,2	0,9	0,75
Недостаточное ледокольное сопровождение	1,5	55,4	0,9	0,75
Всего	2,1	97,6	2,0	0,75

Согласно данной таблице, 97,6 % кораблей получили те или иные повреждения корпусных конструкций: пробоины, вмятины, разрывы сварных стыков, гофрирование обшивки, деформации и разрывы набора. При этом подавляющая часть повреждений (93,6 %) связана с эксплуатацией судов в битых льдах (свободно дрейфующие, мелкобитые и тёртые льды каналов)<sup>14</sup>. При этом средняя степень износа флота составляет более 50 %, и многих видов судов (наливных, грузопассажирских, контейнерных) недостаёт.

Как следствие, на сегодняшний день стоит проблема осуществления морских перевозок по СМП, причем не только как ключевой фактор развития внешнеторговой деятельности, но и как объект осуществ-

<sup>12</sup> Речной транспорт России: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cyberlesson.ru/rechnoj-transport-rossii/> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>13</sup> Источник: Основные экологические проблемы Северного морского пути в перспективе его развития (<https://www.russian-arctic.info/info/articles/ecology/osnovnye-ekologicheskie-problemy-severnogo-morskogo-puti-v-perspektive-ego-razvitiya/>).

<sup>14</sup> Проблемы и перспективы развития Северного морского пути как элемента единой Арктической транспортной системы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/18PmiCzTPmAb9gyKK892HCME8nuZ2Aqz.pdf> (дата обращения: 20.05.2022).

вления таможенного контроля, так как здесь возникают сложности с проведением его различных форм (таможенный осмотр, таможенный досмотр и т.д.). Например, они могут быть связаны с документальным оформлением кораблей и перевозимых на них товаров, так как, если по предоставляемым таможене документам выявится нехватка или избыток товаров, то это может привести к нарушению и штрафу согласно пункту 3 статьи 16.2 КоАП РФ «Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров»<sup>15</sup>.

На данный момент разрабатываются различные виды новых ледоколов, которые подойдут как для перевозки товаров, так и для проведения различных научных экспедиций. Например, атомные ледоколы 10510 «Лидер» (ЛК-120Я). Они находятся в режиме строительства и будут введены в эксплуатацию в конце 2027 года<sup>16</sup>. Корпус таких кораблей будет прочнее, так как заявленная автономность судна составляет 8 месяцев, а атомный двигатель безопасен для природы Арктики, так как не имеет отходов, загрязняющих гидросферу и атмосферу региона. По различным подсчетам, атомный ледокол типа «Лидер» сможет заметно повлиять на эксплуатацию Севморпути и повысить его основные показатели. Появление нескольких таких судов положительно скажется на экономике, так как за счет их технических характеристик время транспортировки товаров сократится как максимум до 20 дней, экономя при этом издержки на сам транзит и условия хранения товаров в рамках его осуществления.

В соответствии с положениями таможенного законодательства товары и водные средства находятся под таможенным контролем с момента его начала и до его завершения в соответствии с заявленным и разрешенным к применению таможенным режимом.

При ввозе таможенный контроль товаров осуществляется с момента фактического пересечения ими таможенной границы. Этому должно предшествовать уведомление о намерении ввоза на таможенную территорию товаров и транспортных средств. Таким образом, по прибытии отечественных или иностранных судов в территориальные воды страны они считаются находящимися под таможенным контролем. Соответственно, таможенный контроль начинается с момента пересечения судном и находящимися на нем лицами и товарами таможенной границы страны и заканчивается оформлением таможенных документов на выпуск товаров и транспортных средств.

При вывозе таможенный контроль начинается с принятия уведомления о намерении вывезти товары и транспортные средства и заканчивается вручением заявителю оформленных в таможенном отношении документов на выпуск товаров и транспортных средств за границу.

Таможни и таможенные посты тесно сотрудничают с начальниками и капитанами портов и их службами, администрацией населенных пунктов, в которых расположены порты, с частями и подразделениями Федеральной пограничной службы РФ, с территориальными органами МВД и другими органами<sup>17</sup>. Таможенные, пограничные, фитосанитарные, ветеринарные и другие службы, которые также находятся на границе, действуют в режиме работы международных морских и речных портов<sup>18</sup>.

Процесс оформления товаров и транспортных средств портовыми, таможенными, пограничными и другими органами организуется на основе взаимно согласованных технологических схем оформления, контроля и обработки судов и перевозимых на них товаров и пассажиров.

Технологические схемы таможенного и других видов контроля – это письменные и графические документы, отражающие процедуру таможенно-пограничного оформления всеми службами, взаимодействующими по месту, цели, времени, задачам, рубежам.

Технологические схемы оформления разрабатываются применительно к:

- торговым, пассажирским, рыболовным, рыбопромысловым, отечественным и иностранным судам заграничного плавания – по прибытию и убытию;
- обработке, контролю и оформлению экспортно-импортных товаров;

<sup>15</sup> Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров [Электронный ресурс] // КоАП РФ. Статья 16.2. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34661/9bb3917d25392ccbd6a8b265099b3c86333cdac3/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/9bb3917d25392ccbd6a8b265099b3c86333cdac3/) (дата обращения: 10.05.2022).

<sup>16</sup> Основные экологические проблемы Северного морского пути в перспективе его развития [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.russian-arctic.info/info/articles/ecology/osnovnye-ekologicheskie-problemy-severnogo-morskogo-puti-v-perspektive-ego-razvitiya/> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>17</sup> «Круглогодичный Севморпуть» признан стратегическим проектом государства [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/07/25/879485-sevmorput-strategicheskim> (дата обращения: 18.05.2022).

<sup>18</sup> «Лидер» для Севморпути. Чем интересен новый ледокол? [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.topwar.ru/167224-lider-dlja-sevmorputi-chem-interesen-novyj-ledokol.html> (дата обращения: 18.05.2022).

– контролю и оформлению физических лиц и провозимых ими товаров<sup>19</sup>.

В рамках развития транзита при помощи водного транспорта огромную роль играет СМП, так как по итогам 2021 года объем грузоперевозок по Северному морскому пути составил 34,85 млн тонн. Такие данные привел заместитель директора Дирекции Северного морского пути госкорпорации «Росатом» Максим Кулинко – на 2 млн тонн больше, чем в 2020 году, когда было перевезено 32,97 млн тонн. Целевой показатель федерального проекта «Северный морской путь» в 2021 году составлял 32 млн тонн, сообщили SeaNews в департаменте коммуникаций госкорпорации «Росатом»<sup>20</sup>.

К 2024 году за счет обновления ледокольного флота планируется резкое увеличение грузопотока по СМП (рисунок 3).



Рисунок 3 – Обновление ледокольного флота до 2035 года<sup>21</sup>

В целом, чтобы увеличить число международных грузоперевозок, необходимо:

- усовершенствовать техническую составляющую водного транспорта, чтобы еще более обезопасить СМП;
- усилить таможенный контроль за счет использования полнофункциональной модели системы управления рисками с актуализированной ценовой информацией о ввозимых товарах в соответствии с особенностями конъюнктуры мирового рынка на момент осуществления соответствующей процедуры контроля;
- разработать и спроектировать больше различных моделей ледоколов для увеличения числа перевозимых товаров.

### Заключение

В современной кризисной экономической ситуации и в результате действий недружественных стран ряд логистических и транспортных цепочек нарушен, что создает угрозу экономической безопасности нашей страны и вынуждает принимать стратегические решения по поиску альтернативных вариантов решения проблем. Одним из успешных направлений решения является ускоренное развитие Северного морского пути, то есть создание портовой и аварийно-спасательной инфраструктуры, спутниковых систем мониторинга, связи, а также расширение грузового и ледокольного флота, строительство судов-газовозов арктического класса.

<sup>19</sup> Таможенный контроль на водном транспорте [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.transportall.ru/info/tamojnaya/319/2272.html> (дата обращения: 31.03.2022).

<sup>20</sup> Грузоперевозки по Севморпути в 2021 году выросли на 2 млн тонн [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.seanews.ru/2022/01/12/ru-gruzoperevozki-po-sevmorputi-v-2021-godu-vyrosli-na-2-mln-ton> (дата обращения: 31.03.2022).

<sup>21</sup> Источник: Строительство головного атомного ледокола «Россия» (Проект 10510) (<http://www.rosatomflot.ru/flot/sverhmoshnyy-atomnyy-ledokol-rossiya-proekta-10510/>).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что Северный морской путь является одним из приоритетных направлений Арктического региона, и поэтому все области, тесно связанные с ним, со стороны России также будут модернизироваться.

Уже в 2022 году, помимо ледокола «Лидер» (стоимость 127 млрд руб.), введут в эксплуатацию ледоколы «Сибирь» и «Урал», в 2025 году – «Якутия», а еще год спустя – «Чукотка». За счет ввода в строй новых судов объем грузопотока планируется увеличить с 34 млн тон (в 2021 г.) до 110 млн тонн (к 2030 г.)<sup>22</sup>.

### Список литературы

1. Тодоров А.А. Международный транзитный потенциал Северного морского пути: экономический и правовой аспекты // Проблемы национальной стратегии. – 2019. – № 3 (42). – С. 149–171.
2. Болсуновская Ю.А., Боярко Г.Ю. Оценка перспектив развития Северного морского пути как международной транзитной магистрали // European Social Science Journal. – 2019. – № 4 (1). – С. 531–535.
3. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Перспективные направления и проблемы развития Арктической транспортной системы Российской Федерации в XXI веке // Арктика: экология и экономика. – 2019. – № 3. – С. 74–83.
4. Комков Н.И., Селин В.С., Цукерман В.А., Горячевская Е.С. Сценарный прогноз развития Северного морского пути // Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 2. – С. 87–98.
5. Андреева Е.Н. Арктика в пространственном развитии Российской Федерации: социально-экологические проблемы управления: монография. – СПб.: РАНХиГС, 2022. – 380 с.
6. Заостровских Е.А. Дальневосточные морские порты в контексте транзита Северного морского пути // Регионалистика. – 2020. – Т. 7, № 5. – С. 24–39.
7. Абрамова Е.Н., Алексеев Г.В., Балашов А.И. Морское право и международный морской бизнес = The law of the sea and international maritime business / под общ. ред. В.А. Шамахова, В.П. Кириленко. – СПб.: СЗИУ РАНХиГС, 2021. – С. 65.
8. Ивченко Б.П., Шамахов В.А. Обеспечение национальной безопасности в Арктической зоне Российской Федерации. – СПб.: СЗИУ РАНХиГС, 2019. – 155 с.
9. Могилевкин И.М. Россия в мировых экономических связях: ретроспективный анализ. – М.: ИМЭМО РАН, 2020. – С. 7–11.

### References

1. Todorov A.A. Mezhdunarodnyj tranzitnyj potencial Severnogo morskogo puti: ekonomicheskij i pravovoj aspekty // Problemy nacional'noj strategii. – 2019. – № 3 (42). – S. 149–171.
2. Bolsunovskaya Yu.A., Boyarko G.Yu. Ocenka perspektiv razvitiya Severnogo morskogo puti kak mezhdunarodnoj tranzitnoj magistrali // European Social Science Journal. – 2019. – № 4 (1). – S. 531–535.
3. Polovinkin V.N., Fomichev A.B. Perspektivnye napravleniya i problemy razvitiya Arkticheskoy transportnoj sistemy Rossijskoj Federacii v XXI veke // Arktika: ekologiya i ekonomika. – 2019. – № 3. – S. 74–83.
4. Komkov N.I., Selin V.S., Cukerman V.A., Goryachevskaya E.S. Scenarnyj prognoz razvitiya Severnogo morskogo puti // Problemy prognozirovaniya. – 2016. – № 2. – S. 87–98.
5. Andreeva E.N. Arktika v prostranstvennom razvitii Rossijskoj Federacii: social'no-ekologicheskie problemy upravleniya: monografiya. – SPb.: RANHiGS, 2022. – 380 s.
6. Zaostrovskih E.A. Dal'nevostochnye morskije porty v kontekste tranzita Severnogo morskogo puti // Regionalistika. – 2020. – T. 7, № 5. – S. 24–39.
7. Abramova E.N., Alekseev G.V., Balashov A.I. Morskoe pravo i mezhdunarodnyj morskij biznes = The law of the sea and international maritime business / pod obshch. red. V.A. Shamahova, V.P. Kirilenko. – SPb.: SZIU RANHiGS, 2021. – S. 65.
8. Ivchenko B.P., Shamahov V.A. Obespechenie nacional'noj bezopasnosti v Arkticheskoy zone Rossijskoj Federacii. – SPb.: SZIU RANHiGS, 2019. – 155 s.
9. Mogilevkin I.M. Rossiya v mirovyh ekonomicheskikh svyazyah: retrospektivnyj analiz. – M.: IMEMO RAN, 2020. – S. 7–11.

<sup>22</sup> Речной транспорт России: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cyberlesson.ru/rechnoj-transport-rossii/> (дата обращения: 18.05.2022).

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЮЩИХ ПОСТАВЩИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РФ<sup>1</sup>

Агафонов Дмитрий Валентинович<sup>1</sup>,

канд. экон. наук,

e-mail: agafonov-dv@ranepa.ru,

Мозговая Оксана Олеговна<sup>1</sup>,

e-mail: mozgovaya-oo@ranepa.ru,

<sup>1</sup>Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Москва, Россия

Основной принцип государственной тарифной политики состоит в обеспечении баланса удовлетворения экономических интересов всех участников рынка электрической энергии. С одной стороны, должно быть обеспечено стабильное финансовое состояние гарантирующих поставщиков. С другой стороны, рост сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков электроэнергии не должен превышать заданные государственными институтами власти целевые параметры социально-экономического развития, особенно в части контроля инфляционных процессов в пределах целевого уровня. Одним из способов достижения баланса интересов стали методы эталонного регулирования. В 2018 году ФАС России внедрил метод сравнения аналогов при установлении сбытовых надбавок гарантирующего поставщика (один из видов эталонного регулирования). Оценка первых результатов внедрения этого метода стала целью настоящей статьи. В рамках оценки авторы исследовали существующий научный опыт. Результатом этого изучения стал выявленный недостаток исследований влияния метода сравнения аналогов на участников розничных рынков электрической энергии. Для достижения поставленной цели авторы ставили задачу всесторонней оценки результатов начального этапа применения эталонных принципов ценообразования в отношении регулирования деятельности гарантирующих поставщиков. В рамках данной работы авторы проанализировали влияние внедрения эталонного регулирования на операционные результаты деятельности гарантирующих поставщиков, финансовое состояние данного сектора электроэнергетики, уровень расчетов на рынках электрической энергии. В результате авторы выявили основные проблемы применения эталонного регулирования в отношении гарантирующих поставщиков и предложили пути их решения. Эти выводы могут стать основой для доработки метода сравнения аналогов гарантирующих поставщиков и для проверки новых правил регулирования при расширении метода на новые отрасли регулирования.

**Ключевые слова:** гарантирующий поставщик, тарифное регулирование, эталонный метод регулирования, тарифная политика, ценообразование

## ASSESSMENT OF MODERN APPROACHES IMPACT TO THE TARIFF POLICY FORMATION ON THE DEFAULT ELECTRICITY SUPPLIERS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES IN RF

Agafonov D.V.<sup>1</sup>,

Ph.D.,

e-mail: agafonov-dv@ranepa.ru,

Mozgovaya O.O.<sup>1</sup>,

e-mail: mozgovaya-oo@ranepa.ru,

<sup>1</sup>Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

<sup>1</sup> Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

*The main principle of the state tariff policy is to ensure a satisfaction balance of the economic interests of all electricity market participants. On the one hand, the sustainable financial condition of default electricity suppliers should be ensured. On the other hand, the retail markups growth of default electricity suppliers should not exceed the target parameters of socio-economic development set by state institutions, especially in terms of controlling inflationary processes within the target level. One of the ways to achieve a balance of interests was yardstick regulation methods. In 2018, the FAS Russia introduced a benchmarking comparative method to impose setting default electricity suppliers retail markups (one of the types of reference regulation). Evaluation of the first results of the implementation of this method was the aim of this article. As part of the assessment, the authors examined existing scientific experience. The result of this study was the identified lack of research on the impact of the new pricing model on participants, primarily retail electricity markets. The authors set the task of comprehensively assessing the results of the initial stage of applying the yardstick pricing principles in relation to the default electricity suppliers activities regulation. As part of this work, the authors analyzed the impact of the introduction of yardstick regulation on the default electricity suppliers operating results, the financial condition of this electricity sector, and the pay level in the electricity markets. The authors also identified the main yardstick regulation application problems in relation to default electricity suppliers and suggested ways to solve them. These conclusions can become the basis for refining the benchmarking comparative method of default electricity suppliers and for testing new regulatory rules when expanding the method to new areas of regulation.*

**Keywords:** default electricity supplier, tariff regulation, yardstick regulation, fee policy, pricing

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-15-25

## Введение

В настоящее время на оптовом и розничных рынках электрической энергии в рамках ЕЭС России функционируют порядка 240 энергообъектов компаний, в том числе 107 гарантирующих поставщиков (далее – ГП)<sup>1</sup>. Они играют ключевую роль в построении процесса электроснабжения потребителей в сложившейся после реформирования РАО «ЕЭС России» конфигурации рынков электрической энергии и установлении правил работы оптового и розничного рынков. Причины такого положения ГП определены следующим:

- организация, имеющая статус гарантирующего поставщика электрической энергии, обязана заключить договор энергоснабжения (купли-продажи) с любым обратившимся к ней потребителем;
- статус гарантирующего поставщика предполагает реализацию социальных функций через механизмы приобретения электрической энергии на оптовом рынке по регулируемым договорам для дальнейшей поставки электроэнергии населению и приравненным к нему категориям потребителей на уровне розничного рынка.

Подтверждением значимой роли гарантирующего поставщика в системе энергопотребления является государственное ценовое регулирование сбытовых надбавок. Тарифное государственное регулирование выражается в экономическом обосновании и утверждении фиксированного уровня сбытовых надбавок для гарантирующего поставщика. Рассмотрение тарифных дел и установление сбытовых надбавок относится к компетенции региональных органов тарифного регулирования.

Со второго полугодия 2018 года в соответствии с приказом ФАС России от 21.11.2017 № 1554/17 вступили в силу новые методические указания по расчету сбытовых надбавок с применением метода сравнения аналогов (эталонного метода). Процесс ввода новых методических указаний предусматривал переходный период, в рамках которого при необходимости осуществлялось постепенное доведение необходимой валовой выручки (далее – НВВ) ГП до определённого методом сравнения аналогов уровня. Для этого устанавливались коэффициенты доведения, в соответствии с которыми уменьшалась величина экономически обоснованной НВВ и рассчитанной методом сравнения аналогов НВВ. Изначально переходный период планировалось завершить в 2020 году. Однако

<sup>1</sup> Субъекты электроэнергетики: сбытовые компании [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_SBYT#0/0/SBYT](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_SBYT#0/0/SBYT) (дата обращения: 15.06.2022).

он был пересмотрен в связи с планированием большого увеличения НВВ, а, значит, и сбытовых надбавок. В результате переход на новый метод регулирования был закончен только при установлении тарифов на 2021 год.

С момента перехода на метод сравнения аналогов (5 лет) гарантирующими поставщиками электроэнергии накоплен первоначальный практический опыт ведения финансово-хозяйственной деятельности в условиях, определённых новой методикой определения тарифов. В то же время существуют вопросы целесообразности дальнейшего использования концепции эталонного регулирования в других отраслях. В связи с этим особую актуальность приобретает оценка последствий от формирования нового метода тарифного регулирования в переходном этапе. Поэтому авторы ставят своей целью оценить произошедшие изменения сбытовых надбавок ГП как одного из основных показателей деятельности ГП для потребителя, и показателей финансово-хозяйственной деятельности как одного из основных показателей деятельности для самого ГП.

### **1. Эталон как прогрессивный метод тарифного регулирования деятельности гарантирующих поставщиков**

Концепция внедрения новой модели ценообразования на базе эталонных затрат по отношению к гарантирующим поставщикам рассматривалась на уровне Правительства РФ с 2011 года. С этого времени и до 2018 года в электроэнергетике тарифная конфигурация по отношению к гарантирующим поставщикам базировалась на методе экономически обоснованных затрат: формирование сбытовых надбавок осуществлялось по принципу «инфляция минус». То есть тарифное регулирование в отношении гарантирующих поставщиков ориентировалось на прогнозные параметры инфляционных процессов в российской экономике (индексы потребительских цен, определяемые федеральными органами исполнительной власти). Таким образом, за счет уровня сбытовых надбавок сдерживались инфляционные процессы, и снижалась тарифная нагрузка на потребителей.

Возможность применения принципиально нового метода тарифного регулирования сбытовых надбавок воспринималась участниками рынка электрической энергии как способ, который позволит эффективнее работать с издержками, получать доход по регулируемым видам деятельности, выплачивать дивиденды акционерам, в целом сделает энергосбытовой бизнес привлекательным для инвестиций. Кроме этого, предполагалось, что применение эталонов затрат будет способствовать снижению рисков субъективизма региональных органов регулирования и внедрение метода сравнения аналогов приведет к межрегиональному сглаживанию уровня сбытовых надбавок<sup>2</sup>.

Согласно научным трудам российских экономистов в сфере тарифообразования, принципы формирования сбытовых надбавок, заложенные в новом методе тарифного регулирования, имеют ряд особенностей. Так, О.О. Мозговая, Ю.В. Шеваль и В.В. Кузнецов отмечают, что тарифное регулирование на базе эталонов представляет собой стимулирующее регулирование и предполагает формирование на потенциально конкурентных рынках (конкуренция между энергосбытовыми компаниями) условий, при которых гарантирующие поставщики будут самостоятельно мотивированы к снижению расходов по операционной деятельности [1]. Д.А. Фрей, А.А. Павленок и Д.Р. Нестулаева также отмечают наличие возможности эффективного управления собственными фактическими расходами в условиях аккумуляции экономии и ее последующего распределения на нужды гарантирующего поставщика [2]. В своих научных трудах, посвященных проблемам тарифного регулирования сбытовых надбавок, И.А. Долматов и М.А. Панова делают вывод о том, что метод сравнения аналогов в энергосбытовой деятельности формирует широкий горизонт для использования сравнительных методов регулирования, которые востребованы на современном этапе [3].

Для определения общих взглядов отечественных исследователей авторы настоящей статьи в таблице 1 обобщили мнения научного сообщества по проблемам внедрения эталонных принципов тарифообразования гарантирующих поставщиков электрической энергии.

<sup>2</sup> Королев В.Г. Зачем нужен эталонный принцип регулирования [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fas.gov.ru/publications/16652> (дата обращения: 15.06.2022).

Таблица 1 – Обобщение мнений научного сообщества по проблемам внедрения эталонных принципов тарифообразования гарантирующих поставщиков электрической энергии [1–3]

№ п/п	Научный институт	Достоинства метода	Недостатки метода
1	РАНХиГС	Унификация и универсализация процесса тарифного регулирования по отношению к гарантирующим поставщикам	Риски роста тарифной нагрузки на потребителей розничного рынка. Недостаточный уровень прозрачности и открытости принимаемых тарифных решений в переходный период
2	ВШЭ	Широкое использование сравнительных оценок. Развитие конкуренции на розничных рынках (бизнес становится более рентабельным, делая привлекательным для независимых бытовых компаний обслуживание потребителей с малыми объемами потребления)	Отсутствие в методике тренда на снижение издержек (в виде индексов эффективности расходов). Негативные тарифные последствия для потребителя и регулируемых организаций, прежде всего для электросетевых организаций. Прогнозный негативный сценарий – рост инвестиционной привлекательности сегмента сбыта произойдет в ущерб надежности электроснабжения
3	МЭИ	Усиление конкуренции на розничном рынке. Рост финансовой стабильности гарантирующих поставщиков	Отсутствие прозрачности формирования нормативов эталонных затрат. Рост тарифной нагрузки на потребителей

Научное сообщество объединяет схожесть во взглядах на достоинства и недостатки применения в отечественной практике метода на базе эталонных затрат (методе сравнения аналогов). Плановый переход к нормированию расходов способствовал снижению субъективности при формировании тарифных решений и повысил прозрачность некоторых этапов тарифного регулирования. Вместе с тем, до настоящего времени не выработан необходимый набор инструментов, способствующих снижению операционных расходов. Авторы сходятся во мнении о необходимости дальнейшего совершенствования метода сравнения аналогов с применением эталонов затрат.

По мнению ряда зарубежных ученых в области государственного регулирования экономики и тарифообразования (Дж. Собеля, А. Шлейфера и др.), для оптимального и корректного внедрения метода сравнения аналогов с применением эталонов затрат необходимо выполнение ряда условий, включающих в себя [4; 5]:

- однородность организаций, подлежащих тарифному регулированию;
- недопущение внегласного соглашения между регулируемыми организациями;
- присутствие стимулов для роста эффективности деятельности;
- ввод административных штрафов за снижение показателей производительности;
- полноту сведений у регуляторной среды для всесторонней оценки деятельности организации.

Выделяя необходимость стимулов для роста эффективности деятельности гарантирующих поставщиков, авторы настоящей статьи оценят результаты от внедрения эталонного метода тарифного регулирования в отношении гарантирующих поставщиков в разрезе оценки финансовых показателей гарантирующих поставщиков, проводимой тарифной политики и состояния расчетов на рынках электрической энергии.

## 2. Оценка результатов применения эталонного метода тарифного регулирования

### *Тарифная политика*

По состоянию на 01.07.2018 года (на момент ввода новой методики расчета бытовых надбавок) по данным НП «Совет рынка» средняя величина бытовой надбавки по Российской Федерации составила 254,03 руб./МВт·ч<sup>3</sup>, что практически в два раза ниже величины на март 2022 года (441,98 руб./МВт·ч). Помесячная динамика средней величины бытовой надбавки гарантирующего поставщика для потребителей Российской Федерации представлена на рисунке 1.

Рост средней величины бытовой надбавки ГП для потребителей на территории РФ происходит несмотря на проводимый государственными институтами курс сдерживания роста тарифов в естественно-монопольных отраслях. Авторы дополняют, что в сегменте гарантирующих поставщиков прослеживается отчетливая динамика стабильного роста бытовой надбавки (рисунок 2).

<sup>3</sup> Величина бытовой надбавки гарантирующих поставщиков отражена для группы потребителей с мощностью менее 670 кВт.

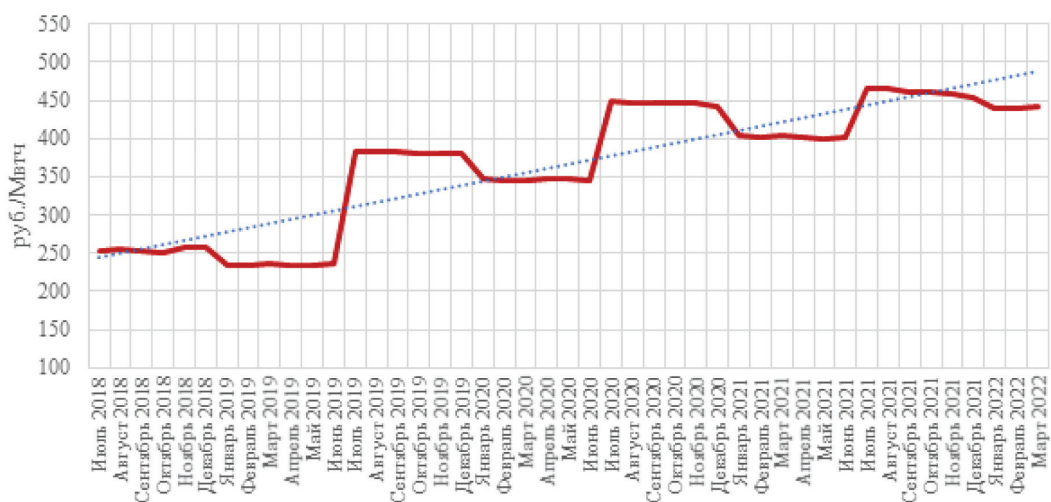


Рисунок 1 – Динамика среднемесячной величины сбытовой надбавки за 2018–2022 гг., руб./МВт·ч<sup>4</sup>

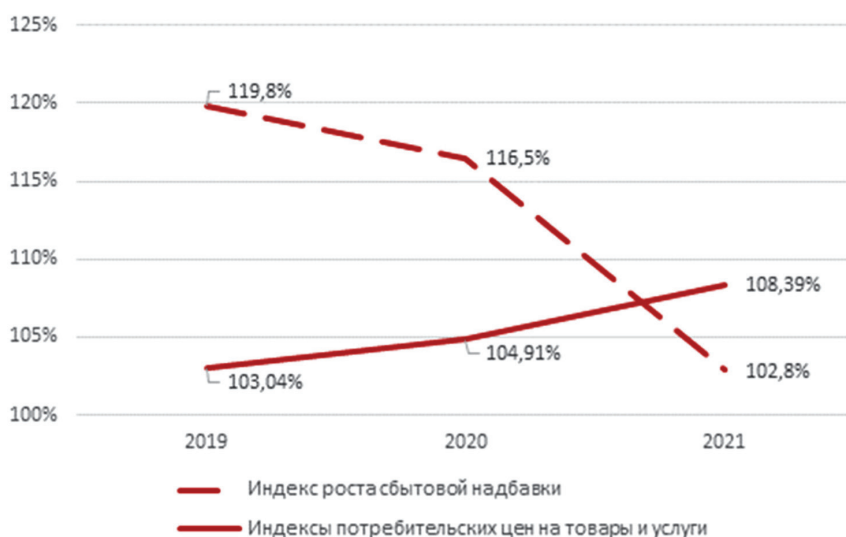


Рисунок 2 – Индексы потребительских цен и роста сбытовой надбавки за 2019–2021 гг., % (декабрь к декабрю прошлого года)<sup>5</sup>

В 2019 и 2020 годах рост уровня сбытовых надбавок значительно превышал фактические значения инфляции. По итогам 2021 года регуляторам удалось сдержать рост уровня сбытовых надбавок в рамках фактически сложившихся параметров инфляции. Одной из причин значительного роста надбавок гарантирующих поставщиков в 2019 и 2020 годах является ожидаемое отклонение значений эталонной выручки от выручки, которая рассчитывалась и утверждалась на базе метода экономически обоснованных затрат. Авторы отмечают, что в целях сглаживания роста сбытовых надбавок законодательством был предусмотрен переходный период. В его рамках уровень НВВ ГП устанавливался пропорционально на основе расчётов методом эталонных затрат и экономически обоснованных расходов. Их соотношение устанавливает высшее должностное лицо субъекта РФ в графике поэтапного доведения уровня НВВ до эталонной выручки ГП. Несмотря на попытку сглаживания роста сбытовых надбавок, эксперты Института экономики естественных монополий РАНХиГС в своём исследовании

<sup>4</sup> Основные параметры работы рынка: потребление [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_CONSUMPTION](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_CONSUMPTION) (дата обращения: 15.06.2022).

<sup>5</sup> Основные параметры работы рынка: потребление [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_CONSUMPTION](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_CONSUMPTION) (дата обращения: 15.06.2022); Цены [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rosstat.gov.ru/price> (дата обращения: 15.06.2022).

эталонного тарифного регулирования ГП отмечают масштабный рост уровня сбытовых надбавок (более чем в половине субъектов РФ эталонная выручка гарантирующих поставщиков превышает экономически обоснованную в диапазоне от нескольких десятков процентов до 7 раз) по итогам тарифной компании за 2018 и 2019 годы<sup>6</sup>.

Существенный рост уровня сбытовых надбавок нашел свое отражение в структуре конечной цены на электрическую энергию для потребителей. В период 2018–2021 годов доля энергосбытового сектора увеличилась практически на 2 %, изменившись с 5 % в 2017 году до 7 % по итогам 2021 года, что отражено на рисунке 3.

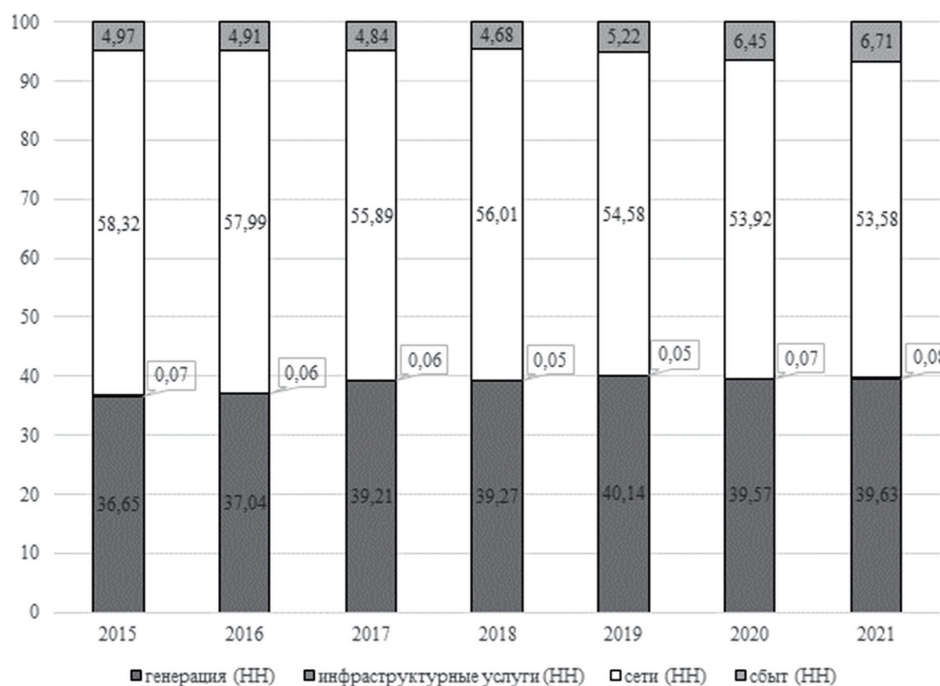


Рисунок 3 – Структура конечной цены для потребителей электрической энергии на низком напряжении<sup>7</sup>, %<sup>8</sup>

Помимо сбытовой надбавки, в структуру конечной цены для потребителей включаются сетевая составляющая, сектор генерации и инфраструктурные платежи. Как видно на рисунке 3, энергосбытовой сектор не играет решающей роли в формировании стоимости для конечных потребителей на рынках электрической энергии. Поэтому резкий рост сбытовых надбавок в настоящее время не так заметен и не воспринимается критически потребителем сообществом (как это могло восприниматься при сопоставимом росте тарифов на передачу в электросетевом комплексе). Тем не менее, в условиях трансформации национальной экономики и установленного концепцией тарифного регулирования сдерживания роста тарифов (не выше инфляционных ожиданий) от участников рынка электрической энергии требуется поиск внутренних резервов повышения эффективности деятельности гарантирующих поставщиков.

#### *Состояние расчетов на рынках электрической энергии*

Товарное обращение электрической энергии между субъектами электроэнергетики представляет собой двухуровневую систему, включающую в себя организацию работы на оптовом и розничном рынке электрической энергии. Осуществляя закупку электрической энергии на оптовом рынке с целью последующей ее реализации для потребителей розничного уровня, гарантирующие поставщики в современ-

<sup>6</sup> Суюнчев М.М., Мозговая О.О., Кузнецов В.В. Исследование тарифных последствий применения эталонного метода регулирования деятельности гарантирующих поставщиков электрической энергии. – М., 2020. – 62 с.

<sup>7</sup> Низкое напряжение – объекты электросетевого хозяйства (ниже 1 кВ).

<sup>8</sup> Основные параметры работы рынка: потребление [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_CONSUMPTION](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_CONSUMPTION) (дата обращения: 15.06.2022).

ной конфигурации рыночной системы электроэнергетики выступают связующим звеном в хозяйственных отношениях (в том числе в расчетах) между субъектами оптового и розничного рынка (рисунок 4).

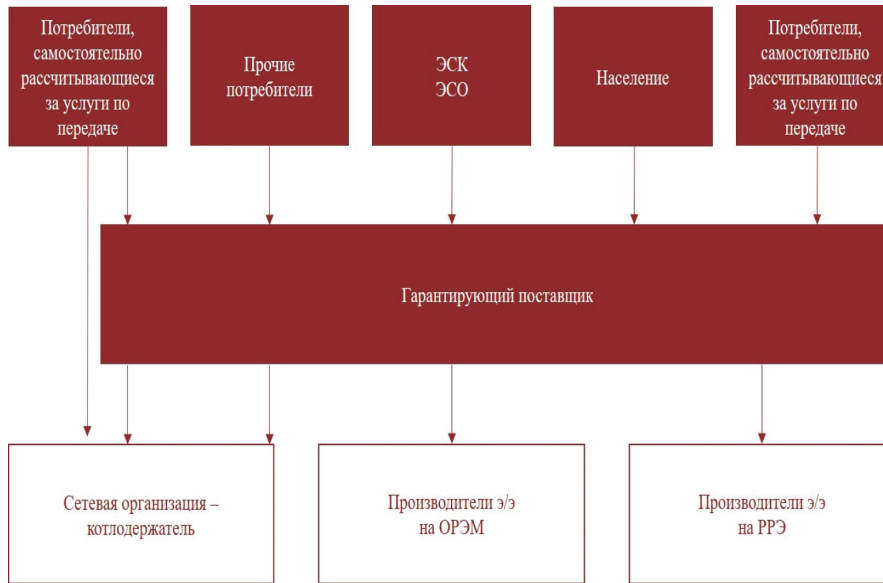


Рисунок 4 – Упрощенная схема взаиморасчетов между гарантирующими поставщиками и иными субъектами рынка электрической энергии в РФ<sup>9</sup>

Рост уровня сбытовой надбавки происходит на фоне увеличения объемов задолженности на розничном рынке, где в функции гарантирующего поставщика входит непосредственная организация работы с неплатежами при осуществлении купли-продажи электрической энергии. По состоянию на 01.01.2022 года суммарная задолженность потребителей розничного рынка составляла порядка 289 млрд руб. (аналогичный показатель на 01.01.2021 г. – 287 млрд руб.). На рисунке 5 отражена динамика объемов задолженности и платежная дисциплина потребителей на розничном рынке за 2015–2021 годы.



Рисунок 5 – Объемы задолженности и платежная дисциплина потребителей на розничном рынке за 2015–2021 гг.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Основные параметры работы рынка: потребление [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_CONSUMPTION](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_CONSUMPTION) (дата обращения: 15.06.2022).

<sup>10</sup> Основные параметры работы рынка: потребление [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE\\_0V\\_R0\\_CONSUMPTION](http://www.ais.np-sr.ru/iasen/information/IASE_0V_R0_CONSUMPTION) (дата обращения: 15.06.2022).

Безусловно, переход на новую систему тарифообразования в энергосбытовом секторе не в состоянии самостоятельно и одновременно решить проблемы неплатежей. Суммарная задолженность розничного рынка является комплексной проблемой. По данным НП «Совет рынка», в настоящее время к проблемным группам потребителей относятся население и ЖКХ (только по итогам 2020 г. потребителями этих групп было сформировано порядка 84 % прироста задолженности). В региональном разрезе хронически тяжелая ситуация с платежной дисциплиной остается в республиках Северного Кавказа (платежная дисциплина по предприятиям ЖКХ составляет 28,6 % в 2020 г.), что, в том числе, подтверждает рейтинг ГП [6].

За счет эталонного ценообразования планируется повысить эффективность деятельности гарантирующих поставщиков, в том числе в сфере работы по взысканию дебиторской задолженности. Учет в составе сбытовых надбавок ГП расходов на формирование резервов по сомнительным долгам основывается на персонализированной задолженности конкретных потребителей. Отсюда решение авторов методики эталонного ценообразования для энергосбытовых компаний отнести расходы на формирование резервов по сомнительным долгам (далее – РСД) к неподконтрольным расходам с сохранением статейного обоснования является экономически оправданным решением. Вместе с тем, эффективность действия механизма формирования расходов на РСД в сбытовых надбавках во многом будет зависеть от степени контроля над издержками со стороны регулирующих органов и от применяемой схемы расчетов между участниками розничного рынка.

#### Финансовые показатели

Результаты тарифной политики нашли свое отражение в результатах финансово-хозяйственной деятельности гарантирующих поставщиков. По итогам 2020 года сегментом была сформирована выручка на уровне 2387 млрд руб., при величине чистой прибыли в размере 14 млрд руб., что является максимальным значением за рассматриваемый период. В таблице 2 представлена динамика финансовых показателей гарантирующих поставщиков за 2015–2020 годы.

Таблица 2 – Динамика финансовых показателей гарантирующих поставщиков за 2015–2020 гг., млрд руб.<sup>11</sup>

№ п/п	Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Выручка	1 826	1 963	2 124	2 198	2 358	2 387
2	Чистая прибыль (убыток)	2	8	7	9	0,2	14
3	Дебиторская задолженность	244	256	269	253	260	271
4	Кредиторская задолженность	248	262	274	270	305	278
5	Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	40	35	38	35	33	30
6	Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	39	34	32	28	29	24
7	Денежные средства	29	39	36	41	57	70
8	Краткосрочные финансовые вложения	25	17	14	7	12	20
9	Займы и кредиты	80	78	84	75	79	77
10	Собственный капитал	128	133	147	149	163	204
11	Заемный капитал	336	346	369	362	404	389
12	Стоимость чистых активов	115	117	133	136	147	192
13	Уставной капитал	45	45	49	57	71	84
14	Чистая рентабельность (ср. по отрасли), %	0,09	0,39	0,31	0,4	0,01	0,6
15	Коэфф. абс. ликвидности (ср. по отрасли), отн. ед.	0,17	0,17	0,14	0,15	0,19	0,27
16	Валюта баланса	464	479	516	511	567	593

По оценкам отраслевых экспертов, существенный рост чистой прибыли в 2020 году связан со снижением убытков гарантирующих поставщиков Дальнего Востока (по сравнению с 2019 г.) и лишением статуса субъекта оптового рынка электроэнергии (далее – ОРЭМ) ряда гарантирующих постав-

<sup>11</sup> Система договорных отношений на розничных рынках электрической энергии [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.upravlenie-gkh.ru/upload/iblock/c46/prez\\_ot\\_25.11.2021.PDF](https://www.upravlenie-gkh.ru/upload/iblock/c46/prez_ot_25.11.2021.PDF) (дата обращения: 15.06.2022); Совокупная чистая прибыль гарантирующих поставщиков электроэнергии в 2020 г. выросла в 70 раз – до 14 млрд руб. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bigpowernews.ru/markets/document97863.phtml> (дата обращения: 15.06.2022).

щиков – должников Северного Кавказа (в результате данные гарантирующие поставщики перестали отрицательно влиять на формирование сводного баланса).

В целом авторы положительно оценивают влияние введения в 2018 году новых правил тарифообразования на финансовое состояние гарантирующих поставщиков, что выразилось в следующем:

- суммарный уровень высоколиквидных активов<sup>12</sup> в период 2018–2020 годов увеличился практически в два раза (с 48 до 90 млрд руб.), в том числе денежные средства выросли на 70,7 %, – до 70 млрд руб., краткосрочные финансовые вложения – в три раза (с 7 до 20 млрд руб.);

- стоимость чистых активов (является значимым критерием при оценке инвестиционной привлекательности) в 2020 году (192 млрд руб.) стала на 56 млрд руб. или 41,1 % выше аналогичного показателя за 2018 год;

- абсолютная ликвидность и рентабельность ГП выросла в 2020 году. Чистая рентабельность, как относительный показатель экономической эффективности, по сектору увеличился на 0,2 % (до уровня 0,6 %), значения абсолютной ликвидности выросли на 42 % и составили 0,27.

Несмотря на улучшение значительного числа показателей, характеризующих финансовое состояние, у гарантирующих поставщиков продолжает расти дебиторская задолженность, чьё влияние на состояние рассматриваемых компаний огромное [7]. За 2020 год данный показатель составлял 271 млрд руб., при уровне кредиторской задолженности в 278 млрд руб. С учетом специфики деятельности гарантирующего поставщика и необходимости осуществления своевременных расчетов с поставщиками оптового рынка электроэнергии основными источниками финансирования дебиторской задолженности как актива выступают краткосрочные кредиты финансовых организаций и кредиторская задолженность перед поставщиками. При этом кредитный риск некоторые авторы в своих работах выделяют в качестве угрозы энергетической безопасности [8].

Таким образом, новые принципы тарифообразования, введенные с 2018 года, положительно сказались на финансовых результатах гарантирующих поставщиков. В среднем по сегменту улучшается ликвидность и платежеспособность, важнейшие составляющие финансового состояния гарантирующих поставщиков. Однако остаётся слабо решённым вопрос снижения уровня дебиторской задолженности. Его решение предполагает комплексный характер и зависит от конкретных шагов всех участников рынка электрической энергии.

### Заключение

Государственная тарифная политика в электроэнергетике базируется на концепции сдерживания роста конечных цен на электрическую энергию. Сфера деятельности гарантирующих поставщиков не является исключением. Проведенное в настоящей статье исследование выявило увеличение сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков в результате применения нового метода определения сбытовых надбавок. С момента ввода новой методики (со второго полугодия 2018 г.) средняя величина сбытовой надбавки по Российской Федерации выросла практически в два раза (с 254,03 руб./МВт·ч до 441,98 руб./МВт·ч). Авторы настоящей статьи отмечали, что невысокая доля сбытовой надбавки в структуре конечной стоимости электрической энергии (по итогам 2021 г. – 7 %) нивелирует ее рост, который для участников рынка пока не выглядит критическим. Тем не менее, с учетом установленной концепции тарифного регулирования сдерживания роста тарифов (не выше инфляционных ожиданий) от участников рынка электрической энергии требуется поиск внутренних резервов повышения эффективности деятельности гарантирующих поставщиков.

Несмотря на пересмотр механизмов тарифного регулирования, наиболее актуальной проблемой остается вопрос наращивания объемов задолженности на розничном рынке. По состоянию на 01.01.2022 года суммарная задолженность потребителей розничного рынка перед ГП составляла порядка 289 млрд руб. (аналогичный показатель на 01.01.2021 г. – 287 млрд руб.). При возникновении касковых разрывов за счет несвоевременных платежей потребителей на розничном рынке гарантирующие поставщики вынуждены накапливать объемы кредиторской задолженности. Одной из основных функ-

<sup>12</sup> К высоколиквидным активам, прежде всего, относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

ций гарантирующего поставщика является непосредственная организация работы по сбору платежей и своевременному расчету с поставщиками электроэнергии. Определенно, что новый подход к тарифному регулированию должен создавать предпосылки к повышению эффективности работы гарантирующих поставщиков с дебиторской задолженностью.

Одним из инструментов, способных нивелировать негативные тенденции вследствие ввода новой методики определения сбытовых надбавок, является внедрение конкурентных отношений посредством предоставления гарантирующим поставщикам возможности разработки конкурентного тарифного предложения на розничных рынках для потребителей (в том числе для населения) в границах установленных значений сбытовых надбавок (метод предельного ценообразования, который используется при определении тарифов на услуги связи).

В сегодняшних непростых экономических условиях стоит ожидать сохранения социальной ориентированности в государственной тарифной политике. Отсюда государственным институтам, ответственным за государственное тарифное регулирование, необходимо предпринимать дополнительные меры по сдерживанию роста тарифов на услуги гарантирующих поставщиков. Альтернативой данному шагу является формирование механизмов адресной поддержки определенной категории потребителей, которые впоследствии вытеснят инструменты искусственного сдерживания тарифов для потребителей, главным образом для населения.

### Список литературы

1. *Мозговая О.О., Шеваль Ю.В., Кузнецов В.В.* Эталонный метод регулирования как путь к повышению эффективности деятельности гарантирующих поставщиков // Вестник евразийской науки. – 2019. – Т. 11, № 5. – 12 с.
2. *Фрей Д.А., Павленок А.А., Нестулаева Д.Р.* Совершенствование методов регулирования сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков // Вестник экономики, права и социологии. – 2020. – № 3. – С. 40–46.
3. *Долматов И.А., Панова М.А.* Тарифное регулирование методом эталонных затрат: ожидания и реальность // Энергорынок. – 2018. – № 3 (158). – С. 16–23.
4. *Sobel J.* A reexamination of yardstick competition // Journal of Economics & Management Strategy. – 1999. – Vol. 8, No. 1. – P. 33–60.
5. *Shleifer A.* A theory of yardstick regulation // Rand Journal of Economics. – 1985. – Vol. 16, No. 3. – P. 319–327.
6. *Бахтеева Н.З., Шацких З.В., Фарисова Ч.А.* Рейтинг гарантирующих поставщиков: эффективность на рынках электроэнергии и мощности // Вестник Казанского государственного энергетического университета. – 2012. – № 3 (14). – С. 76–85.
7. *Шевченко И.В., Чобанян А.Г.* Влияние дебиторской задолженности на финансовую устойчивость энергосбытовой организации ПАО «Мосэнергосбыт» // Экономика устойчивого развития. – 2016. – № 4 (28). – С. 237–241.
8. *Семенова П.А., Морозенко Н.Д.* Кредитный риск гарантирующего поставщика как угроза снижения энергетической безопасности // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития. – Уфа, 2018. – С. 156–159.

### References

1. *Mozgovaya O.O., Sheval' Yu.V., Kuznecov V.V.* Etalonnyj metod regulirovaniya kak put' k povysheniyu effektivnosti deyatel'nosti garantiruyushchih postavshchikov // Vestnik evrazijskoj nauki. – 2019. – T. 11, № 5. – 12 s.
2. *Frej D.A., Pavlenok A.A., Nestulaeva D.R.* Sovershenstvovanie metodov regulirovaniya sbytovyh nadbavok garantiruyushchih postavshchikov // Vestnik ekonomiki, prava i sociologii. – 2020. – № 3. – S. 40–46.
3. *Dolmatov I.A., Panova M.A.* Tarifnoe regulirovanie metodom etalonnyh zatrat: ozhidaniya i real'nost' // Energorynok. – 2018. – № 3 (158). – S. 16–23.
4. *Sobel J.* A reexamination of yardstick competition // Journal of Economics & Management Strategy. – 1999. – Vol. 8, No. 1. – P. 33–60.

5. *Shleifer A.* A theory of yardstick regulation // *Rand Journal of Economics*. – 1985. – Vol. 16, No. 3. – P. 319–327.
6. *Bahteeva N.Z., Shackih Z.V., Farisova Ch.A.* Rejting garantiruyushchih postavshchikov: effektivnost' na rynkah elektroenergii i moshchnosti // *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo energeticheskogo universiteta*. – 2012. – № 3 (14). – S. 76–85.
7. *Shevchenko I.V., Chobanyan A.G.* Vliyanie debitorskoj zadolzhennosti na finansovuyu ustojchivost' energosbytovoj organizacii PAO «Mosenergosbyt» // *Ekonomika ustojchivogo razvitiya*. – 2016. – № 4 (28). – S. 237–241.
8. *Semenova P.A., Morozenko N.D.* Kreditnyj risk garantiruyushchego postavshchika kak ugroza snizheniya energeticheskoy bezopasnosti // *Nauka v sovremennom obshchestve: zakonomernosti i tendencii razvitiya*. – Ufa, 2018. – S. 156–159.

УДК 332.1

## ХЛЕБОПЕКАРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Львова Галина Николаевна<sup>1</sup>,

e-mail: gallvova@yandex.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани, г. Рязань, Россия

*Продуктом, который ежедневно потребляется в пищу почти каждым человеком, является хлеб. В статье раскрыты важнейшие аспекты текущего состояния и перспективного развития хлебопекарной отрасли в условиях многочисленных санкционных ограничений. В статье определена роль хлебопекарной промышленности в обеспечении продовольственной независимости государства. Дана оценка изменению динамики числа предприятий, занятых в пищевой промышленности. Проанализировано изменение объема производства хлебобулочных изделий. В рамках анализа динамики развития хлебопекарного производства дана оценка потреблению хлебных продуктов по федеральным округам. Проанализировано влияние цен, в том числе на муку и хлебобулочную продукцию. Автором выделены отличительные черты хлебопекарной промышленности. В статье проанализирована роль мини-пекарен в удовлетворении потребительского спроса населения на хлеб и хлебобулочные изделия. Раскрыты основные преимущества малых предприятий в части более легкого изменения ассортимента выпускаемой продукции. Отмечена роль автоматизации в развитии мини-пекарен как одного из условий успешного развития бизнеса.*

**Ключевые слова:** хлебопекарная промышленность, импортозамещение, продовольственная независимость, обрабатывающие производства, хлебобулочные изделия, мини-пекарни, автоматизация учета

## THE BAKERY INDUSTRY AS A COMPONENT OF THE COUNTRY'S FOOD SECURITY

L'vova G.N.<sup>1</sup>,

e-mail: gallvova@yandex.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, a branch in the city of Ryazan, Ryazan, Russia

*The product that is consumed daily by almost every person is bread. The article reveals the most important aspects of the current state and prospective development of the bakery industry in the conditions of numerous sanctions restrictions. The article defines the role of the bakery industry in ensuring the food independence of the state. The assessment of changes of the number in the dynamics of enterprises engaged in the food industry is given. The article analyzes the change in the volume of production of bakery products. As part of the dynamics the analysis of the development of bakery production, an assessment of the consumption of bread products by Federal districts is given. The influence of prices, including on flour and bakery products, is analyzed. The author highlights the distinctive features of the bakery industry. The article analyzes the role of mini-bakeries in meeting consumer demand for bread and bakery products. The main advantages of small enterprises in terms of easier changes in the range of products are disclosed. The author highlights the role of automation in the development of mini-bakeries as one of the conditions for successful business development.*

**Keywords:** bakery industry, import substitution, food independence, manufacturing, bakery products, mini bakeries, accounting automation

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-26-32

Введение

Современные экономические условия диктуют необходимость проведения более быстрыми темпами политики импортозамещения.

В обеспечении продовольственной независимости государства хлебопекарную промышленность по праву можно считать одной из главных отраслей пищевой промышленности [1].

Многочисленные санкционные ограничения, которые ввели многие западные страны, и которые, в первую очередь, направлены на ослабление экономики РФ, серьезно осложнили условия функционирования пищевых, в т.ч. хлебопекарных предприятий, повысили экономические и технологические риски [2].

Предприятия вынуждены адаптироваться к таким явлениям, как повышение курса валют, необходимость расширения связей между участниками рынка, подбор более высококвалифицированных кадров, изменение и оптимизация структуры основных производственных фондов.

Проблема сохранения достигнутого уровня развития хлебопекарного производства стала особенно актуальной в связи с расширением международных санкций. Предприятия столкнулись с нарушением логистических цепочек, задержками поставок. Попытки изменить направления транспортных поставок, как правило, приводят к их удлинению и удорожанию товаров.

В свете происходящих событий нельзя исключить возможность сокращения вплоть до полного прекращения объемов импортных поставок пищевых добавок и ароматизаторов, которые применяются при хлебопечении. Это неизбежно приведет к сокращению ассортимента выпускаемой продукции.

Сложная финансово-экономическая ситуация требует от участников рынка принятия быстрых и эффективных решений, которые обеспечивали бы стабильное функционирование и минимизировали потери.

Анализ динамики развития предприятий пищевой промышленности

Уровень продовольственной безопасности Российской Федерации определяет развитие пищевой промышленности и социально-экономическую обстановку в обществе [3].

Эффективное развитие пищевой промышленности полноценно и своевременно обеспечивает население всем спектром продовольственных товаров. Потребителем продукции пищевой промышленности является каждый житель страны. Все это определяет стратегическое значение данной отрасли.

Важным показателем, который свидетельствует о развитии отрасли, является число предприятий, занятых в этой отрасли. Проведем оценку данного показателя (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика количества предприятий обрабатывающих производств в РФ (2018–2020 гг.)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором.

Что касается числа предприятий обрабатывающих производств, то можно отметить следующую динамику. Число предприятий пищевой промышленности за 2018–2020 годы показывает ежегодную отрицательную динамику. Тем не менее, предприятия пищевой промышленности занимают лидирующее первое место за весь период исследования по численности среди предприятий отрасли обрабатывающего производства. Второе место по численности занимают предприятия по производству готовых металлических изделий. Данные предприятия также демонстрируют постоянную динамику снижения числа предприятий. Третье место по численности за весь период исследования занимают предприятия по производству мебели.

Для того чтобы обеспечивать потребность населения страны в хлебобулочных изделиях и самом хлебе, в Российской Федерации действует около 1800 хлебозаводов<sup>2</sup>. Число пекарен и мини-пекарен в период пандемии значительно сократилось в связи с уменьшением спроса на продукцию. Но, тем не менее, на 01.01.2022 года их в стране функционировало около 6000 тысяч. Пекарни и мини-пекарни могут легко вносить изменения в ассортимент производимой продукции в зависимости от спроса покупателей [4].

Дадим оценку объему производства хлебобулочных изделий (рисунок 2).

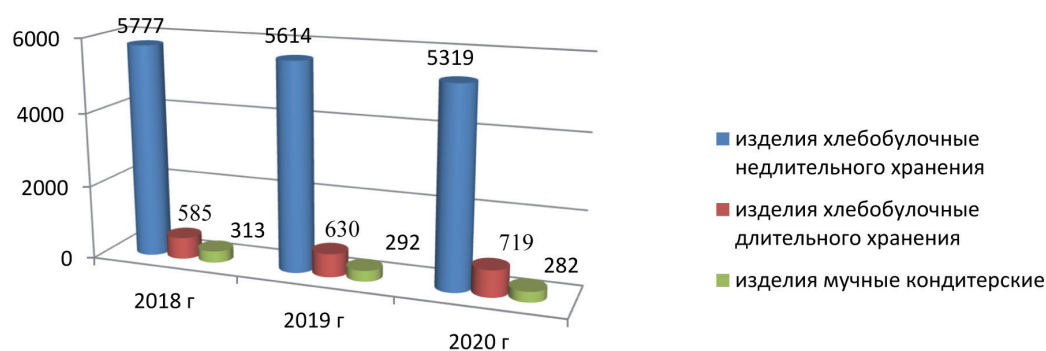


Рисунок 2 – Объем производства хлебобулочных изделий, тыс. т<sup>3</sup>

Производство изделий хлебобулочных недлительного хранения в 2020 году уменьшилось по сравнению с 2018 годом и составило 5319 тыс. т. Объемы производства изделий хлебобулочных длительного хранения увеличились в 2020 году в сравнении с 2018 годом на 134 тыс. т. Объем производства изделий мучных кондитерских показывает отрицательную динамику.

В рамках анализа динамики развития хлебопекарного производства дадим оценку потреблению хлебных продуктов по федеральным округам (таблица 1).

Таблица 1 – Потребление на душу населения хлебных продуктов в год, кг<sup>4</sup>

Годы	Наименование Федерального округа							
	Центральный	Северо-Западный	Южный	Северо-Кавказский	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
2018	117	98	120	125	115	119	122	114
2019	117	99	121	124	114	118	122	114
2020	117	99	121	123	114	118	120	114

Проанализировав данные таблицы 1, мы видим разноплановую динамику по разным округам. Такие округа, как Сибирский, Северо-Кавказский, Уральский, Приволжский показывают отрицательную динамику по потреблению хлебных продуктов в 2020 году.

На потребление хлебных продуктов оказывают влияние и цены на сырье (муку), и цены на хлебобулочную продукцию. Дадим оценку этим показателям (рисунок 3).

<sup>2</sup> Промышленное производство в России. 2021: стат. сборник. – М., 2021. – 305 с.

<sup>3</sup> Составлено автором.

<sup>4</sup> Источник: Промышленное производство в России. 2021: стат. сборник. – М., 2021. – 305 с.

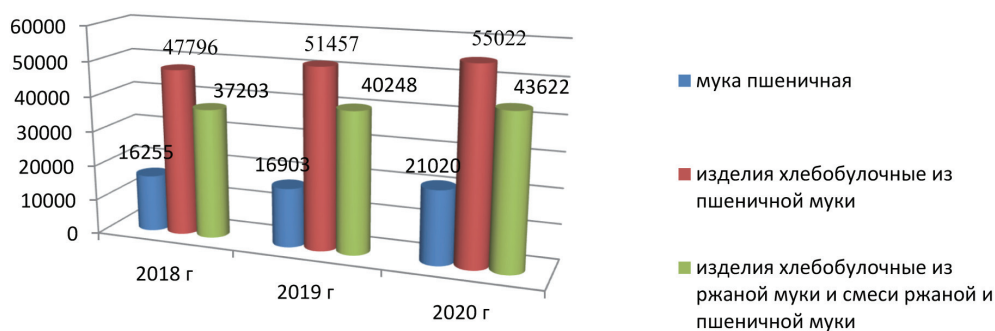


Рисунок 3 – Средние цены производителей муки и хлебобулочных изделий (руб. за т.)<sup>5</sup>

Данные рисунка 3 свидетельствуют об увеличении в 2020 году средних цен на изделия хлебобулочные из ржаной муки и смеси ржаной и пшеничной муки. Средние цены увеличились примерно в 1,2 раза.

В настоящее время хлебопекарные предприятия испытывают сырьевые ограничения и поэтому вынуждены искать дополнительные пути снижения себестоимости выпускаемой продукции уже на этапе формирования ассортимента выпускаемой продукции.

В 2021 году для компенсации части затрат мукомольных и хлебопекарных предприятий Министерство сельского хозяйства РФ выделило субсидию в размере 4,7 млрд руб.<sup>6</sup>, что частично обеспечило сдерживание роста цен на хлеб и положительно сказалось на работе некоторых региональных производителей. Вместе с тем, субсидией воспользовались не все предприятия, т.к. размер выделенной господдержки не компенсировал все издержки, а условием ее получения был отказ от повышения цен на продукцию. В 2022 году, несмотря на выделение субсидии, нельзя быть уверенными в том, что цены на продукцию хлебопекарных предприятий останутся на прежнем уровне и увеличиваться не будут. По мнению некоторых отраслевых экспертов, более результативным могло бы стать введение мер адресной поддержки отдельных групп населения в виде выдачи им продовольственных сертификатов.

### Развитие мини-пекарен как средство удовлетворения потребительского спроса населения

Хлебопекарная промышленность имеет свои отличительные черты. Одной из них является сосредоточение основных мощностей для производства на достаточно крупных предприятиях. Тем не менее, количество малых предприятий по производству хлебобулочной продукции достаточно велико.

Сложная финансово-экономическая ситуация требует от участников рынка принятия быстрых и эффективных решений, которые обеспечивали бы стабильное функционирование и минимизировали потери. В условиях сырьевых ограничений и необходимости снижения себестоимости выпускаемой продукции на этапе формирования нового ассортимента особое значение приобретает скоординированное взаимодействие между технологами и маркетологами: при запуске в производство продукции из сырья, которым располагает предприятие, необходимо учитывать перспективы продаж новых видов продукции и востребованности ее потенциальными потребителями.

Преимущество малых предприятий в том, что они более легко могут изменить ассортимент выпускаемой продукции в зависимости от текущего спроса покупателей [5]. В настоящее время на малые предприятия приходится около 80 % производства хлеба.

Мини-пекарни начали появляться в России в 2005 году. Количество мини-пекарен демонстрирует уверенный рост в условиях реализации механизма импортозамещения.

Проанализировав оценки экспертов, приходим к выводу, что в текущей экономической и политической ситуации самой перспективной моделью по насыщению рынка хлебом и хлебобулочными изделиями выступает мини-пекарня, часть продукции которой может поставляться оптовым покупателям. В то же время мини-пекарни имеют и собственную, пусть и небольшую, розничную сеть.

<sup>5</sup> Составлено автором.

<sup>6</sup> Промышленное производство в России. 2021: стат. сборник. – М., 2021. – 305 с.

Сделаем ряд выводов относительно дальнейших перспектив развития мини-пекарен, предварительно проанализировав ситуацию на российском рынке хлебобулочных изделий:

1. Российская Федерация по объемам потребления хлеба занимает лидирующее место среди европейских стран. Это находит объяснение в особенностях национальной культуры и существующих кулинарных традициях.

2. В Российской Федерации на долю мини-пекарен в 2020 году приходилось более 41 % рынка.

3. Со стороны государства рынок хлеба и хлебобулочных изделий постоянно подвергается тщательному контролю и регулированию.

4. В мини-пекарнях в течение всего дня можно приобретать свежеспеченную продукцию, что способствует удовлетворению требований покупателей к свежести хлеба.

Мини-пекарни являются полноценными предприятиями пищевой промышленности, так как их работа связана с теми же процессами, что и на крупных хлебозаводах или фабриках. Это и закупка сырья, и разработка технологических карт, и непосредственное производство товара, а также списание нереализованной продукции [6]. Для мини-пекарни особенно необходим контроль складского запаса, количества полуфабрикатов и т.д. Кроме того, многие производители поставляют свою продукцию для кофеен или выполняют персональные заказы для клиентов. Упростить все эти задачи и обеспечить дальнейшее развитие позволяет автоматизация мини-пекарен.

Наиболее перспективной представляется автоматизация учета в мини-пекарнях посредством онлайн-кассы «Вики-Мини-Ф». Она имеет весь необходимый функционал для торговли по правилам 54-ФЗ, продажи алкоголя в ЕГАИС и работе с маркированным товаром. Это полноценная ПОС-система с 8" сенсорным монитором. Подключение к товароучетным системам осуществляется не только через кабинет Дримкас, но и «напрямую» (Астор, Далион, Айтида, 1С Розница, 1С Парус, 1С Управление торговлей) [7].

К устройству можно подключить сканер штрих-кода, весы (штрих-слим, мк-а-ги, cas pdc, формат-15.2), денежный ящик, банковский терминал (эквайринг Газпромбанка).

Внедрение в деятельность мини-пекарен автоматизированной системы «Умная пекарня» позволяет выполнять целый ряд задач, таких как:

- работа с базой товаров;
- формирование цены на товар в зависимости от торговой точки;
- контроль выручки в режиме онлайн (на смартфоне, планшете или компьютере);
- контроль выручки и количества чеков по часам;
- учет размера и глубины среднего чека;
- предоставление скидок и пр.

В скидочной программе предусмотрено несколько вариантов в соответствии с особенностями бизнеса пекарни:

- скидки на комплект (булочка + кофе);
- распродажи на определенные товары;
- скидки постоянным клиентам по номеру телефона;
- накопительная скидка;
- скидка «счастливые часы» (например, если рядом много конкурентов, можно использовать скидки во время самого большого потока клиентов или наоборот включать «счастливые часы», когда мало клиентов).

Включение и выключение конкретной скидки производится автоматически, то есть без участия продавца. Таким образом, «Умная пекарня» – это многофункциональный программный продукт, значительно облегчающий работу мини-пекарен.

«Умная пекарня» позволяет разделить сферы деятельности мастеров пекарного цеха и продавцов, в результате чего каждый отвечает только за собственные товарные остатки. Следовательно, продавец не будет отвечать, например, за перерасход муки, а мастер пекарного цеха – за пересорт булочек. Однако у такой системы есть минусы в виде излишней сложности учета и большого количества ручной работы, необходимой для того, чтобы занести в компьютер все документы. Из-за этого возникают трагедии на оператора и присутствует риск ошибок при учете.

Возможен и другой вариант применения упрощенной версии «Умной пекарни», при которой пекари и продавцы объединяются в одно подразделение, а кассовое оборудование для пекарни автоматически фиксирует факт производства продукции в момент ее продажи, после чего осуществляется списание сырья. Следовательно, отпадает необходимость ежедневно вручную заносить в программу сведения об изготовленном товаре.

В целом, плюсы от автоматизации работы мини-пекарни очевидны:

- увеличение прибыли благодаря более рациональному распределению ресурсов и дополнительному контролю труда персонала;
- отслеживание каждой позиции по себестоимости и доходности;
- выбор оптимального графика работы без перерасхода электроэнергии благодаря точному учету продаж;
- эффективное использование маркетинговых инструментов (проведение распродаж и акций, выдача клиентам дисконтных карт);
- применение онлайн-кассы в соответствии с нормами законодательства.

Успешная автоматизация мини-пекарен будет способствовать их дальнейшему росту и расширению числа обслуживаемых клиентов. Все это будет способствовать удовлетворению потребительского спроса на хлебобулочные изделия.

### Заключение

Результат исследования показывает, что пищевая промышленность среди обрабатывающих предприятий по численности имеет лидирующие позиции. Хлебопекарное производство в Российской Федерации занимает широкий сегмент в пищевой промышленности.

Однако проведенное исследование констатирует уменьшение производства хлебобулочных изделий недлительного хранения. Это связано и со снижением потребления на душу населения хлебных продуктов по некоторым федеральным округам.

Хлебопекарная отрасль, в целом, нацелена на обеспечение потребностей населения страны, в основном, за счет местных производителей [8]. Поэтому увеличение числа мини-пекарен является достаточно актуальным в современных непростых экономических условиях. Внедрение автоматизации, бесспорно, поможет мини-пекарням обеспечить хлебобулочными изделиями большее количество населения страны.

Реализация механизма импортозамещения дает дополнительный стимул и расширяет возможности мини-пекарен в освоении и расширении рынка производства хлеба и хлебобулочных изделий.

### Список литературы

1. Аганов А.Р. Особенности управления производством и сбытом на предприятиях хлебопекарной промышленности // Вклад молодых ученых в аграрную науку: материалы Международной научно-практической конференции (г. Кинель, 17 апреля 2019 г.). – Кинель: Самарская государственная сельскохозяйственная академия, 2019. – С. 709–712.
2. Богатырев А.В., Бубнова О.Ю., Миронов Н.А., Елфимов О.М. Экономическая безопасность как совокупность характеристик финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – Т. 10, № 5А. – С. 36–44.
3. Зайцева А.С., Сергеев А.Ю. Продовольственная безопасность Российской Федерации: состояние и перспективы развития // Проблемы и перспективы развития российской экономики: сборник статей по материалам VI Научно-практической конференции (г. Прага, 23 декабря 2016 г.). – Прага: Vědecko vydavatelské centrum “Sociosféra-CZ”, 2017. – Р. 63–66.
4. Львова Г.Н. Влияние малого бизнеса на обеспечение экономической безопасности Рязанского региона // Экономическая безопасность: современные вызовы и поиск эффективных решений: материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Москва, 19 ноября 2020 г.). – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2020. – С. 595–602.

5. *Гравшина И.Н., Денисова Н.И.* Продовольственная безопасность региона как неотъемлемая часть экономической безопасности страны // Экономическая безопасность: современные вызовы и поиск эффективных решений: материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Москва, 19 ноября 2020 г.). – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2020. – С. 297–303.
6. Экономический рост: управление и организация: материалы национальной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора З.Н. Босчаевой (г. Элиста, 29 марта 2019 г.). – Элиста: Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова, 2019. – С. 99–103.
7. *Богатова Д.А.* Инновационный потенциал предприятий хлебопекарной отрасли // Вклад молодых ученых в аграрную науку: материалы Международной научно-практической конференции (г. Кинель, 17 апреля 2019 г.). – Кинель: Самарская государственная сельскохозяйственная академия, 2019. – С. 726–731.
8. *Махмутова Э.М.* Оценка и перспективы развития хлебопекарной отрасли // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.12 (27). – С. 292–295.

#### References

1. *Agarov A.R.* Osobnosti upravleniya proizvodstvom i sbytom na predpriyatiyah hlebopekarnoj promyshlennosti // Vklad molodyh uchenyh v agrarnuyu nauku: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Kinel', 17 aprelya 2019 g.). – Kinel': Samarskaya gosudarstvennaya sel'skohozyajstvennaya akademiya, 2019. – S. 709–712.
2. *Bogatyrev A.V., Bubnova O.Yu., Mironov N.A., Elfimov O.M.* Ekonomicheskaya bezopasnost' kak sovokupnost' harakteristik finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya (organizacii) // Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra. – 2020. – T. 10, № 5A. – S. 36–44.
3. *Zajceva A.S., Sergeev A.Yu.* Prodovol'stvennaya bezopasnost' Rossijskoj Federacii: sostoyanie i perspektivy razvitiya // Problemy i perspektivy razvitiya rossijskoj ekonomiki: sbornik statej po materialam VI Nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Praga, 23 dekabrya 2016 g.). – Praga: Vědecko vydavatelské centrum “Sociosféra-CZ”, 2017. – P. 63–66.
4. *L'vova G.N.* Vliyaniye malogo biznesa na obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti Ryazanskogo regiona // Ekonomicheskaya bezopasnost': sovremennyye vyzovy i poisk effektivnyh reshenij: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Moskva, 19 noyabrya 2020 g.). – M.: izd. CHOUVO «MU im. S.Yu. Vitte», 2020. – S. 595–602.
5. *Gravshina I.N., Denisova N.I.* Prodovol'stvennaya bezopasnost' regiona kak neotemlemaya chast' ekonomicheskoy bezopasnosti strany // Ekonomicheskaya bezopasnost': sovremennyye vyzovy i poisk effektivnyh reshenij: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Moskva, 19 noyabrya 2020 g.). – M.: izd. CHOUVO «MU im. S.Yu. Vitte», 2020. – S. 297–303.
6. Экономический рост: управление и организациа: материалы nacional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii, posvyashchennoj pamyati professora Z.N. Boschaevoy (g. Elista, 29 marta 2019 g.). – Elista: Kalmyckij gosudarstvennyj universitet im. B.B. Gorodovikova, 2019. – S. 99–103.
7. *Bogatova D.A.* Innovacionnyj potencial predpriyatij hlebopekarnoj otrasli // Vklad molodyh uchenyh v agrarnuyu nauku: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Kinel', 17 aprelya 2019 g.). – Kinel': Samarskaya gosudarstvennaya sel'skohozyajstvennaya akademiya, 2019. – S. 726–731.
8. *Mahmutova E.M.* Ocenka i perspektivy razvitiya hlebopekarnoj otrasli // Vestnik sovremennyh issledovaniy. – 2018. – № 12.12 (27). – S. 292–295.

## ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО КОЭФФИЦИЕНТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Измайлов Максим Кириллович<sup>1</sup>,

канд. экон. наук,

e-mail: izmajlov\_mk@spbstu.ru,

<sup>1</sup>Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ),  
г. Санкт-Петербург, Россия

*Статья посвящена изучению особенностей проведения анализа эффективности использования основных фондов организации с использованием классических методологических подходов, определены их недостатки и проблемы применения. На основе анализа данных ПАО «Кировский завод» за 2019–2021 годы обоснована необходимость использования методов экономико-математического моделирования в процессе оценки эффективности использования основных фондов организации. В результате исследования предлагается авторский подход к оценке интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации. Апробация предложенного подхода была проведена на базе данных ПАО «Кировский завод». Предложенная система показателей достаточно четкая и обоснованная, поскольку она отражает эффективность функционирования основных средств предприятия с разных его сторон и позволяет увидеть, на что необходимо обратить внимание в первую очередь. Использование на практике предложенного алгоритма расчета интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации позволит не только оценить уровень использования основных фондов конкретного предприятия, но и обеспечить информационную базу сравнительного анализа промышленных предприятий, а также составления их рейтинга.*

**Ключевые слова:** основные средства, эффективность, интегральная оценка, евклидово расстояние, метод расстояний, моделирование

## PROBLEMS OF CONSTRUCTION OF THE INTEGRAL COEFFICIENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Izmailov M.K.<sup>1</sup>,

candidate of economic sciences,

e-mail: izmajlov\_mk@spbstu.ru,

<sup>1</sup>Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University (SPBPU), St. Petersburg, Russia

*The article studies the features of the effectiveness of the organization fixed assets use analysis based on classical methodological approaches. Their shortcomings and problems of application are identified. Based on the analysis of data from PJSC “Kirovskiy Zavod” for 2019–2021 the necessity of using the methods of economic and mathematical modeling in the process of assessing the effectiveness of the organization fixed assets use is substantiated. As a result of the study, an author’s approach to assessing the integral coefficient of efficiency in the use of fixed assets of an organization is proposed. Approbation of the proposed approach was carried out on the database of PJSC “Kirovskiy Zavod”. The proposed system of indicators is quite clear and justified, since it reflects the effectiveness of the functioning of the fixed assets of the enterprise from its different sides and allows you to see what you need to pay attention to in the first place. The practical use of the proposed algorithm for calculating the integral coefficient of efficiency in the use of fixed assets of an organization will allow us not only to assess the level of fixed assets use in a particular enterprise, but also*

to provide an information base for a comparative analysis of industrial enterprises, as well as compiling their rating.

**Keywords:** fixed assets, efficiency, integral assessment, Euclidean distance, distance method, modeling

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-33-40

## Введение

Проблема анализа и оценки экономической эффективности использования основных средств промышленного предприятия, поиск причин ее снижения, возможностей обеспечения, определение показателей, которые могут сигнализировать о проблемах, предвидение путей повышения экономической эффективности и разработка мероприятий для поддержания ее на стабильном уровне является одним из наиболее актуальных направлений экономики предприятия.

В научной литературе и в практике деятельности современных промышленных предприятий не существует какого-либо единого подхода к анализу эффективности использования основных фондов организации. Возникает потребность в обосновании действенного подхода с использованием методов экономико-математического моделирования, который позволит определять уровень экономической эффективности использования основных средств отдельного предприятия, факторы ее формирования, проводить секторальный анализ и прогнозирование показателей экономической эффективности использования основных средств субъектов хозяйствования.

### 1. Оценка основных проблем и недостатков использования традиционных методов анализа эффективности использования основных фондов организации

Классический подход к анализу эффективности использования основных фондов организации предполагает, в первую очередь, проведение анализа их динамики и структуры (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика и структура основных средств ПАО «Кировский завод» за 2019–2021 гг., тыс. руб.<sup>1</sup>

Наименование группы ОФ	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, в %			Изменение 2021 к 2019	
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	Тыс. руб.	%
Основные фонды, в том числе:	6 221 968	6 168 507	6 309 149	100	100	100	87 181	1,4
– здания	944 483	926 965	935 975	15,18	15,03	14,84	-8 508	-0,9
– сооружения и передаточные устройства	112 236	108 961	215 430	1,80	1,77	3,41	103 194	91,9
– машины и оборудование	84 333	59 430	61 891	1,36	0,96	0,98	-22 442	-26,6
– транспортные средства	2897	1929	25 046	0,05	0,03	0,40	22 149	764,5
– производственный и хозяйственный инвентарь	2883	3473	3203	0,05	0,06	0,05	320	11,1
– прочие виды основных фондов	99	99	98	0,002	0,002	0,002	-1	-1,0
– земельные участки и объекты природопользования	5 075 037	5 067 650	5 067 506	81,57	82,15	80,32	-7531	-0,1

Анализ данных таблицы 1 показывает, что совокупная стоимость основных фондов ПАО «Кировский завод» за 2019–2021 годы выросла на 87 181 тыс. руб., что обусловлено, главным образом, увеличением стоимости сооружений и передаточных устройств на 103 194 тыс. руб., стоимости транспортных средств на 22 149 тыс. руб., стоимости производственного и хозяйственного инвентаря на 320 тыс. руб. Однако, наряду с увеличением этих составляющих, произошло уменьшение таких как здания, на 8508 тыс. руб., машины и оборудование на 22 442 тыс. руб., земельные участки и объекты природопользования на 7531 тыс. руб.

Что касается структурной составляющей основных фондов ПАО «Кировский завод», то наибольший удельный вес в них на протяжении всего изучаемого периода составляют земельные участки и объекты природопользования (их доля составила 80,32 % на конец 2021 г.).

<sup>1</sup> Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Кировский завод».

После проведения анализа динамики и структуры основных фондов в классическом подходе переходят к расчету отдельных показателей и коэффициентов, которые условно объединяются в три группы – показатели обеспеченности организации основными фондами, коэффициенты, отражающие состояние основных фондов, и показатели, отражающие эффективность их использования [1].

Рассчитаем эти показатели для исследуемого предприятия ПАО «Кировский завод» за 2019–2021 годы (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет показателей состояния и эффективности использования основных фондов ПАО «Кировский завод» за 2019–2021 гг.<sup>2</sup>

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение (+, -)	
				2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.
1. Наличие основных средств на начало года, тыс. руб.	9 697 384	8 071 359	8 014 822	-1 626 025	-56 537
2. Поступило основных средств за год, тыс. руб.	32 380	21 610	204 957	-10 770	183 347
3. Выбыло основных средств за год, тыс. руб.	27 919	81 355	58 341	53 436	-23 014
4. Наличие основных средств на конец года, тыс. руб.	8 071 359	8 014 822	8 163 242	-56 537	148 420
5. Сумма начисленной амортизации, тыс. руб.	71 029	62 227	59 353	-8802	-2874
6. Коэффициент обновления	0,004	0,003	0,025	-0,001	0,022
7. Коэффициент выбытия	0,003	0,010	0,007	0,007	-0,003
8. Коэффициент прироста	0,003	0,003	0,026	-0,001	0,023
9. Коэффициент износа	0,007	0,008	0,007	0,000	0,000
10. Коэффициент пригодности	0,83	0,99	1,02	0,16	0,03
11. Фондовооруженность труда, руб.	18 556,05	16 303,56	16 410,38	-2252,49	106,82
12. Фондоотдача	0,40	0,43	0,45	0,04	0,01
13. Фондоёмкость	2,51	2,30	2,24	-0,21	-0,06
14. Фондорентабельность, %	20,67	12,69	12,63	-7,98	-0,06

В ПАО «Кировский завод» за 2019–2020 годы стоимость основных средств на конец года снизилась на 56,5 млн руб., а в 2020 году выросла на 148,4 млн руб. Это произошло в основном за счет существенного прироста поступлений основных средств в 2020 году, сумма которых выросла на 183,3 млн руб. по сравнению с 2019 годом.

Положительным явлением в деятельности предприятия является низкое значение коэффициента износа, которое колебалось на протяжении всего исследуемого периода в пределах 0,73–0,77 %.

Коэффициент обновления за исследованный период имеет нестабильную динамику, в 2020 году его значение сократилось на 0,001, в 2021 году выросло на 0,022. Коэффициент выбытия имеет противоположную динамику – в 2020 году его значение выросло на 0,007, в 2021 году сократилось на 0,003.

Несмотря на рост фондоотдачи, наблюдается сокращение показателя фондорентабельности с 20,67 % в 2019 году до 12,69 % в 2020 году и до 12,63 % в 2021 году, что вызвано, главным образом, снижением показателя чистой прибыли.

Таким образом, проведенный анализ показателей экономической эффективности использования основных средств ПАО «Кировский завод», основывающийся на традиционной методике, привел к неоднозначным выводам. В исследуемом периоде наблюдалось существенное снижение показателя фондорентабельности, несмотря на то, что наблюдался рост фондоотдачи и коэффициента обновления основных средств. То есть результаты недостаточно соответствуют действительному положению дел. Анализируемая компания в периоде 2019–2021 годов осуществляла существенные инвестиции в основные средства, реализовывала различного рода инновационные проекты. По мнению автора, причина указанного несоответствия заключается в том, что традиционные методики оценки экономической эффективности использования основных средств не позволяют выдать комплексный результат оценки и не могут быть использованы, поскольку их результативность полностью зависит от того, какие показатели были включены в анализ. Об этом также свидетельствуют и исследования, проведенные С.В. Прокопенковым и Н.М. Лигай [2], Е.А. Козлобаевой и И.Г. Жарковской [3].

<sup>2</sup> Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Кировский завод».

## 2. Разработка интегральной методики анализа эффективности использования основных фондов промышленного предприятия

С целью устранения выявленных в настоящем исследовании недостатков существующих методик анализа эффективности использования основных фондов промышленной организации нами предлагается использовать интегральный показатель, рассчитанный с учетом всех трех перечисленных групп показателей использования основных фондов. Преимущества использования интегральных показателей в анализе финансово-экономической деятельности предприятия уже были описаны нами в рамках предыдущих исследований [4]. Подтверждение преимуществ использования интегральной оценки можно найти и в работах зарубежных авторов, к примеру, Д. Тамулявичене, Й. Мацкявичюса [5], Л.И. Поп [6] и др. Применительно к расчету интегрального показателя эффективности использования основных фондов организации можно отметить работы Т.А. Журкиной, Т.В. Сабетовой [7], Т.В. Огородниковой, А.А. Соломеина, В.Е. Орлова [8] и др.

Предлагаемая методика расчета интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации предполагает реализацию следующих этапов.

1. Формирование системы информационного пространства. Главным этапом при определении интегральной оценки для принятия управленческих решений является формирование системы информационного пространства, которая должна обеспечивать объективность, содержательность, глубину и адекватность информации, характеризующей изучаемые социально-экономические явления и процессы. От правильного аналитического выбора, вероятности и построения системы показателей зависит объективность интегральной оценки эффективности функционирования предприятия. Если отбор множества показателей для диагностики состояния объектов управления будет проведен неправильно, то как бы хорошо ни была проработана эта информация, данные будут низкого качества. Формирование системы информационного пространства понимает под собой формирование матрицы исходных данных  $X = (x_{ij})$ , где  $x_{ij}$  – значение  $j$ -го показателя для  $i$ -го объекта.

2. Матрица стандартизированных значений признаков. Поскольку показатели могут иметь разную природу и несравнимые друг с другом значения, проводится стандартизация данных. Для этого необходимо осуществить преобразование матрицы  $X$  на матрицу  $Z$ , элементы которой рассчитываются по формуле (1).

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

где  $\bar{x}_j$  – среднее арифметическое  $j$ -го критерия оценки;

$\sigma_j$  – среднеквадратическое отклонение  $j$ -го показателя.

В свою очередь, эти параметры рассчитываются по формулам (2) и (3) [9].

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}, \quad (2)$$

где  $m$  – число исходных показателей, используемых для получения комплексных показателей;

$n$  – количество лет, по которым проводятся расчеты.

$$\sigma_j = \left[ \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \right]^{1/2}. \quad (3)$$

3. Формирование «точки-эталона».

На третьем этапе необходимо провести дифференциацию критериев составленной матрицы. При этом необходимо учесть, что показатели могут быть стимулирующими (то есть должны увеличиться в динамике), и дестимулирующими (в норме снижаются в динамике). К примеру, значение коэффициента обновления основных фондов должно в динамике увеличиваться, а значение коэффициента износа, напротив, снижаться.

Распределив показатели на стимулирующие и дестимулирующие, необходимо перейти к определению точки эталона, которая находится по формулам (4) и (5) [9].

$$Z_{0j} = \max Z_{ij}, \text{ если } j \in J, \quad (4)$$

$$Z_{0j} = \min Z_{ij}, \text{ если } j \notin J (j = J, \dots, n), \quad (5)$$

где J – множество стимулирующих показателей;

$Z_{ij}$  – стандартизированное значение j-го показателя для i-го года.

За точку-эталон можно также принять нормативное значение показателя, или значения показателей, установленные в стратегических планах организации.

#### 4. Расчет евклидова расстояния.

После определения точки-эталона необходимо вычислить, насколько полученные значения показателей различаются от нее. Для этого можно использовать показатель евклидова расстояния, рассчитываемого по формуле (6) [9].

$$C_{i0} = \left[ \sum_{j=1}^n (Z_{ij} - Z_{0j})^2 \right]^{1/2}. \quad (6)$$

Полученные в ходе расчетов значения будут выступать исходными данными для расчета интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации.

5. Расчет интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации осуществляется по формулам (7)–(10).

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad (7)$$

где

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \cdot S_0, \quad (8)$$

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}, \quad (9)$$

$$S_0 = \left[ \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2 \right]^{1/2}. \quad (10)$$

Чем ближе значение показателя  $d_i$  к единице, тем более высок уровень показателя, который оценивается. При этом предлагается следующая градация значений интегрального показателя:

- от 0 до 0,25 – состояние критическое, необходимо уделить отдельное внимание тем показателям, которые будут находиться ниже этого уровня;
- от 0,25 до 0,5 – низкая эффективность;
- от 0,5 до 0,75 – средняя эффективность;
- от 0,75 до 1 – высокая эффективность.

6. Формирование выводов на основе полученных данных – последний этап в представленном алгоритме.

### 3. Практическая апробация предложенной методики

Проведем апробацию разработанной методики оценки эффективности использования основных фондов организации по представленному алгоритму на примере ПАО «Кировский завод».

В таблице 3 представлена система информационного пространства для проведения анализа.

Таблица 3 – Система информационного пространства для оценки эффективности использования основных фондов ПАО «Кировский завод» на основе предложенной методики<sup>3</sup>

Шифр	Показатели	2019	2020	2021
A1	Коэффициент обновления	0,428	0,059	0,158
A2	Коэффициент выбытия	0,009	0,001	0,000
A3	Коэффициент прироста	0,487	0,041	0,096

<sup>3</sup> Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Кировский завод».

A4	Коэффициент износа	0,341	0,349	0,487
A5	Коэффициент пригодности	1,137	0,691	0,610
A6	Фондовооруженность труда	733,31	566,22	370,11
A7	Фондоотдача	117,03	165,61	231,33
A8	Фондоёмкость	0,009	0,006	0,004
A9	Фондорентабельность	38,22	41,87	57,05

Для того чтобы сформировать представленную систему показателей, сначала был проведен анализ деятельности предприятия и расчет основных его показателей.

В таблице 4 был проведен расчет среднего значения и среднеквадратического отклонения для группы эффективности использования основных средств.

Таблица 4 – Расчет среднего значения и среднеквадратического отклонения<sup>4</sup>

Шифр	Показатели	2019	2020	2021	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение
A1	Коэффициент обновления	0,004	0,003	0,025	0,011	0,01
A2	Коэффициент выбытия	0,003	0,010	0,007	0,007	0,00
A3	Коэффициент прироста	0,003	0,003	0,026	0,011	0,01
A4	Коэффициент износа	0,007	0,008	0,007	0,007	0,00
A5	Коэффициент пригодности	0,832	0,993	1,019	0,948	0,08
A6	Фондовооруженность труда	18556	16304	16410	17090	1038
A7	Фондоотдача	0,40	0,43	0,45	0,426	0,02
A8	Фондоёмкость	2,512	2,303	2,239	2,351	0,12
A9	Фондорентабельность	20,67	12,69	12,63	15,333	3,78

На основе представленной таблицы проведен расчет интегрального значения эффективности использования основных средств ПАО «Кировский завод». Также были представлены стандартизированные значения показателей и промежуточные значения точки-эталона и евклидова расстояния для определения интегрального показателя (таблица 5).

Таблица 5 – Интегральный показатель эффективности использования основных средств предприятия<sup>5</sup>

Шифр	Показатели	2019	2020	2021	Точка-эталон	$\bar{C}_0$	$S_0$	$C_0$
A1	Коэффициент обновления	-0,64	-0,77	1,41	1,41			
A2	Коэффициент выбытия	-1,30	1,12	0,18	-1,30			
A3	Коэффициент прироста	-0,68	-0,74	1,41	1,41			
A4	Коэффициент износа	-0,94	1,39	-0,45	-0,94			
A5	Коэффициент пригодности	-1,40	0,55	0,86	0,86			
A6	Фондовооруженность труда	1,41	-0,76	-0,66	1,41			
A7	Фондоотдача	-1,37	0,38	0,99	0,99			
A8	Фондоёмкость	1,38	-0,41	-0,96	-0,96			
A9	Фондорентабельность	1,41	-0,70	-0,72	1,41			
Евклидово расстояние		4,97	5,53	3,35		4,62	6,48	17,58
Интегральный показатель		0,717	0,685	0,809				

После определения интегрального показателя представим его графически (рисунок 1).

По графику видно, что основное снижение интегрального показателя произошло в 2020 году. Основным критерием, который весьма негативно влияет на этот показатель в 2020 году, является снижение коэффициента обновления и фондовооруженности труда. Значительное увеличение интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации в 2021

<sup>4</sup> Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Кировский завод».

<sup>5</sup> Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Кировский завод».

году является положительным фактором для предприятия. При этом, судя по предложенной системе ранжирования значения интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов, ПАО «Кировский завод» перешло со среднего уровня в 2019–2020 году до высокого уровня в 2021 году.

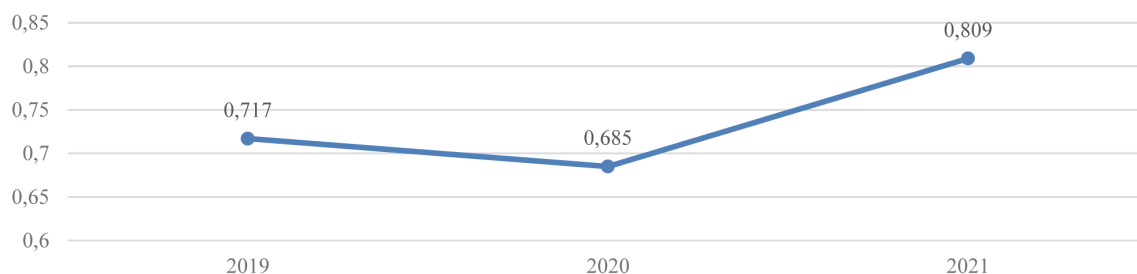


Рисунок 1 – Интегральный показатель эффективности использования основных средств<sup>6</sup>

### Заключение

Таким образом, предложенная система показателей достаточно четкая и обоснованная, поскольку она отражает эффективность функционирования основных средств предприятия с разных его сторон и позволяет увидеть, на что необходимо обратить внимание в первую очередь. Использование на практике предложенного алгоритма расчета интегрального коэффициента эффективности использования основных фондов организации позволит не только оценить уровень использования основных фондов конкретного предприятия, но и обеспечить информационную базу сравнительного анализа промышленных предприятий, а также составления их рейтинга. Эти вопросы будут положены в дальнейшую основу научных исследований по выработке эффективной методологии оценки эффективности использования основных средств предприятия.

### Список литературы

1. Кобзев В.В., Измайлов М.К. Модели исследования основных средств промышленного предприятия: анализ и направления развития // *European Social Science Journal*. – 2018. – № 7-1. – С. 82–91.
2. Прокопенков С.В., Лигай Н.М. Система управления устойчивым воспроизводством основных фондов промышленных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. – 2016. – № 9 (74). – С. 1191–1196.
3. Козлобаева Е.А., Жарковская И.Г. Продуктивность основных средств как фактор региональной конкурентоспособности // *Перспективы развития национальных агропродовольственных систем в условиях ВТО: материалы Международной научно-практической конференции (Воронеж-Алексеевка, 14-15 октября 2014 г.)*. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2014. – С. 168–172.
4. Измайлов М.К. Алгоритм интегральной оценки финансово-экономического положения организации // *Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. – 2021. – № 4 (39). – С. 33–40. – DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-33-40.
5. Tamulevičienė D. & Mackevičius J. Methodology of complex analysis of tangible fixed assets // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2019. – Vol. 7, No. 2. – P. 1341–1352.
6. Pop I.L. Financial Diagnosis as a Tool of Improving the Performance of an Organisation // *North Economic Review, Technical University of Cluj Napoca, Department of Economics and Physics*. – 2017. – Vol. 1, is. 1. – P. 291–302.
7. Журкина Т.А., Сабетова Т.В. Совершенствование методики анализа основных средств предприятия // *Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий*. – 2018. – Т. 80, № 1 (75). – С. 273–282.

<sup>6</sup> Составлено автором.

8. *Огородникова Т.В., Соломеин А.А., Орлов В.Е.* Технический акселератор и интегральная оценка технико-экономического состояния основных средств: математическая модель // *Baikal Research Journal*. – 2019. – Т. 10, № 4. – С. 11.

9. *Жетесова Г.С., Жунусова А.Ш., Грицова Н.А.* Применение таксономической квалиметрии и элементов теории неопределенности при установлении базового образца // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 5-2. – С. 256–259.

### References

1. *Kobzev V.V., Izmajlov M.K.* Modeli issledovaniya osnovnyh sredstv promyshlennogo predpriyatiya: analiz i napravleniya razvitiya // *European Social Science Journal*. – 2018. – № 7-1. – С. 82–91.

2. *Prokopenkov S.V., Ligaj N.M.* Sistema upravleniya ustojchivym vosproizvodstvom osnovnyh fondov promyshlennyh predpriyatij // *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. – 2016. – № 9 (74). – С. 1191–1196.

3. *Kozlobaeva E.A., Zharkovskaya I.G.* Produktivnost' osnovnyh sredstv kak faktor regional'noj konkurentosposobnosti // *Perspektivy razvitiya nacional'nyh agroprodukov'stvennyh sistem v usloviyah VTO: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (Voronezh-Alekseevka, 14-15 oktyabrya 2014 g.)*. – Voronezh: Voronezhskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet im. Imperatora Petra I, 2014. – С. 168–172.

4. *Izmajlov M.K.* Algoritm integral'noj ocenki finansovo-ekonomicheskogo polozheniya organizacii // *Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*. – 2021. – № 4 (39). – С. 33–40. – DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-33-40.

5. *Tamulevičienė D. & Mackevičius J.* Methodology of complex analysis of tangible fixed assets // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2019. – Vol. 7, No. 2. – P. 1341–1352.

6. *Pop I.L.* Financial Diagnosis as a Tool of Improving the Performance of an Organisation // *North Economic Review, Technical University of Cluj Napoca, Department of Economics and Physics*. – 2017. – Vol. 1, is. 1. – P. 291–302.

7. *Zhurkina T.A., Sabetova T.V.* Sovershenstvovanie metodiki analiza osnovnyh sredstv predpriyatiya // *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernyh tekhnologij*. – 2018. – Т. 80, № 1 (75). – С. 273–282.

8. *Огородникова Т.В., Соломеин А.А., Орлов В.Е.* Технический акселератор и интегральная оценка технико-экономического состояния основных средств: математическая модель // *Baikal Research Journal*. – 2019. – Т. 10, № 4. – С. 11.

9. *Zhetesova G.S., Zhunusova A.Sh., Gricova N.A.* Primenenie taksonomicheskoy kvalimetrii i elementov teorii neopredelennosti pri ustanovlenii bazovogo obrazca // *Fundamental'nye issledovaniya*. – 2014. – № 5-2. – С. 256–259.

## АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гаврилова Элеонора Николаевна<sup>1</sup>,

канд. экон. наук,

e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,

Атаманцев Борис Николаевич<sup>1</sup>,

e-mail: boris@activist.com,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*В статье проведен анализ реальной ситуации в банковской сфере на примере корпораций-монополистов, выявлена динамика их развития, диагностированы «слабые» места, а также обозначены действенные пути совершенствования деятельности корпораций банковского сектора. Проведена оценка финансового состояния, финансовых результатов и эффективности функционирования корпораций банковского сектора, рассмотрена специфика и проанализирована эффективность управления капиталом отечественными гигантами банковского сектора. Проведен анализ структуры ресурсов двух крупных отечественных банков, структуры изменения их капитала с обоснованием причин. Рассмотрены источники привлечения капитала и предложены мероприятия по увеличению капитала корпораций банковского сектора. На основании проведенного исследования предложены направления совершенствования деятельности корпораций банковского сектора.*

**Ключевые слова:** стоимость капитала, банки, банковский сектор, эффективность функционирования, анализ финансовых результатов

## ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF CORPORATIONS IN THE BANKING SECTOR AND WAYS TO IMPROVE THEIR ACTIVITIES

Gavrilova Ye.N.<sup>1</sup>,

candidate of economic sciences,

e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,

Atamantsev B.N.<sup>1</sup>,

e-mail: boris@activist.com,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The article contains analysis of the real situation in the banking sector on the example of monopoly corporations, reveals the dynamics of their development, diagnoses “weak” points, and also identifies effective ways to improve the activities of corporations in the banking sector: An assessment of the financial condition, financial results and efficiency of the functioning of corporations in the banking sector was carried out, the specifics were considered and the effectiveness of capital management by domestic giants of the banking sector was analyzed. The analysis of the structure of resources of two large domestic banks, the structure of changes in their capital with justification of the reasons was carried out. The capital raising sources are considered and measures are proposed to increase the capital of corporations in the banking sector. On the basis of the study, directions for improving the activities of corporations in the banking sector are proposed.*

**Keywords:** cost of capital, banks, banking sector, performance efficiency, analysis of financial results

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-41-52

Введение

В советское время в банковской сфере функционировали промышленные банки (Сбербанк, Госбанк, Промстройбанк, Внешэкономбанк, Внешторгбанк), занимавшие определенные рыночные позиции и не конкурирующие между собой. В настоящее время наблюдается тенденция сокращения числа банков. За период с 2018 по 2021 год их количество сократилось на 155 единиц. Регулятор таким образом реализует действия, направленные на «улучшение банковского рынка путем отзыва лицензий финансово нестабильных финансовых посредников, осуществляющих рискованную кредитную политику и сомнительные операции».

К 2021 году количество банков сократилось на 36 % (с 442 до 406). В последние годы рост доли банков в процессе реорганизации не является негативной динамикой, поскольку мегарегулятор следует стратегии по сжатию рынка. Для финансового рынка характерна олигополия с конкурентной средой с относительно высоким уровнем участия государства в капитале финансовых посредников. Согласно данным, полученным в ходе исследования, ведущими компаниями банковского сектора в России являются Сбербанк и ВТБ, корпорации с государственным участием.

1. Оценка эффективности функционирования корпораций банковского сектора

В настоящее время в банковском секторе России можно зафиксировать растущую динамику концентрации активов на высоком уровне. Тенденция последних шести лет свидетельствует о том, что общие активы выросли с 43,9 до 59 %, а общий капитал вырос с 48,9 до 64,2 %.

Влияние пандемии, несомненно, замедлило все эти процессы. Тем не менее, второе полугодие 2021 года ознаменовалось активностью участников экономики. Благодаря этому банки смогли выйти на траекторию роста. Рост активов был присущ большей половине участников. Кроме того, в настоящее время три крупнейших банка с государственным участием (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк) владеют более чем 50 % от общего объема активов банковского рынка [1].

Ведущими компаниями банковского сектора являются Сбербанк и ВТБ. Стоит отметить, что лидером является Сбербанк – он вдвое превышает долю своего ближайшего конкурента – Банка ВТБ.

Для того чтобы оценить эффективность функционирования компании, рассмотрим вначале динамику и структуру активов банка. Динамика структуры активов ПАО Сбербанк отражена в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1 – Динамика активов ПАО Сбербанк за 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>1</sup>

Активы	2018	2019	2020	2021	Темп роста (%)		
					2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Денежные средства	615	622	689	782	101	111	113
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	967	748	865	1087	77	116	125
Средства в кредитных организациях	348	300	406	622	86	135	153
Чистая ссудная задолженность	16 222	17 466	20 143	23 428	108	115	116
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	141	91	198	223	65	218	113
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2270	2517	2966	3822	111	118	129
Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	456	645	696	734	141	108	105
Требование по текущему налогу на прибыль	8	0,4	17	22	5	43	129
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	469	484	500	515	103	103	103
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	8	11	9	8	138	82	89
Прочие активы	217	252	388	601	116	154	155
Всего активов	21 721	23 159	26 907	31 844	107	116	118

<sup>1</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что, учитывая ограничения из-за пандемии в России, в условиях проблем с экономикой, банку удалось не только сохранить свои позиции относительно чистой кредитной задолженности, но и нарастить их.

Основные ключевые показатели по итогам 2021 года:

- темп роста чистой кредитной задолженности – 116 %;
- увеличение темпа роста инвестиций в ценные бумаги на 129 %;
- темпы роста по другим активам на 155 %;
- увеличение долгосрочных активов на 89 %;
- увеличение стоимости основных средств на 103 %;
- увеличение денежных средств на 125 %;
- рост средств в кредитных организациях на 153 %.

Солидной долей в структуре активов является чистая кредитная задолженность.

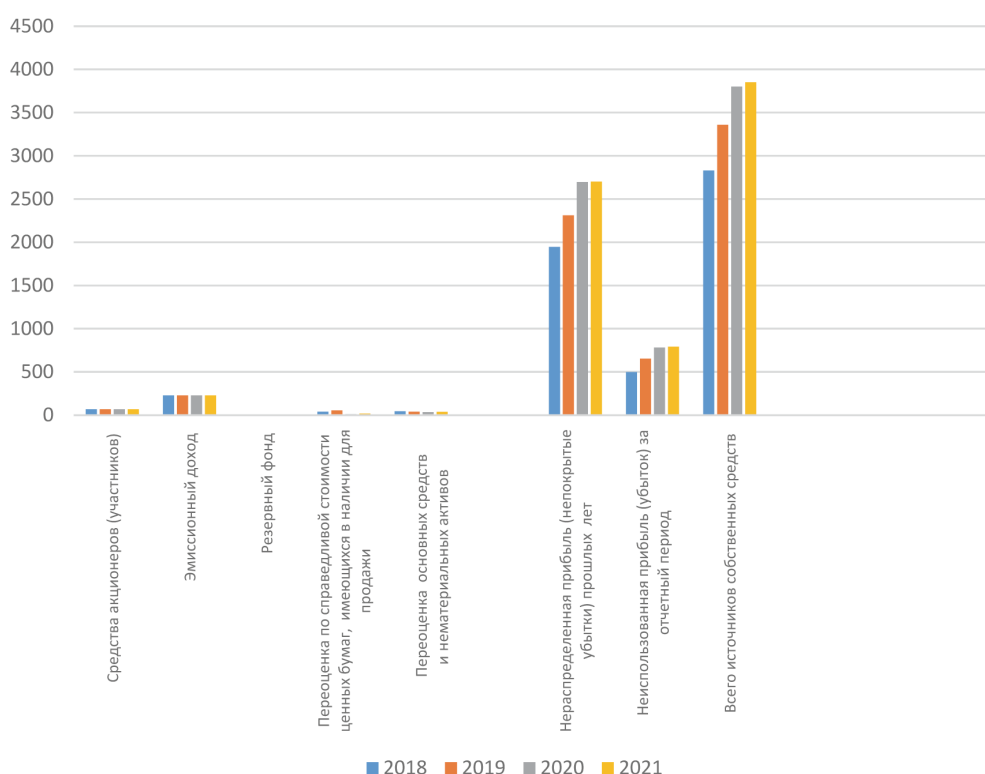


Рисунок 1 – Динамика активов ПАО Сбербанк, млрд руб.<sup>2</sup>

Второй по величине актив – это чистые инвестиции в ценные бумаги и различные финансовые активы. Данный показатель вырос почти в 2 раза за четыре года. Рассмотрим динамику пассивов ПАО Сбербанк (таблица 2, рисунок 2).

Таблица 2 – Динамика пассивов ПАО Сбербанк в 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>3</sup>

Пассивы	2018	2019	2020	2021	Темп роста (%)		
					2019/2018	2020/2019	2021/2020
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	581	591	567	542	102	96	96
Средства кредитных организаций	364	464	990	1208	127	213	122
Средства некредитных организаций	16 821	17 743	20 490	24 563	105	115	120

<sup>2</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

<sup>3</sup> Там же.

Выпущенные долговые обязательства	611	575	538	522	94	94	97
Обязательства по текущему налогу на прибыль	6	12	1,7	1,5	200	14	88
Отложенные налоговые обязательства	18	0	0	0	0	–	0
Прочие обязательства	280	270	319	325	96	118	102
РВПС	42	63	59	57	150	94	97
Всего обязательств	18 892	19 800	23 100	27 219	105	117	118

На основании данных таблицы мы можем сделать вывод о том, что за четыре года наблюдается рост обязательств банка на 13 %, в большей степени – статья средств кредитных организаций.

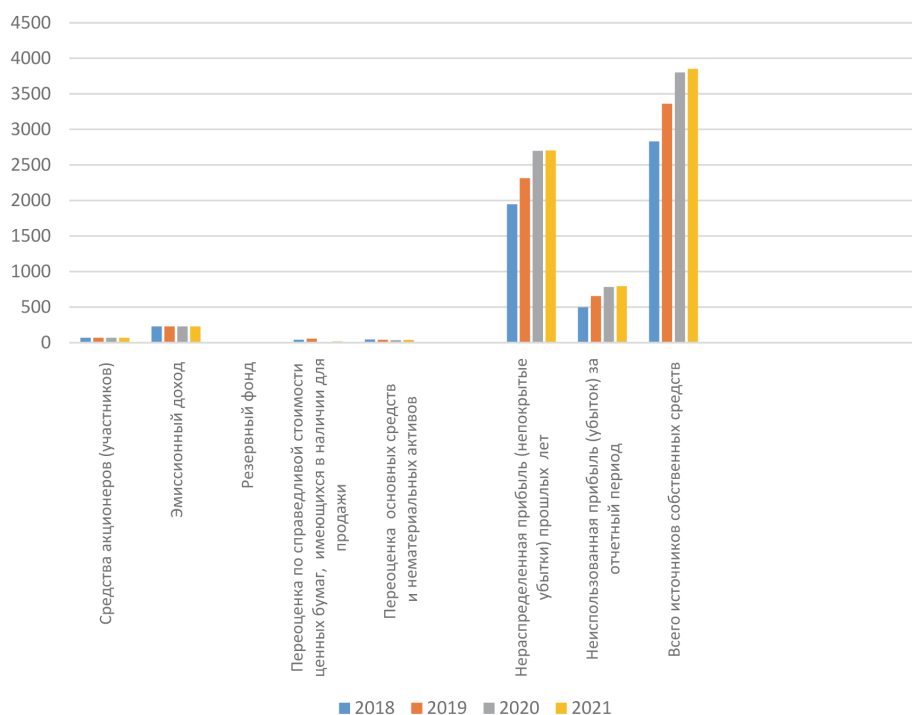


Рисунок 2 – Динамика структуры пассивов ПАО Сбербанк, млрд руб.

В общей структуре обязательств ПАО Сбербанк наибольшая доля средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, составляет 89 %.

Для анализа динамики собственных средств банка мы группируем их по отдельным статьям (таблица 3, рисунок 3).

Таблица 3 – Динамика собственных средств ПАО Сбербанк в 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>4</sup>

Источники собственных средств	2018	2019	2020	2021	Темп роста (%)		
					2019/2018	2020/2019	2021/2020
Средства акционеров (участников)	68	68	68	68	100	100	100
Эмиссионный доход	228	228	228	228	100	100	100
Резервный фонд	4	4	4	4	100	100	100
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	40	55	12	18	138	21	150
Переоценка основных средств и нематериальных активов	45	40	35	38	89	88	109
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	1946	2312	2697	2702	119	117	100

<sup>4</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	498	654	782	793	131	120	101
Всего источников собственных средств	2829	3359	3800	3851	119	113	101

По результатам данной таблицы мы можем сказать, что 2021 год ознаменовался для банка ростом объема собственных ресурсов. Этого удалось достичь благодаря росту таких показателей, как:

- накопленная прибыль;
- неиспользованная прибыль.

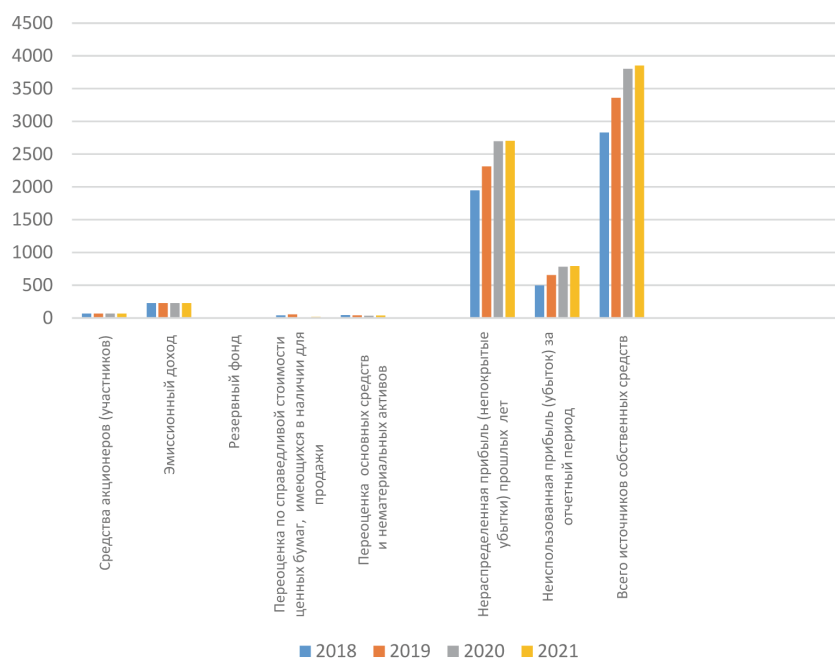


Рисунок 3 – Динамика собственных средств ПАО Сбербанк, млрд руб.

Следует отметить также, что на конец 2021 года предприятием было получено рекордное количество чистой прибыли. Рассмотрим доходы и расходы ПАО Сбербанк за анализируемый период (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика доходов и расходов ПАО Сбербанк за 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>5</sup>

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение в 2021 г. по сравнению с 2018 г.	
					+, -	относ., %
1. Чистые процентные доходы после создания резерва на возможные потери	1114	1183	1177	1175	58	5,5
2. Общая сумма чистых доходов от операций с финансовыми вложениями	-61	51	107	112	173	283,6
3. Общая сумма чистых доходов от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами	51	26	24	25	-25	-51
4. Общая сумма сальдо комиссионных доходов и расходов	317	364	433	462	145	46
5. Прочие операционные доходы	34	48	65	69	35	103
6. Операционные расходы	765	715	760	762	-3	-1
7. Изменение резерва по прочим потерям	-42	-112	-44	-47	5	12
8. Прибыль до налогообложения (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3 + стр. 4 + стр. 5 – стр. 6 + стр. 7)	648	846	1 002	1083	435	67
9. Возмещение по налогам	150	192	220	234	84	46
10. Чистая прибыль	498	654	811	867	369	74

<sup>5</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

Исходя из данных, отраженных в таблице 4, назовём положительные результаты по годам. В 2018 году – это операции по сбору и размещению средств; операции с иностранной валютой и драгоценными металлами; комиссионные операции. В 2019 году – это операции по сбору и размещению средств; операции, связанные с инвестиционной деятельностью; комиссионные операции. В 2020 году – это операции по сбору и размещению средств; операции, связанные с инвестиционной деятельностью; комиссионные операции. В 2021 году – это операции по сбору и размещению средств; операции, связанные с инвестиционной деятельностью; комиссионные операции. Результатом всего этого является:

- рост объема финансовых результатов по кредитным и депозитным операциям на 5 %;
- рост финансового результата от инвестиционной деятельности на 283,6 %;
- снижение финансового результата от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами на 51 %;
- рост финансового результата от комиссионных операций на 46 %;
- рост выручки на 103 %;
- снижение операционных доходов на 1 %;
- рост резервов по другим убыткам на 12 %;
- рост прибыли до налогообложения на 60 %.

В связи со всем вышеизложенным мы можем сделать следующие выводы:

Показатели чистой прибыли имели следующие значения по годам:

- 1) 2018 год – 498 млрд руб.;
- 2) 2019 год – 654 млрд руб.;
- 3) 2020 год – 811 млрд руб.;
- 4) 2021 год – 867 млрд руб.

В целом изменение чистой прибыли в большую сторону за четыре года составило 369 млрд руб. (рисунок 4).

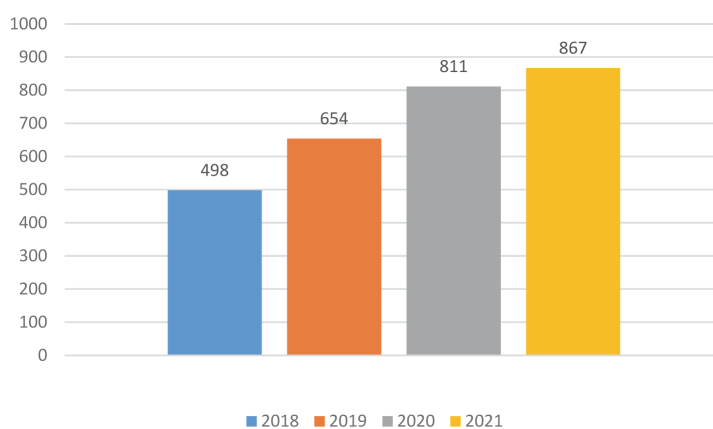


Рисунок 4 – Динамика чистого финансового результата ПАО Сбербанк, млрд руб.<sup>6</sup>

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что финансовые результаты ПАО Сбербанк за анализируемый период улучшились.

Далее рассмотрим динамику показателей рентабельности (таблица 5).

Таблица 5 – Динамика показателей рентабельности ПАО Сбербанк<sup>7</sup>

Показатель	2018	2019	2020	2021	Темп роста в 2021 году к 2020 году, %
Рентабельность активов (ROA)	2,3	1,5	2,1	2,8	133
Рентабельность капитала (ROE)	20,8	18,1	20,9	21,2	101

<sup>6</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

<sup>7</sup> СберБанк. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2021/> (дата обращения: 05.05.2022).

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что за 2021 год был заметен рост доходности активов. Он составил 0,7 % в сравнении с предыдущим годом. В целом можно сказать, что, несмотря на экономический спад в России, Сбербанк не потерял лидирующие позиции.

Проанализируем конкурента Сбербанка в банковском секторе – ПАО ВТБ, полное название кредитной компании – Публичное акционерное общество (ПАО) Банк ВТБ. ПАО «ВТБ» является одним из крупнейших банков, осуществляющих свою деятельность на территории России. Для анализа финансовых результатов ВТБ рассмотрим данные, представленные в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ финансовых результатов ПАО «ВТБ» за период 2018–2021 гг., млн руб.<sup>8</sup>

Показатели	Период				Отклонение 2021–2018 гг.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	+,-	%
Процентные доходы	721,9	672,4	924,2	1128,6	406,7	56,3
Процентные расходы	540,5	468,5	524,9	547,2	6,7	1,2
Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	181,3	203,8	399,3	646,3	465	256,5
Чистые процентные доходы после создания резерва на возможные потери	119,5	85,9	285,6	551,2	431,7	361,3
Комиссионные доходы	29,2	32,4	137,7	158,5	129,3	442,8
Комиссионные расходы	4,1	4,6	41,9	77,3	73,2	1785,4
Чистые доходы (расходы)	164,7	201,5	572,7	612,7	448	272
Операционные расходы	82,9	128,5	290,5	307,5	224,6	270,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	81,8	72,9	282,1	397,9	316,1	386,4
Прибыль за период	69,1	101,3	230,9	327,4	258,3	373,8
Финансовый результат	110,5	125,4	217,8	282,7	172,2	155,8

Проанализировав данные из таблицы 6, можно указать, что стоимость процентного дохода выросла за период 2018–2021 годов. Эти изменения привели к тому, что в 2018–2021 годах стоимость чистой процентной выручки выросла на 465 млрд рублей, или на 256,5 %, а в 2021 году стоимость чистой процентной выручки составила 646,3 млрд рублей. Их стоимость привела к небольшому увеличению процентных расходов в период 2018–2021 годов.

Для сравнения: комиссионные доходы выросли на 129,3 млрд рублей (рисунок 5).

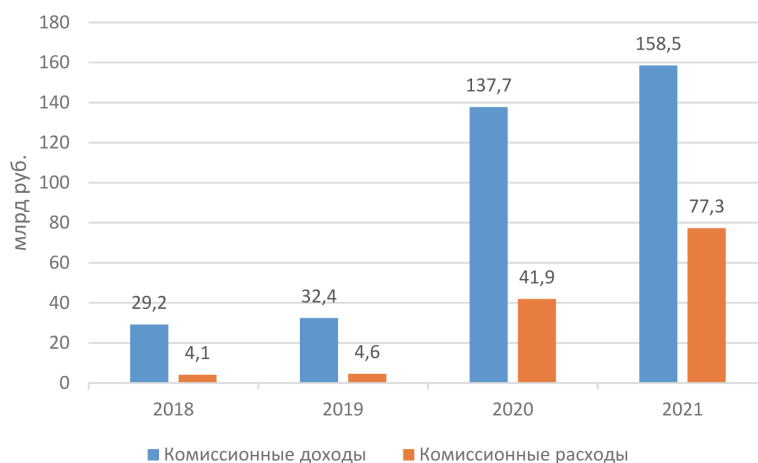


Рисунок 5 – Динамика комиссионных доходов и расходов ПАО «ВТБ»<sup>9</sup>

Проанализировав данные, мы сделаем вывод – деятельность ВТБ за указанный период является прибыльной, это означает, что маржа прибыли до налогообложения увеличилась по сравнению с

<sup>8</sup>ВТБ, акционерам и инвесторам [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/ir/statements/results/> (дата обращения: 06.06.2022).

<sup>9</sup>ВТБ, акционерам и инвесторам [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/ir/statements/results/> (дата обращения: 06.06.2022).

2018 годом в 2021 году на 316,1 млрд руб., или на 386,4 %. Финансовый результат в 2021 году вырос на 155,8 % в сравнении с 2018 годом (рисунок 6).

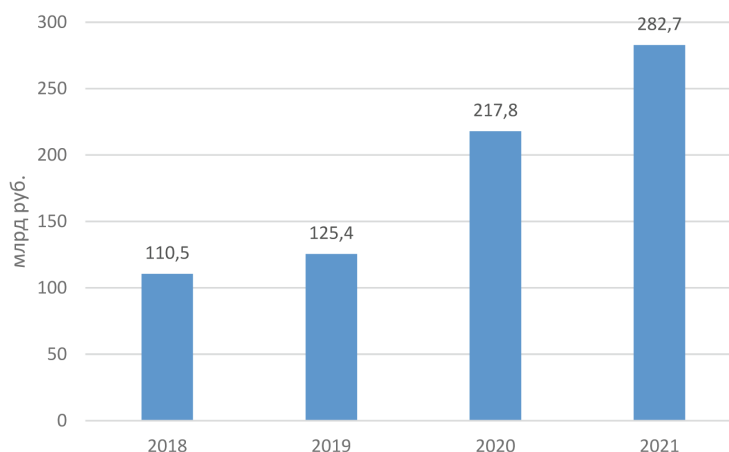


Рисунок 6 – Динамика финансового результата ПАО «ВТБ» за период 2018–2021 гг.

Рост прибыли произошел за счет чистых комиссионных доходов; процентных доходов; роста сделок с ценными бумагами и деривативами; увеличение сумм дивидендов от дочерних компаний. Проведем общий анализ активов и обязательств ПАО «ВТБ» (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика актива и пассива ПАО «ВТБ» за период 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>10</sup>

Показатели	Период				Отклонение 2018–2021 гг.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	+,-	%
Активы	9429	9631,2	13 642,2	19 101,2	9672,2	103
Обязательства	8071,6	8210,9	12 073,4	17 555,2	9483,6	117,5
Капитал	1168,4	1282,2	1379	1546	377,6	32,3

Проанализировав данные из таблицы 7, мы определили значительное увеличение размера активов банка (рисунок 7), то есть в период 2018–2021 годов, 103 %.

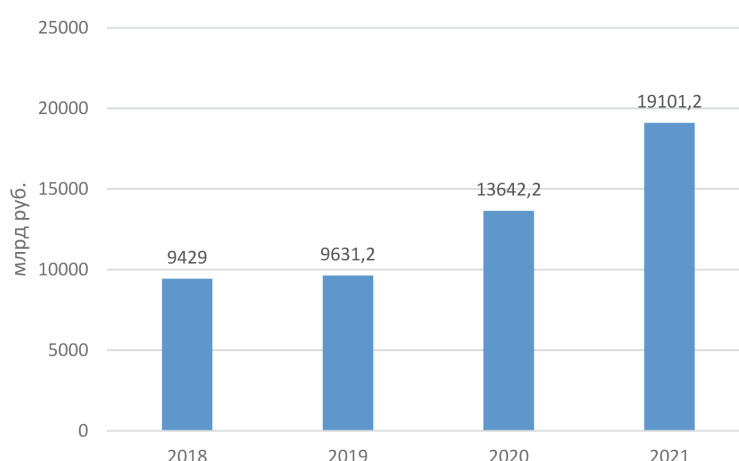


Рисунок 7 – Динамика активов ПАО «ВТБ» за период 2018–2021 гг.

На рисунке 8 четко показано превосходство обязательств в структуре источников финансирования деятельности ВТБ.

<sup>10</sup> ВТБ, акционерам и инвесторам [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/ir/statements/report-rsbu/> (дата обращения: 13.06.2022).

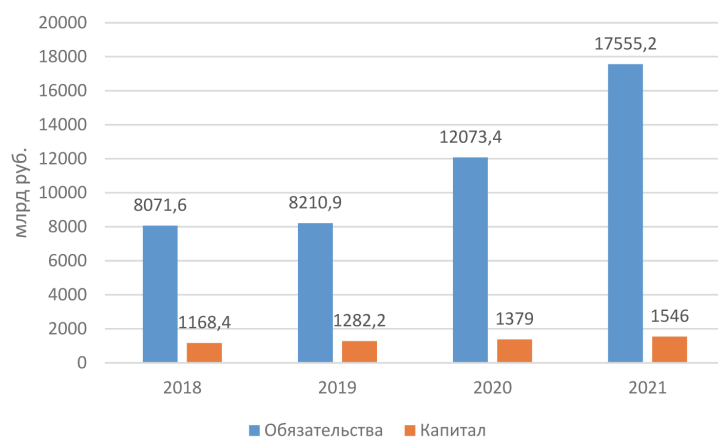


Рисунок 8 – Динамика обязательств и капитала ВТБ за период 2018–2021 гг.<sup>11</sup>

На рисунке 8 четко показано превосходство обязательств в структуре источников финансирования деятельности ВТБ. Доминирование между источниками финансирования обязательств, доля которых в 2018–2021 годах выросла с 87,35 до 91,91 %, а в 2021 году – до 4,56 % по сравнению с 2018 годом, и остается значительным, что негативно сказывается на ликвидности и финансовой устойчивости банка.

Проведем анализ эффективности управления собственным капиталом исследуемыми корпорациями. Для этого определим соотношение собственных и привлеченных средств ПАО «Сбербанк» (таблица 8).

Таблица 8 – Структура ресурсов ПАО «Сбербанк» за 2018–2021 гг., млрд руб.<sup>12</sup>

Показатели	Отчетный период			
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Собственные средства	3856	4487	5047	5548
Привлеченные средства	27 342	25 473	30 970	32 187
Итого ресурсов	31 198	29 960	36 017	37 735

По данным таблицы 8 можно сделать следующие выводы: в 2021 году у ПАО «Сбербанк» наблюдалось увеличение ресурсов; в 2021 году зафиксирована максимальная доля собственных средств – 15 %. Рассмотрим структуру ресурсов ПАО «Сбербанк» на рисунке 9.

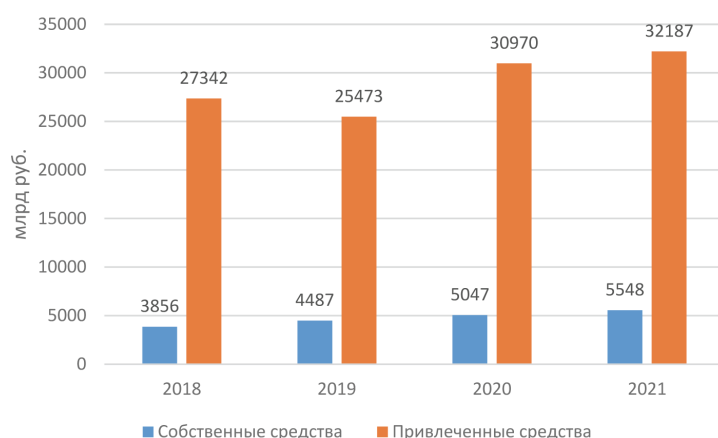


Рисунок 9 – Структура ресурсов Сбербанка за 2018–2021 гг.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> ВТБ, акционерам и инвесторам [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/ir/statements/report-rsbu/> (дата обращения: 13.06.2022).

<sup>12</sup> Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 10.05.2022).

<sup>13</sup> Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 10.05.2022).

По данным рисунка мы можем сделать вывод о том, что изменения привлеченного капитала характеризуются нестабильностью. Оценка структуры собственного капитала Сбербанка представлена на рисунке 10.

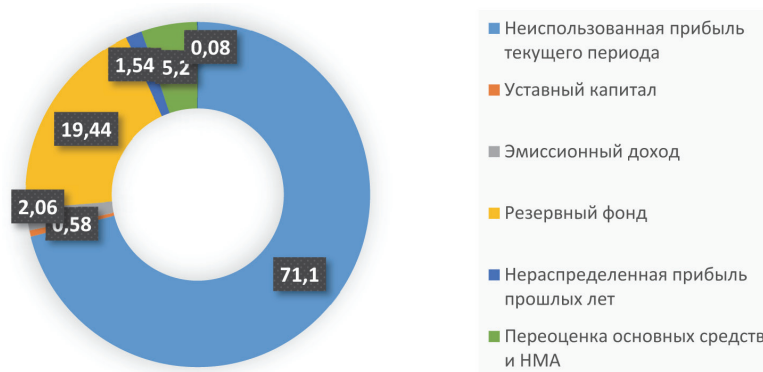


Рисунок 10 – Структура собственных средств ПАО «Сбербанк» за 2021 г.

Исходя из данных, представленных на рисунке, мы можем сделать вывод о том, что большую часть от всех собственных средств составляет нераспределенная прибыль текущего периода. Росту собственного капитала поспособствовали следующие факторы: прибыль, прирост по фонду переоценки долговых инструментов, бессрочный субординированный заём от Министерства финансов РФ.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в ПАО «Сбербанк» собственные ресурсы по сравнению с привлеченными ресурсами занимают крайне небольшую долю. Это связано со спецификой банковского дела. Тем не менее, если показатели банка соответствуют заявленным требованиям, то можно сказать о том, что предприятие осуществляет свою деятельность эффективно и имеет возможность отвечать по своим обязательствам [2].

Рассмотрим изменения собственного капитала ВТБ за рассматриваемый период. В таблице 9 представлен собственный капитал с учетом темпов прироста в абсолютной и относительной величинах.

Таблица 9 – Собственный капитал с указанием темпов прироста в абсолютной и относительной величинах<sup>14</sup>

Год	Значение, млрд руб.	Изменение абсолютное, млрд руб.	Изменение относительное, %
2018	1528	61,9	4,22
2019	1660,4	132,4	8,66
2020	1722,6	62,2	3,75
2021	1827,6	105	6,1

С каждым годом значение собственного капитала банковской корпорации ВТБ возрастает, и в 2021 году составляет 1827,6 млрд рублей, что 105 млрд больше по отношению к 2020 году, и на 299,6 млрд рублей больше по сравнению с 2018 годом.

График размера собственного капитала для наглядности представлен на рисунке 11.

По данным графика можно сделать вывод о положительной динамике роста собственного капитала ВТБ, что, несомненно, говорит о стабильности и устойчивости банка.

## 2. Основные направления совершенствования деятельности корпораций банковского сектора

В целях улучшения работы деятельности банка рекомендуется акцентировать внимание на двух направлениях: повышение эффективности управления активами и пассивами посредством разработки и реализации грамотной политики в области активных и пассивных операций, а также повышение эффективности управления собственным капиталом банка [3].

<sup>14</sup> В Сделке.ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vsdelke.ru/msfo/vtb/kapital.html> (дата обращения: 20.05.2022).

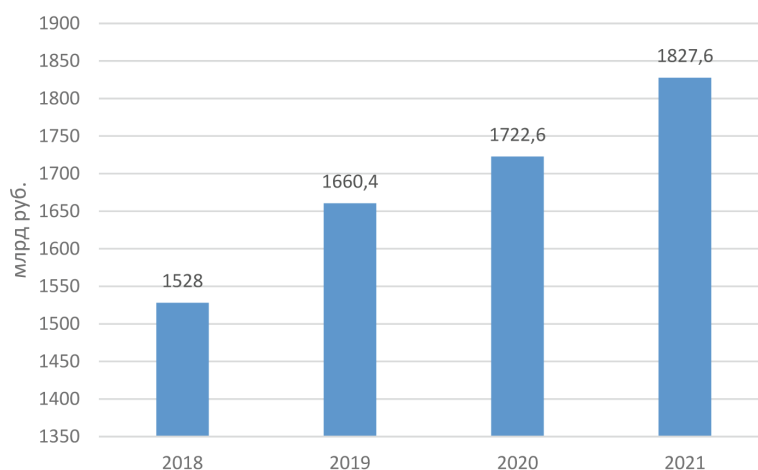


Рисунок 11 – График размера собственного капитала ВТБ

При этом в управлении активами банкам следует уделить отдельное внимание. Во-первых, кредитным корпорациям рекомендуется более эффективно управлять денежными потоками [4]. Во-вторых, банку требуется следить за повышением рентабельности работы в целом и доходности отдельных операций. Например, качественное управление кредитным портфелем [5]. В-третьих, кредитной организации следует оптимизировать структуру активов, то есть увеличить долю ликвидных активов [6]. В-четвертых, банк должен работать над снижением риска операций [7].

В качестве основной задачи в управлении собственным капиталом банка выступает возможность привлечения и поддержания капитала, необходимого для того, чтобы имелась возможность в расширении деятельности и создании защиты от рисков [8].

Прирост капитала Сбербанка в текущих условиях можно осуществить различными путями, но наиболее оптимальный и эффективный, по нашему мнению, будет заключаться в выпуске облигаций на фондовом рынке с привлекательной для российских заемщиков ставкой, но со сроком полного погашения в 2025 году. Привлеченные средства необходимо направить на расширение программы кредитных карт (на 31.12.2021 г. общий оборот кредитных карт Сбербанка перевалил за триллион, при этом объемы для роста не ограничены) с лояльными условиями (увеличенный беспроцентный период, первый год обслуживания должен быть символическим, например, 1 рубль) для населения, в том числе, и с рыночной кредитной ставкой. При этом ставка на приобретение товаров в сервисах Сбербанка, таких как СберМаркет, ЕАптека, СберМегаМаркет и т.д., должна быть ниже основной. Это позволит привлечь новых клиентов для торговых сервисов Сбербанка, что в дальнейшем положительно скажется на приросте капитала банка.

Наши предложения по увеличению капитала ВТБ будут следующими – т.к. собственный капитал ВТБ в несколько раз меньше, чем у его конкурента – Сбербанка, предлагаем, с учетом существенного падения фондового рынка на текущий момент, наиболее эффективно увеличить средства путем выпуска привилегированных акций. С учетом того, что западные игроки не могут сейчас инвестировать в российские ценные бумаги, необходима договоренность о приобретении данных акций с пут-опционом Центральным банком РФ или Минфином с последующей продажей обратно ВТБ через срок действия опциона. Полученные средства от продажи акций целесообразно направить на кредитование крупных российских корпораций и расширить портфель ипотечного финансирования населения России с участием в льготной ипотеке с государственной поддержкой. Данные мероприятия позволят в ближайшей перспективе увеличить капитал Банка.

Учитывая тот момент, что Сбербанк – наиболее развитая корпорация с многолетней историей, структура которой довольно оптимальна, предлагаем дополнительное предложение по увеличению капитала для ВТБ. Компания немаловажное значение придает своей работе с юридическими лицами. На них приходится около 50 % доходов от общей прибыли. Исходя из этого, следует вывод о том, что данное направление необходимо развивать. Для этого можно создать специальное подразделение – Депар-

тамент по развитию отношений с юридическими лицами. Этот сегмент банка будет иметь различный функционал, позволив оптимизировать затраты на содержание персонала.

### Заключение

В данном исследовании были рассмотрены банковские корпорации – лидеры банковской сферы России. Нами были оценены структура активов и пассивов, собственных и привлеченных средств, эффективность управления капиталом этими корпорациями, произведена оценка рентабельности, а также был выявлен потенциал роста – предложены направления повышения эффективности их функционирования. В целях улучшения работы деятельности банков рекомендуется акцентировать внимание на повышении эффективности управления активами и пассивами посредством разработки и реализации грамотной политики в области активных и пассивных операций, а также на повышении эффективности управления собственным капиталом банка.

### Список литературы

1. Жукова Е.Н., Видеркер Н.В. Признаки возможного отзыва лицензии банка // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2020. – № 5. – С. 79–81.
2. Швецов Ю.Г., Корешков В.Г. Коммерческий банк как особый тип финансового института // Деньги и кредит. – 2013. – № 11. – С. 73.
3. Посная Е.А. Теоретические подходы к оценке капитала банка // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – № 3 (94). – С. 23–26.
4. Блажевич О.Г., Кирилчук Н.А. Модели оценки стоимости капитала // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2016. – № 3. – С. 47–52.
5. Садков В., Овчинникова О. Проблемы и перспективы развития банковских систем (история, зарубежный опыт, стратегия развития). – Орел: Изд-во ОРАГС, 2000. – 271 с.
6. Андрияшин С.А. Банковская система России: особенности эволюции и концепция развития. – М.: Институт экономики РАН, 1998. – 321 с.
7. Меркулова Н.С. Ресурсная база отечественных коммерческих банков: современное состояние и пути оптимизации // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 7. – С. 126–130.
8. Мухубуллина А.Н. Ключевые факторы конкурентного банковского сектора: достаточность капитала и рентабельность банков // Научно-аналитический экономический журнал. – 2017. – № 11 (22). – С. 13.

### References

1. Zhukova E.N., Viderker N.V. Priznaki vozmozhnogo otzyva licenzii banka // Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. – 2020. – № 5. – S. 79–81.
2. Shvecov Yu.G., Koreshekov V.G. Kommercheskij bank kak osobyj tip finansovogo instituta // Den'gi i kredit. – 2013. – № 11. – S. 73.
3. Posnaya E.A. Teoreticheskie podhody k ocenke kapitala banka // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2018. – № 3 (94). – S. 23–26.
4. Blazhevich O.G., Kiril'chuk N.A. Modeli ocenki stoimosti kapitala // Nauchnyj vestnik: Finansy, banki, investicii. – 2016. – № 3. – S. 47–52.
5. Sadkov V., Ovchinnikova O. Problemy i perspektivy razvitiya bankovskih sistem (istoriya, zarubezhnyj opyt, strategiya razvitiya). – Orel: Izd-vo ORAGS, 2000. – 271 s.
6. Andryushin S.A. Bankovskaya sistema Rossii: osobennosti evolyucii i koncepciya razvitiya. – M.: Institut ekonomiki RAN, 1998. – 321 s.
7. Merkulova N.S. Resursnaya baza otechestvennyh kommercheskih bankov: sovremennoe sostoyanie i puti optimizacii // Fundamental'nye issledovaniya. – 2018. – № 7. – S. 126–130.
8. Muhubullina A.N. Klyuchevye faktory konkurentnogo bankovskogo sektora: dostatochnost' kapitala i rentabel'nost' bankov // Nauchno-analiticheskij ekonomicheskij zhurnal. – 2017. – № 11 (22). – S. 13.

## СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТЫ В СОЦИАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Артемьев Николай Валентинович<sup>1</sup>,

д-р экон. наук, доцент,  
e-mail: nartemev@muiiv.ru,

Рудницкий Владимир Станиславович<sup>1</sup>,

e-mail: vrudnitskiy@muiiv.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*В статье указываются экономические и социальные факторы возникновения рентного дохода и прослеживаются исторические процессы, которые способствовали становлению системы перераспределения рентного дохода в социальный сектор экономики. Описано, как формирование института государства способствовало тому, что рентный доход стал систематически извлекаться отдельными экономическими агентами. Приведены определения, даваемые разными авторами понятию «социальный сектор», обнаружено отсутствие согласованности существующих определений и выявлено, что определяющими характеристиками социального сектора является, во-первых, его нацеленность на создание и распределение общественных благ, во-вторых, то, что среди методов его финансирования преобладают разные способы перераспределения доходов, полученных в других секторах экономики. Отдельное внимание в работе уделено рассмотрению роли институтов меценатства и благотворительности в системе перераспределения ренты, которая оценивается как важная, а степень интегрированности данного института в систему на сегодня признана недостаточной. Результаты исследования применимы в разработке направлений реформирования механизмов стратегического партнёрства между государством и частными экономическими агентами, владеющими рентой.*

**Ключевые слова:** перераспределение дохода, рента, рентный доход, социальный сектор, система перераспределения доходов, меценатство, благотворительность

## THE FORMING OF THE SYSTEM OF RENT REDISTRIBUTION TO THE SOCIAL SECTOR OF THE ECONOMY

Artemyev N.V.<sup>1</sup>,

doctor of economics, associate professor,  
e-mail: nartemev@muiiv.ru,

Rudnitsky V.S.<sup>1</sup>,

e-mail: vrudnitskiy@muiiv.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The article describes the economic and social factors of the emergence of rental income and traces the historical processes that contributed to the forming of the system of redistribution of rental income to the public sector of the economy. The article describes how the forming of the institution of the state contributed to the fact that the rental income began to be systematically extracted by economic agents. The definitions given by different authors to the concept of “social sector” are presented, the lack of consistency of existing definitions is found. It is also revealed that the defining characteristics of the social sector are, first, its focus on the creation and distribution of public goods, and second, that different ways of redistributing income received in other sectors of the economy dominate among the methods of financing the public sector. Special attention is paid to the role of patronage and charity institutions in the system of rent redistribution, which is assessed as important, and the degree of integration of this institution into the system is recognized as insufficient for nowadays. The results of*

*the study are applicable in developing areas for reforming the mechanisms of strategic partnership between the state and private economic agents owning rent.*

**Keywords:** income redistribution, rent, rental income, social sector, income redistribution system, patronage, charity

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-53-59

В процессе функционирования и развития социально-экономических систем могут возникать условия, при которых отдельные экономические агенты извлекают значительную выгоду без существенных затрат труда, не обладая при этом уникальными предпринимательскими способностями. Частным примером здесь может служить удачное приобретение товара (предмета искусства, земельного участка, акций компании) временно или ошибочно недооценённого рынком, цена которого значительно возрастает в период владения, обеспечивая тем самым пассивный доход владельцу без активного участия последнего в его формировании. Доход, получение которого не обуславливается вложением труда, капитала или предпринимательских усилий, называется рентой.

В качестве условий для извлечения ренты в экономической плоскости можно выделить редкость и ограниченность ресурсов [1], а в социальной – наличие особых ограничений, создающих условия «закрытых отношений» [1; 2]. Ренту можно рассматривать в разном приближении как в составе других видов дохода, так и в чистом виде. Ренту в виде части арендной платы получает собственник недвижимости, сдавая её в аренду. Рента поступает государству при предоставлении возмездного права на использование недр. Часто о данном виде факторного дохода пишут в контексте сверхприбыли, в том числе от добычи природных ископаемых. В этом случае она является той частью дохода, которая превышает нормальную прибыль [3].

Получение ренты освещается в экономической литературе чаще в негативном ключе. Множество исследований посвящены обоснованию причин поведения, направленного на извлечение ренты, которое называется «рентоориентированное поведение» и поиску путей его устранения. На сглаживание негативных для общества последствий рентоориентированного поведения и направлена система перераспределения рентного дохода в социальный сектор экономики.

В научной литературе не сложилось однозначного мнения, что понимается под социальным сектором экономики. Актуальные, но дискуссионные в настоящее время подходы к трактовке данной категории показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Определения социального сектора экономики<sup>1</sup>

Источник	Определение	Комментарий
Якобсон Л.И.	«Общественный сектор экономики – это сфера деятельности, ориентированная на ликвидацию провалов рынка, создание общих и социально значимых благ»	Автор включает в состав социального сектора объекты госсобственности за исключением тех, что ориентированы на производство продукции, обладающей свойствами конкурентности и исключаемости
Guidance S.	«Социальный сектор состоит из аппарата государственного управления и всех контролируемых государством агентств или финансируемых государством предприятий, а также других организаций, реализующих социальные программы, товары или услуги» (англ. «Public sector consists of governments and all publicly controlled or publicly funded agencies, enterprises, and other entities that deliver public programs, goods, or services») <sup>2</sup>	Автор даёт вместе с определением модель социального сектора, в которой ядром является государство, далее идут организации, созданные государством исключительно с целью реализации социальных программ, последние то, что в наших реалиях можно определить как частные НКО. На периферии находятся коммерческие государственные и частные компании, которые иногда могут считаться частью социального сектора, например, когда исполняют контракт в рамках социальной программы
Алехин Э.В.	«Государственным (общественным) сектором называется совокупность всех видов ресурсов (материальных, трудовых, интеллектуальных, технологических, денежных и т.д.), находящихся в собственности и распоряжении государства, которые оно может использовать по мере необходимости и на основании четкой нормативно-правовой базы»	Автор ставит знак равенства между понятиями «государственный сектор» и «общественный сектор». Признаком принадлежности является собственность

<sup>1</sup> Составлено авторами на основе [4–7.]

<sup>2</sup> Guidance S. Public Sector Definition [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.globaliaa.org/standards-guidance> (дата обращения: 20.04.2022).

Попова Е.Ю.	«Социальный сектор экономики включает отрасли, продукты которых обладают значительными положительными внешними эффектами»	Определение с опорой на концепцию экстерналий. В статье автор уточняет, что границы социального сектора шире, чем границы сектора мериторных благ и отмечает, что масштабы положительных эффектов зависят от институциональной среды
Иванов С.А.	«Социальный сектор экономики – это совокупность отраслей социальной сферы (образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства и пр.), в которых функционируют как государственные, так и негосударственные организации, но вся деятельность которых направлена на оказание социальных услуг и производство товаров для населения»	Определение социального сектора даётся через понятие «социальная сфера», которое само нуждается в определении и автором раскрывается простым перечислением

Согласно Большой российской энциклопедии (БРЭ), *сектор экономики* – это часть экономической системы, в которую входят отрасли, имеющие сходные общие характеристики, экономические цели, характер функционирования; институциональная единица, однородная с точки зрения выполняемых ею функций и методов финансирования затрат [8]. Большинство учёных сходятся на том, что объединяющей целью социального сектора является создание и распределение общественных благ. Говоря о методах финансирования процесса создания данных благ, отметим, что среди них преобладает перераспределение доходов, полученных в других секторах экономики.

Что касается характеристик общественных благ, одним из первых их даёт П. Самуэльсон, который для выделения общественных благ вводит критерии неисключаемости и неконкурентности [9]. Стоит отметить недостаточность этих критериев для проведения границ и характеристики социального сектора, так как далеко не все блага, которые мы привыкли считать общественными, удовлетворяют обоим критериям, таковым, например, является высшее образование.

Возможности для более строгого обозначения границ социального сектора даёт теория мериторных благ Р. Масгрейва, который приводит обоснование того, что общество преследует собственные интересы, несводимые к сумме индивидуальных интересов [10]. Общество «навязывает» индивидам потребление полезных для поддержания уровня развития общества товаров и услуг и борется с потреблением разрушительных для общества товаров [11]. Опираясь на теорию мериторных благ, можно рассматривать в составе социального сектора экономики накопление и сохранение культурного наследия.

Свою классификацию социальных благ предлагает А.Я. Рубинштейн [12], который, объединив свойства неисключаемости и неконкурентности в общее свойство «коммунальность», выделяет:

- 1) частные блага (обладают индивидуальной полезностью, не обладают свойством коммунальности, не обладают социальной полезностью);
- 2) смешанные блага (обладают индивидуальной полезностью, не обладают свойством коммунальности, обладают социальной полезностью);
- 3) коммунальные блага (обладают индивидуальной полезностью, обладают свойством коммунальности, не обладают социальной полезностью);
- 4) смешанные коммунальные блага (обладают индивидуальной полезностью, обладают свойством коммунальности, обладают социальной полезностью);
- 5) социальные блага (не обладают индивидуальной полезностью, не обладают свойством коммунальности, обладают социальной полезностью).

Таким образом, согласно этой классификации, А.Я. Рубинштейн относит к социальному сектору такие блага, как смешанные, смешанные коммунальные и социальные. Следует дать пояснение тому, какие блага А.Я. Рубинштейн относит в группу социальных: «Именно к таким (социальным) благам следует отнести результаты исследований фундаментальных наук, а также значительную часть результатов культурной деятельности, связанную с культурным наследием. Речь в данном случае идет о ежедневной работе музеев, книжных хранилищ, архивов, реставрационных организаций и т.п.» [12]. Поясняя причину, по которой эти блага не обладают свойствами неисключаемости и неконкурентности, он пишет: «Конкретные же результаты, например, в области математики или теоретической физики, в реставрации памятников архитектуры и сохранении музейных коллекций свойств неисключаемости и несоперничества не имеют, поскольку вообще не потребляются индивидуумами» [12].

Продолжая классификацию, А.Я. Рубинштейн выделяет в социальном секторе два главных сегмента:

1. Сфера жизнеобеспечения человека. Представлена здравоохранением и социальным обеспечением.
2. Сфера знаний. Сюда входит наука, культура и образование. В этой сфере производятся, распространяются, осваиваются и сохраняются знания.

Основным институтом, обеспечивающим развитие социального сектора экономики на сегодня, является государство, но такая функция закрепилась за ним не сразу. Возникновение государства связано с выстраиванием стабильной системы удержания власти, в том числе над «ничейными» источниками полезных ресурсов. Данные обстоятельства с течением времени обусловили формализацию отношений собственности и достаточно строгое размежевание общества. Бюрократизация и увеличение неравенства возможностей различных экономических агентов привели к тому, что в прошлом «стихийный» процесс извлечения ренты становится систематическим: возникают стабильные потоки доходов, получаемых благодаря занимаемому во властной системе положению. Некоторые авторы указывают на то, что большую часть истории человечества именно рентный доход преобладал над всеми остальными видами дохода [2].

При том, что на различных стадиях становления государства основная часть рентного дохода служила личным интересам правящей элиты, часть ренты неизбежно уходила на реализацию инфраструктурных проектов: возведение мостов, прокладку дорог, обустройство городской инфраструктуры и т.д. Имеются достаточно веские основания для того, чтобы считать этот процесс перераспределением рентного дохода в социальный сектор. Схожим образом изначально осуществлялось финансирование сфер культуры, образования и даже церковной деятельности, которая была неразрывно связана с просвещением. В Европе именно деятельность церкви становится началом истории университетского образования. Отсюда следует, что государство и церковь служат инструментами, предполагающими использование ренты в качестве источника средств, направленных на благо всего общества.

Присваивающие ренту частные экономические агенты, которые поколениями накапливали богатство благодаря выгодному положению в сложившейся системе экономических отношений, проявляли участие в развитии социального сектора экономики не только с подачи государства и церкви, но и по собственной инициативе. Значительная часть культурного наследия в России и мире была создана на средства меценатов, о чём мы можем судить по известным нам случаям поддержки меценатами деятелей искусств, по большому количеству памятников архитектуры, о которых известно, что они построены на средства обеспеченных дельцов и аристократов, а также по образовательным организациям, начавшим свою деятельность под патронажем различных меценатов<sup>3</sup>. Таким образом, институт меценатства занимал важное место в системе перераспределения ренты в социальный сектор экономики.

Вслед за промышленной революцией произошло изменение структуры доходов. В доходах экономических агентов повысилась доля заработной платы и прибыли, так как люди начали переезжать из сельской местности в города и продавать собственный труд промышленникам, ориентирующимся на извлечение прибыли, а не ренты, получение которой сильно зависело от принадлежности к высшему сословию.

Важно, что одновременно происходит и трансформация государства. Ограничения, которые ранее государство вводило, создавая условия для захвата ренты привилегированными группами, постепенно меняются на ограничения обратной направленности. Катализатором этой трансформации, во многом, послужили работы К. Маркса и Ф. Энгельса.

Уже в конце XIX века Германия становится первой страной, где государство занимается выстраиванием и поддержанием системы перераспределения доходов: вводится обязательная страховка на случай болезни, появилось социальное страхование, каждый работник и его работодатель отчисляли одинаковую сумму в особый фонд, работодателей также обязали ввести страховку от несчастных случаев на производстве. В 1889 году в стране была запущена пенсионная система, которой на тот момент не было больше нигде в мире. Передача и накопление данных тогда происходили через почту. За всеми

<sup>3</sup> Фандо Р.А. Научная и образовательная деятельность народных университетов России в условиях социально-политических изменений начала XX в.: дис. ... д-ра ист. наук: 07.00.02. – М., 2005. – С. 117–130; Cuozzo J. The Florentine House of Medici (1389–1743): politics, patronage, and the use of cultural heritage in shaping the Renaissance. – New Brunswick, 2015. – 94 с. – DOI <https://doi.org/doi:10.7282/T3NV9M3T>.

этими инициативами стоял Отто фон Бисмарк, но его мотивацией было подавить противодействующие политические силы социалистической направленности<sup>4</sup>.

Современные черты государство всеобщего благосостояния или социальное государство приобретает только в XX веке. СССР стал страной, которая одной из первых совершила это кардинальное преобразование, где социальная направленность следовала за идеологическими установками. Сегодня среди неоспоримых заслуг СССР в области развития социального сектора отмечают, в частности, широкий охват населения образованием. В США, несмотря на диаметрально противоположные СССР идеологические устои, поворотным в данном направлении стал 1933 год, когда во времена Великой депрессии в США министр труда Фрэнсис Перкинс провела ряд реформ по социализации государства. Среди этих реформ было введение минимальной оплаты труда, пособий по безработице и пенсий для пожилых людей<sup>5</sup>.

Переживая трансформацию, государство, несмотря ни на что, сохраняло за собой обязанность по регулированию доходов, получаемых от добычи природных ресурсов. В зависимости от обстоятельств в разных странах и сейчас активно используются различные правовые механизмы перераспределения доходов. В нашей стране, согласно Конституции, реальным собственником недр и иных природных ресурсов объявляется народ. Это дает основание предположить, что государство выступает здесь в роли административного органа и центра.

Одним из признаков современного социального государства становится активное противодействие тому, чтобы ренту из разных источников извлекали и накапливали частные экономические агенты. В случае, когда это всё же происходит, именно на государство возлагается миссия и обязанность по её изъятию и перераспределению в социальный сектор современного общества.

Ранее было сказано, что обеспеченная часть населения может принимать участие в развитии социального сектора экономики не только с подачи государства, но и по собственной инициативе. По оценкам исследователей «Сколково» и банка UBS<sup>6</sup>, совокупные расходы на благотворительные проекты в России составляют примерно 340–460 млрд руб. в год, что около 0,4–0,5 % ВВП за 2017 год. Это сравнительно немного, если посмотреть, что расходы федерального бюджета на социальную политику составляют примерно 5 трлн руб. в год, а расходы Пенсионного фонда на выплату пенсий и иные социальные выплаты превышают 8 трлн руб. в год<sup>7</sup>. С другой стороны, исследователи «Сколково» отмечают, что эта сумма сравнима с государственными расходами по отдельным направлениям: так, расходы федерального бюджета на здравоохранение в 2017 году составили примерно 400 млрд руб., расходы на культуру и спорт – совокупно около 200 млрд руб.

Если посмотреть на данные таблицы 2, где указаны направления, которые поддерживаются за счёт частных пожертвований, то увидим, что три четверти (73,9 %) состоятельных людей направляют средства на помощь детям, половина ориентирована также на помощь малоимущим (47,8 %), поддержкой церкви и религии занимается 28,3 % и только 17,4 % дают деньги на высшее образование и науку<sup>8</sup>. При всей важности каждого из перечисленных направлений именно образование и наука являются сферами, нацеленными на долгосрочную перспективу – на накопление и передачу знаний.

Таблица 2 – Популярные направления пожертвований<sup>9</sup>

Население в целом	Топ-менеджеры компаний МСБ	Владельцы капитала
1. Дети (58 %)	1. Дети (62 %)	1. Дети (74 %)
2. Религиозные организации (30 %)	2. Малоимущие и неблагополучные (49 %)	2. Малоимущие и неблагополучные (50 %)
3. Малоимущие (28 %)	3. Церковь и религия (26 %)	3. Церковь и религия (28 %)
4. Животные (20 %)	4. Образование и наука (14 %)	4. Образование и наука (22 %)

<sup>4</sup> Mitchell A. Bonapartism as a Model for Bismarckian Politics // Journal of Modern History. – 1977. – Vol. 49, No. 2. – P. 181–199.

<sup>5</sup> Kirstin Downey. The Woman Behind the New Deal: The Life and Legacy of Frances Perkins – Social Security, Unemployment Insurance, and the Minimum Wage. – New York: Anchor Books, 2010. – 458 p.

<sup>6</sup> Новак К., Оганесян А., Слуцкая М. Мисютина В., Шнак А. Российский филантроп [Электронный ресурс] // Центр управления благополучием и филантропии Московской школы управления «Сколково». 2018 г. – URL: [https://www.common.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO\\_WTC/Research/SKOLKOVO\\_WTC\\_Russian\\_Philanthropist\\_Rus.pdf](https://www.common.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_WTC/Research/SKOLKOVO_WTC_Russian_Philanthropist_Rus.pdf) (дата обращения: 20.05.2022).

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Там же.

<sup>9</sup> Там же.

При том, что в среднем расходы обеспеченных людей на благотворительность больше 3 млн рублей в год, эксперты говорят, что обычно они не превышают 1 % личного состояния<sup>10</sup>. Отмечается, что в позапрошлом веке зажиточные россияне тратили больше, например, братья Третьяковы не менее половины своей прибыли отправляли на благотворительность и меценатскую деятельность.

### Заключение

Таким образом, на сегодняшний день при наличии очень развитой системы перераспределения рентного дохода, основной административной единицей которой является государство, можно говорить о недостаточности инициативы со стороны обеспеченного населения, немалую часть богатства и состояния которых составляет рента. Одним из следствий закрепления за государством большей части функций по развитию социального сектора экономики стало снижение у исследователей интереса к институту меценатства, при том, что меценаты играют важную роль в контексте перераспределения ренты. В связи с вышесказанным перспективным видится исследование вопросов и разработка направлений реформирования механизмов стратегического партнёрства между государством и частными экономическими агентами, владеющими рентой.

### Список литературы

1. *Weber Max*. *Economy and Society*. – Berkeley, CA: University of California Press, 1978.
2. *Péter Mihályi, Iván Széleányi*. *Rent-Seekers, Profits, Wages and Inequality: The Top 20 %*. – Palgrave Pivot, Cham, 2019.
3. *Разовский Ю.В.* Природная рента: управление сверхприбылью. – ЛитРес: Самиздат, 2019. – 264 с.
4. *Якобсон Л.И.* Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 320 с.
5. *Алехин Э.В.* Государственный и муниципальный сектор экономики в Российской Федерации. – Пенза: Пензенский гос. ун-т, 2011. – 102 с.
6. *Попова Е.Ю.* Социальный сектор: проблемы определения содержания и границ // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2019. – Т. 17, № 1. – С. 23–29. – DOI 10.25513/1812-3988.2019.17(1).23-29.
7. *Иванов С.А.* Социальный сектор экономики как исследовательская категория и объект анализа // Сборник научных трудов IV Национальной (с международным участием) научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экон. ун-та, 2020. – С. 314–318.
8. Сектор экономики // Большая российская энциклопедия: в 35 т. / гл. ред. Ю.С. Осипов. – М.: Большая российская энциклопедия, 2004–2017.
9. *Samuelson P.A.* The Pure Theory of Public Expenditure // *Review of Economics and Statistics*. – 1954. – Vol. 36, No. 4. – P. 387–389. – DOI <https://doi.org/10.2307/1925895>.
10. *Musgrave R., Musgrave P.* *Public Finance in theory and practice*. – 5th ed. – New York: McGraw-Hill Book Co., 1989. – 628 p.
11. *Musgrave R.A.* Merit Goods / *Palgrave Macmillan* (eds) // *The New Palgrave Dictionary of Economics / Palgrave Macmillan*. – London, 1987. – DOI [org/10.1057/978-1-349-95121-5\\_1139-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_1139-1).
12. *Рубинштейн А.Я.* Экономика социального сектора: проблемы теории // *Экономическая наука современной России*. – 2005. – № 1 (28). – С. 47–64.

### References

1. *Weber Max*. *Economy and Society*. – Berkeley, CA: University of California Press, 1978.
2. *Péter Mihályi, Iván Széleányi*. *Rent-Seekers, Profits, Wages and Inequality: The Top 20 %*. – Palgrave Pivot, Cham, 2019.

<sup>10</sup> *Новак К., Оганесян А., Слуцкая М. Мисютина В., Шпак А.* Российский филантроп [Электронный ресурс] // Центр управления благополучием и филантропии Московской школы управления «Сколково». 2018 г. – URL: [https://www.common.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO\\_WTC/Research/SKOLKOVO\\_WTC\\_Russian\\_Philanthropist\\_Rus.pdf](https://www.common.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_WTC/Research/SKOLKOVO_WTC_Russian_Philanthropist_Rus.pdf) (дата обращения: 20.05.2022).

3. *Razovskij Yu.V.* Prirodnaya renta: upravlenie sverhpribyl'yu. – LitRes: Samizdat, 2019. – 264 s.
4. *Yakobson L.I.* Ekonomika obshchestvennogo sektora: osnovy teorii gosudarstvennyh finansov. – M.: Aspekt Press, 1996. – 320 s.
5. *Alekhin E.V.* Gosudarstvennyj i municipal'nyj sektor ekonomiki v Rossijskoj Federacii. – Penza: Penzenskij gos. un-t, 2011. – 102 s.
6. *Popova E.Yu.* Social'nyj sektor: problemy opredeleniya sodержaniya i granic // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika». – 2019. – T. 17, № 1. – S. 23–29. – DOI 10.25513/1812-3988.2019.17(1).23-29.
7. *Ivanov S.A.* Social'nyj sektor ekonomiki kak issledovatel'skaya kategoriya i ob'ekt analiza // Sbornik nauchnyh trudov IV Nacional'noj (s mezhdunarodnym uchastiem) nauchno-prakticheskoy konferencii. – SPb.: Izd-vo Sankt-Peterburgskogo gos. ekon. un-ta, 2020. – С. 314–318.
8. Sektor ekonomiki // Bol'shaya rossijskaya enciklopediya: v 35 t. / gl. red. Yu.S. Osipov. – M.: Bol'shaya rossijskaya enciklopediya, 2004–2017.
9. *Samuelson P.A.* The Pure Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistic. – 1954. – Vol. 36, No. 4. – P. 387–389. – DOI <https://doi.org/10.2307/1925895>.
10. *Musgrave R., Musgrave P.* Public Finance in theory and practice. – 5th ed. – New York: McGraw-Hill Book Co., 1989. – 628 p.
11. *Musgrave R.A.* Merit Goods / Palgrave Macmillan (eds) // The New Palgrave Dictionary of Economics / Palgrave Macmillan. – London, 1987. – DOI [org/10.1057/978-1-349-95121-5\\_1139-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_1139-1).
12. *Rubinshtejn A.Ya.* Ekonomika social'nogo sektora: problemy teorii // Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii. – 2005. – № 1 (28). – S. 47–64.

## КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ В КОНТЕКСТЕ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ КОМПОНЕНТЫ

Кузьменко Светлана Сергеевна<sup>1</sup>,  
e-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru,

Козлова Марина Олеговна<sup>1</sup>,  
e-mail: kozlova.m00@yandex.ua,

<sup>1</sup>Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

*В статье рассмотрена общая характеристика мирового рынка нефти, выявлены крупнейшие центры международной нефтяной торговли. Изучена географическая структура мирового рынка нефти и выявлены страны-лидеры по добыче, а также по потреблению нефти. Определен баланс спроса и предложения. Проведён анализ экономических показателей мирового рынка нефти, таких как географическая структура и динамика физических объемов доказанных запасов нефти, географическая структура и динамика добычи нефти за 2016–2020 годы. Поскольку нефть является наиболее торгуемым товаром на мировом рынке, в статье рассмотрена структура мирового экспорта нефти в 2016–2020 годах, изучена динамика стоимости международной торговли нефтью в 2016–2020 годах. На основании проведенного исследования авторами предложены тенденции развития мирового рынка нефти в контексте стран-участниц рынка.*

**Ключевые слова:** мировой рынок нефти, стоимость, экспорт, импорт, добыча, динамика, структура

## GLOBAL OIL MARKET INDICATORS' INTEGRATED RESEARCH IN THE CONTEXT OF A GEOGRAPHICAL COMPONENT

Kuzmenko S.S.<sup>1</sup>,  
e-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru,

Kozlova M.O.<sup>1</sup>,  
e-mail: kozlova.m00@yandex.ua,

<sup>1</sup>Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

*The article describes the general characteristics of the world oil market, identifies the largest centers of international oil trade. The geographical structure of the world oil market has been studied and the leading countries have been identified in terms of production and consumption of oil. The balance of supply and demand has been determined. The analysis of economic indicators of the world oil market, such as the geographical structure and dynamics of the physical volumes of proven oil reserves, the geographical structure and dynamics of oil production for 2016–2020, was carried out. Since oil is the most traded commodity on the world market, the article describes the structure of world oil exports in 2016–2020, and also examines the dynamics of the value of international oil trade in 2016–2020. Based on the study, the authors proposed trends in the world oil market in the context of the participating countries.*

**Keywords:** world oil market, cost, export, import, production, dynamics, structure

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-60-67

Введение

Нефть является энергетическим двигателем индустриального развития большинства стран мира. Среди сырьевых рынков нефтяной занял лидирующие позиции и обладает уникальной спецификой и конъюнктурными особенностями. В условиях глобализации ценовая политика на мировом рынке нефти оказывает значительное влияние на состояние товарных и финансовых рынков и ряда национальных бюджетных систем.

Актуальность исследования мирового рынка нефти обусловлена быстрыми темпами изменений, происходящими на этом рынке. Глобализация привнесла в развитие мирового нефтяного рынка совершенно новые специфические черты, модифицировала некоторые долгосрочные тенденции, изменила соотношение сил на рынке. Особенно остро вопрос изучения конъюнктуры мирового рынка нефти возник в 2019 году в период спада мировой экономики, который обусловлен ограничительными мерами в связи с распространением COVID-19. Для сохранения равновесия на мировом нефтяном рынке необходимо принятие неотлагательных мер, основанное на всестороннем анализе конъюнктурообразующих факторов мирового рынка нефти.

1. Общая характеристика мирового рынка нефти

Сырая нефть является основным сырьем для производства моторного топлива. Доля потребления нефти в общем мировом потреблении энергоресурсов составляет 34 %. Кроме этого, нефть используется для получения синтетических каучуков, пластмасс и пластификаторов, различных присадок и красителей. На производство этих материалов тратится около 9 % всей добытой в мире нефти [1, с. 53].

Нефть – биржевой товар. На биржах торгуются две основные марки нефти: Brent и WTI. Brent – эталонная марка нефти, добываемая в Северном море, является смесью сортов нефти, добываемых на четырех шельфовых месторождениях между Норвегией и Шотландией. На сегодняшний день стоимость более 70 % различных сортов нефти привязана к котировкам нефти марки Brent. WTI – эталонная марка нефти, которая добывается в американском штате Техас. Котировки WTI служат ориентиром для стоимости других сортов нефти в Западном полушарии. Нефть этой марки пользуется высоким спросом в США и Китае. Долгое время котировки WTI были выше на несколько долларов США, чем у нефти Brent. Но после 2011 года ситуация изменилась, и нефть марки Brent торгуется на 5–10 долл. США дороже.

Крупнейшие центры международной нефтяной торговли: в Северной Америке – Нью-Йоркская товарная биржа (New York Mercantile Exchange, NYMEX), в Европе – Лондонская нефтяная биржа (London Petroleum Exchange, LPE), в Азии – Сингапурская международная валютная биржа (Singapore International Monetary Exchange, SIMEX). Для биржевой торговли единицей измерения нефти служит баррель. Нефтяной баррель равен 42 галлонам, 158 988 литрам или 0,1364 тонны. Нефтяной баррель является международной единицей измерения нефти [2, с. 8].

Географическая структура мирового рынка нефти является разнообразной и разветвленной (таблица 1). Лидерами по объемам добычи являются: США, Россия, Саудовская Аравия; по потреблению – США, Китай, Япония; наибольшие физические объемы нефти экспортируют Саудовская Аравия, Россия, Ирак, а импортируют Сингапур, США, Голландия.

Таблица 1 – Географическая структура мирового рынка нефти 2020 г.<sup>1</sup>

Добыча		Потребление		Экспортеры		Импортеры	
Страна	млн барр./д.	Страна	млн барр./д.	Страна	млн барр./д.	Страна	млн барр./д.
США	11,0	США	21,0	Саудовская Аравия	6,5	Сингапур	2,2
Россия	9,3	Китай	12,6	Россия	4,6	США	1,9
Саудовская Аравия	9,0	Япония	4,0	Ирак	3,3	Голландия	1,8

<sup>1</sup> Составлено авторами на основе источника: ОПЕК ([https://www.opec.org/opec\\_web/en/data\\_graphs/40.htm](https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.htm)).

Ирак	3,9	Южная Корея	2,7	США	3,1	Китай	1,2
Китай	3,8	Канада	2,3	Канада	2,9	Япония	1,0
Канада	3,5	Германия	2,0	Норвегия	1,5	Франция	0,9
Норвегия	1,8	Саудовская Аравия	2,0	Нигерия	1,1	Южная Корея	0,9
Нигерия	1,2	Индонезия	1,7	Ангола	1,1	Германия	0,7
Ангола	1,1	Франция	1,5	Великобритания	0,7	Бельгия	0,6
Великобритания	0,8	Великобритания	1,3	Азербайджан	0,5	Великобритания	0,5

Как видно из приведенных выше данных, мировыми лидерами по добыче нефти являются страны Ближнего и Дальнего Востока, Северной Америки, Западной Африки и Евразии, наибольшее потребление приходится на страны с развитой и развивающейся быстрыми темпами экономикой.

На конъюнктуру мирового рынка нефти решающее влияние оказывает цена, формирующаяся на основании баланса спроса и предложения на рынке (рисунок 1).



Рисунок 1 – Баланс спроса и предложения на мировом рынке нефти (млн барр. в день)<sup>2</sup>

На рисунке 1 видно, что на мировом рынке нефти на протяжении 2014–2020 годов наблюдался дисбаланс спроса и предложения с превышением предложения (в 2014 г. предложение превышало спрос на 5,58 млн барр. в день, в 2015 г. – на 4,99 млн барр. в день, в 2016 г. – на 4,85 млн барр. в день, в 2017 г. – на 3,83 млн барр. в день, в 2018 г. – на 3,1 млн барр. в день, в 2019 г. – на 2,46 млн барр. в день, в 2020 г. – 4,59 млн барр. в день), что способствовало снижению биржевых цен на нефть.

## 2. Анализ экономических показателей мирового рынка нефти

Нефть является невозобновляемым ресурсом, поэтому целесообразно начать анализ экономических показателей мирового рынка нефти с анализа количества доказанных запасов нефти. В мировой статистике в качестве доказанных запасов принимается то количество нефти, которое с достаточной степенью достоверности отражено в геологической и технической информации и может быть извлечено в будущем из известных месторождений в соответствии с существующими экономическими и техническими возможностями [3, с. 31].

Анализ физических объемов доказанных запасов нефти позволяет сделать вывод, что в региональной структуре мировых доказанных запасов нефти ведущую позицию занимает Ближний Восток, сконцентрировавший на своей территории около половины мировых запасов нефти по состоянию на конец 2020 года (48,09 %), на второй позиции – Южная и Центральная Америка (18,69 %), на третьей – СНГ (8,4 %), наименьшими доказанными запасами нефти обладает Европа (0,83 %).

<sup>2</sup> Составлено авторами на основе источника: OECD (<https://www.data.oecd.org/>).

В географической структуре наибольшие доказанные запасы нефти находятся в Венесуэле – 303,8 тыс. млн барр. (или 17,52 % мировых запасов), Саудовской Аравии – 297,6 тыс. млн барр. (или 17,16 % мировых запасов) и в Канаде – 169,7 тыс. млн барр. (или 9,79 % мировых запасов).

В разрезе по международным группировкам 70,06 % мировых запасов нефти принадлежат ОПЕК (по состоянию на 2020 г. входят 13 государств: Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Эквадор, Экваториальная Гвинея), 15 % – ОЭСР (по состоянию на 2020 г. в составе 36 государств), 8,4 % – страны СНГ, 0,29 % – страны Европейского союза, 6,25 % мировых запасов нефти принадлежат государствам, не входящим в вышеперечисленные группировки (рисунок 2).

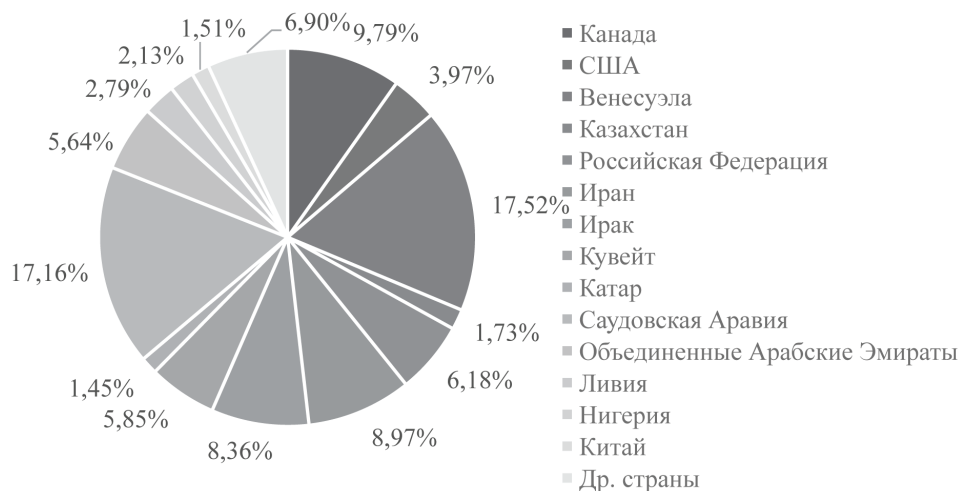


Рисунок 2 – Географическая структура доказанных запасов нефти в 2020 г., %<sup>3</sup>

В целом по миру наблюдается отрицательная динамика физических объемов доказанных запасов нефти в 2020 году по сравнению с 2019 годом, снижение запасов составило -0,12 %, что связано с отсутствием или малыми объемами инвестиций в разработку новых месторождений нефти, обусловленными мировым экономическим кризисом, возникшим в 2019–2020 годах на фоне ограничительных мер по распространению новой коронавирусной инфекции COVID-19. Однако в разрезе по отдельным государствам наблюдается рост показателей запасов нефти в 2020 году по сравнению с 2019 годом, так, в Колумбии рост составил 11,1 %, в Индии – 4,44 %, в других странах Азиатско-Тихоокеанского региона – 16,67 %. Снизилась доля сланцевых месторождений на -0,67 %, в т.ч. в стадии активной разработки – на -5,19 %.

Что касается динамики физических объемов доказанных запасов нефти в 2016–2020 годах, то в целом по миру наблюдается положительная динамика, составившая 3,1 %. Снижение запасов нефти в 2020 году по сравнению с 2016 годом отмечается в Канаде (-1 %), Мексике (-27,5 %), Бразилии (-2,3 %), Колумбии (-13,0 %), Эквадоре (-11,1 %), Перу (-25 %), Тринидад и Тобаго (-71,4 %), Дании (-20,0 %), Иране (-1,8 %), Анголе (-13,7 %), Египте (-11,4 %), Нигерии (-0,3 %), Индии (-2,1 %), Индонезии (-30,6 %), Малайзии (-6,7 %), Таиланде (-25 %). В 2016–2020 годах снизилась доля сланцевых месторождений на -1,8 %, в т.ч. в стадии активной разработки – на -15,9 %.

Для удовлетворения потребностей мировой экономики в нефтепродуктах, не имеющих в настоящее время альтернативной замены, нефтедобывающая отрасль учитывает запасы не только традиционной сырой нефти, но и нетрадиционные и труднодоступные источники углеводородов, к которым относятся: сланцевые месторождения, битумные пески и запасы Арктического шельфа, как перспективные источники добычи нефти [4, с. 74].

По состоянию на конец 2020 года в структуре мировых запасов нефти преобладает традиционная сырая нефть, месторождения которой находятся на суше, материковом шельфе и в недрах Мирового океана (66,9 %), а остальные (33,1 %) – нетрадиционные запасы нефти.

<sup>3</sup> Составлено авторами на основе источника: Всемирный банк данных (<https://www.data.worldbank.org/>).

Современные технологии бурения скважин позволяют добывать сырую нефть на глубине свыше 2000 м, себестоимость добычи барреля колеблется от 8 до 30 долл. США в разных странах [5, с. 281].

Добыча арктической нефти, составляющей 3,8 % мировых запасов, в настоящее время затруднена в связи с недостаточностью технических ресурсов и высокой себестоимостью (стоимость бурения на одной скважине от 500 млн до 1 млрд долл. США), но в перспективе развитие технологий может значительно снизить затраты на разработку арктических нефтяных месторождений<sup>4</sup>.

Сланцевая нефть составляет 9,4 % мировых запасов нефти. С появлением принципиально новых технологий в 2012 году произошла «сланцевая революция», позволившая США занять одно из лидирующих мест среди крупнейших нефтяных экспортеров. Наибольшими запасами сланцевых месторождений на данный момент обладают Россия на месторождении Баженовской свиты (75 млрд барр.), США (58 млрд барр.), Китай (32 млрд барр.), Аргентина (27 млрд барр.) и Ливия (26 млрд барр.) [6, с. 185]. Себестоимость добычи барреля сланцевой нефти достаточно высока в сравнении с традиционной нефтью, кроме того, при добыче такой нефти путём гидроразрыва пласта происходит химическое загрязнение грунтовых вод и почвы, что наносит непоправимый урон экологии. Со временем при разработке новых экологичных технологий добычи сланцевая нефть может стать революционным источником энергии. В мире в настоящее время промышленную добычу сланцевой нефти осуществляют только США [7, с. 208].

В географической структуре наибольшие объемы добычи в 2020 году демонстрируют США – 12 232 тыс. барр. в день (или 14,71 % общемировой дневной добычи) (рисунок 3).

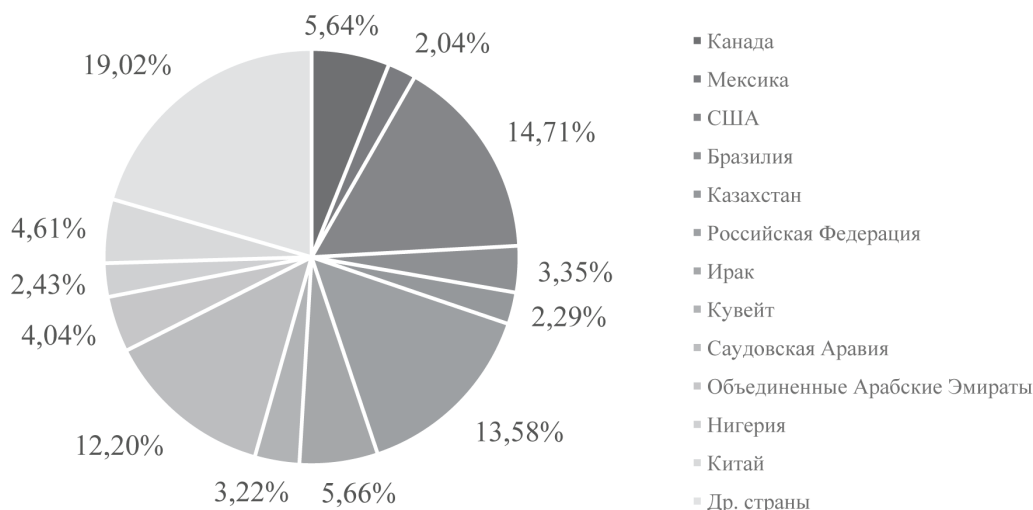


Рисунок 3 – Географическая структура добычи нефти в 2020 г., %<sup>5</sup>

Согласно рисунку 3, за США следуют Российская Федерация – 11 292 тыс. барр. в день (или 13,58 % общемировой дневной добычи) и Саудовская Аравия – 10 145 тыс. барр. в день (или 12,2 % общемировой дневной добычи).

В целом по миру наблюдается отрицательная динамика добычи нефти в 2020 году по сравнению с 2019 годом, снижение добычи составляет -0,69 %. В разрезе по регионам прирост среднесуточной добычи показывает Северная Америка (+6,89 %), Африка (+1,11 %), СНГ (+0,44 %), в то же время наблюдается снижение объемов добычи на Ближнем Востоке (-5,51 %), в Южной и Центральной Америке (-5,03 %), Европе (-2,98 %), Азиатско-Тихоокеанском регионе (-1,92 %).

Наибольшее наращивание объемов добычи нефти в 2020 году по сравнению с 2019 годом отмечается в Австралии (+35,59 %), Йемене (+27,27 %) и Габоне (+12,95 %); значительное снижение объемов показывают Венесуэла (-39,47 %), Иран (-30,05 %) и Дания (-11,21 %).

<sup>4</sup> Принципы управленческой экономики. – Нью-Йорк: Сэйлор Симон, 2018. – 155 с.

<sup>5</sup> Составлено авторами на основе источника: US Energy Information Agency (<https://www.eia.gov/>).

В разрезе по международным группировкам объемы добычи нефти наращивают ОЭСР (+9,71 %), а ОПЕК в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизила объемы добычи на -5,94 %, Европейский союз – на -1,18 %.

Что касается динамики добычи нефти в 2016–2020 годах, то в целом по миру наблюдается положительная динамика, составившая 1,8 %.

Исследование динамики добычи нефти странами – мировыми лидерами по этому показателю за 2016–2020 годы показало неоднородную структуру (рисунок 4).

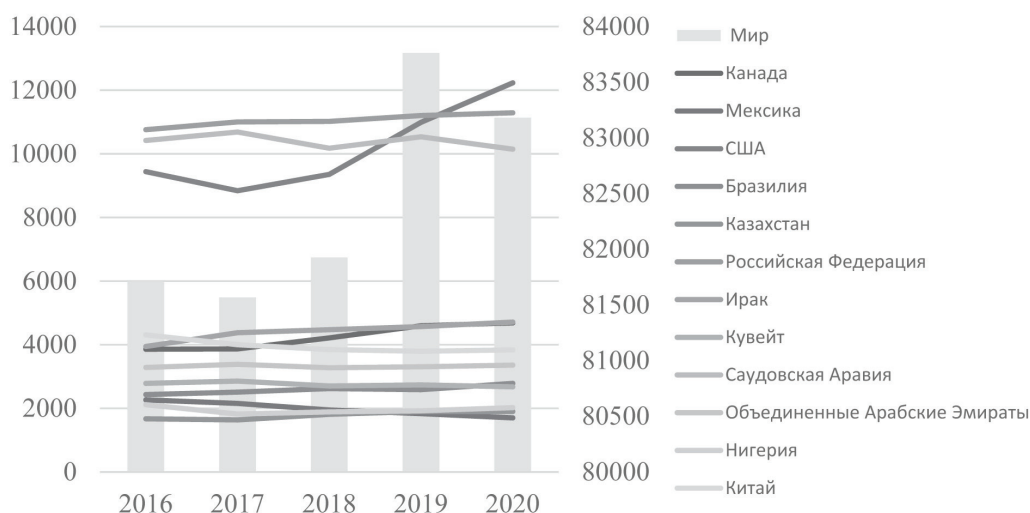


Рисунок 4 – Динамика добычи нефти в 2016–2020 гг., тыс. барр./д.<sup>6</sup>

Согласно рисунку 4, значительное увеличение объемов добычи демонстрируют США (рост 29,59 %), Канада (рост 21,36 %), Ирак (рост 19,44 %), Бразилия (рост 14,4 %), Казахстан (рост 13,82 %), Российская Федерация (рост 4,96 %). Снижение добычи нефти в 2020 году по сравнению с 2016 годом отмечается у большинства стран, в то же время наращивают темпы добычи ряд государств: Великобритания (12,8 %), Узбекистан (5,1 %), ОАЭ (2,3 %), Йемен (84,2 %), Чад (14,4 %), Республика Конго (46,3 %), Габон (1,9 %), Ливия (184,4 %).

Исследование динамики экспорта нефти странами – мировыми лидерами по этому показателю за 2016–2020 годы показало, что значительное увеличение объемов экспорта демонстрируют США (рост 644,93 %), ОАЭ (рост 265,53 %), Бразилия (рост 105,41 %), рост объемов экспорта большинства остальных стран составляет в среднем 28,17 % (рисунок 5).

В то же время ряд государств снизили объемы экспорта за исследуемый период, в частности, снижение экспорта Нигерии составило 44,64 %, Саудовской Аравии – 8,05 %.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом значительный рост объемов экспорта нефти отмечается только в ОАЭ (68,51 %), США (35,35 %) и Канаде (1,33 %). Остальные государства-лидеры по экспорту нефти за год демонстрируют снижение объемов экспорта нефти, в частности, экспорт Мексики снизился на 15,48 %, Нигерии – на 20,11 %, Великобритании – на 14,31 %.

Динамика импорта за 2016–2020 годы является положительной (35,02 %). Наибольший прирост стоимости импорта нефти за исследуемый период демонстрируют Норвегия (277,31 %), Малайзия (97,41 %), Китай (77,68 %), Египет (65,57 %), Румыния (62,91 %), Япония (62,37 %), Перу (53,12 %), Сербия (47,91 %), Бахрейн (45,37 %) и Финляндия (45,27 %). Динамика импорта нефти странами – мировыми лидерами по этому показателю за 2016–2020 годы отражена на рисунке 6.

Исследование динамики импорта нефти странами – мировыми лидерами по этому показателю за 2016–2020 годы показало, что все страны-импортеры нефти увеличили стоимость импорта, наибольшую положительную динамику демонстрирует Китай (77,68 %). В 2020 году по сравнению с 2019 го-

<sup>6</sup> Составлено авторами на основе источника: ООН (<https://www.un.org/>).

дом все ведущие импортеры снизили объемы импорта, наибольшее снижение стоимости импорта демонстрируют США (снижение на 18,69 %).

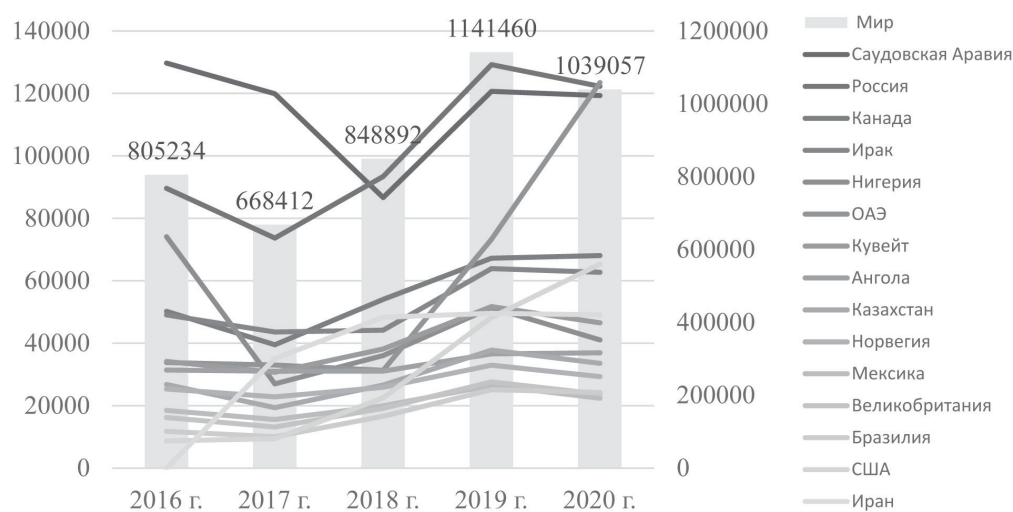


Рисунок 5 – Динамика стоимости экспорта нефти в 2016–2020 гг., млн долл. США<sup>7</sup>

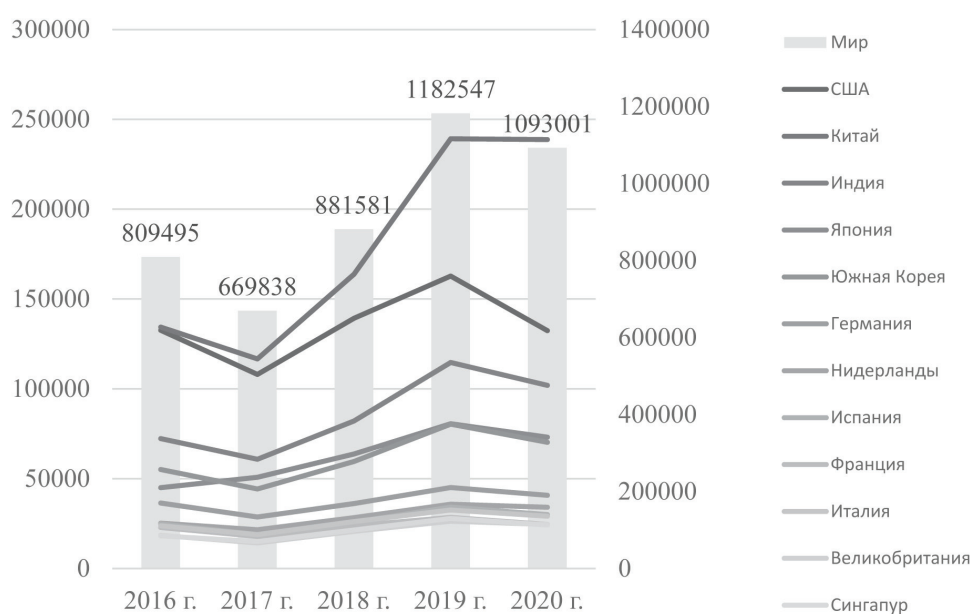


Рисунок 6 – Динамика стоимости импорта нефти в 2016–2020 гг., млн долл. США<sup>8</sup>

### Заключение

За исследуемый период 2016–2020 годов отмечается увеличение доли рынка разовых сделок в форме спотовых и фьючерсных сделок на мировых товарных биржах, где основными торгуемыми марками нефти являются Brent и WTI. Мировой рынок нефти имеет разветвленную географическую структуру, в которой добыча и экспорт приходится в большей степени на страны Ближнего и Дальнего Востока, Северной Америки, Западной Африки и Евразии, а основными потребителями выступают страны с развитой и развивающейся быстрыми темпами экономикой.

<sup>7</sup> Составлено авторами на основе источника: ВТО ([https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)).

<sup>8</sup> Составлено авторами на основе источника: BP (<https://www.bp.com/en/global/corporate.html>).

Анализ геологических показателей мирового рынка нефти показал снижение мировых доказанных запасов нефти в 2020 году по сравнению с 2019 годом. В сравнении с 2016 годом в 2020 году отмечается положительная динамика всех экономических показателей мирового рынка нефти, однако, в сравнении с 2019 годом динамика имеет отрицательный характер, т.е. рынок нефти находится в стадии стагнации. Ситуация снижения активности на мировом рынке нефти сложилась вследствие мирового экономического кризиса 2019–2020 годов, повлекшего снижение потребления нефти в мире, замедление инвестирования в нефтяную отрасль и общее уменьшение объемов производства. По среднесуточным физическим объемам экспорта нефти тройка лидеров в 2020 году сложилась следующим образом: Российская Федерация, Саудовская Аравия и США; по стоимости экспорта: Объединенные Арабские Эмираты, Российская Федерация, Саудовская Аравия. Самыми крупными импортерами нефти в мире по состоянию на 2020 год являются европейские страны, Китай и США, самая большая стоимость импорта у Китая, США, Индии.

Для сбалансированного функционирования мирового рынка нефти необходимо применение совокупности регулирующих механизмов (деятельности ОПЕК, предложения сланцевой нефти, фьючерсного рынка, единых и государственных регуляторов), подкрепленных международными соглашениями, направленными на контроль и снижение (или увеличение – при благоприятных условиях) объемов добычи ведущими странами-экспортерами.

### Список литературы

1. Болтенкова Ю.В. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг. – Белгород: БелГУ, 2018. – 63 с.
2. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Современные подходы к пониманию конъюнктуры рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – № 2. – С. 3–11.
3. Каплина О.В. Регулирование мировых товарных рынков. – Ярославль: ЯрГУ, 2017. – С. 48.
4. Ергин Д. Добыча: всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. – Нью-Йорк, 2020. – 945 с.
5. Каролло С. Понимание цен на нефть: руководство к тому, что движет ценами на нефть на сегодняшних рынках. – Chichester: John Wiley, 2020. – 200 с.
6. Россер Н. Основы математики для экономистов. – Нью-Йорк: Сэйлор Саймон, 2018. – 355 с.
7. Мировой рынок нефти в процессе перемен: монография / С.В. Жуков [и др.]. – М.: ИМЭМО РАН, 2020. – 117 с.

### References

1. Boltenkova Yu. V. Kon'yunktura mirovyh rynkov tovarov i uslug. – Belgorod: BelGU, 2018. – 63 s.
2. Moiseenko I. V., Noskova E. V. Sovremennye podhody k ponimaniyu kon'yunktury rynka // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2019. – № 2. – S. 3–11.
3. Kaplina O. V. Regulirovanie mirovyh tovarnyh rynkov. – Yaroslavl': YarGU, 2017. – S. 48.
4. Ergin D. Dobycha: vseмирnaya istoriya bor'by za nef't', den'gi i vlast'. – N'yu-Jork, 2020. – 945 s.
5. Karollo S. Ponimanie cen na nef't': rukovodstvo k tomu, chto dvizhet cenami na nef't' na segodnyashnih rynkah. – Chichester: John Wiley, 2020. – 200 s.
6. Rosser N. Osnovy matematiki dlya ekonomistov. – N'yu-Jork: Sejlор Sajmon, 2018. – 355 s.
7. Mirovoj ryнок nef'ti v processe peremen: monografiya / S. V. Zhukov [i dr.]. – M.: IMEMO RAN, 2020. – 117 s.

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рязанов Александр Анатольевич<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, доцент,

e-mail: alekryazanov@yandex.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*Целью исследования является обоснование перспективных направлений дальнейшего развития управленческой концепции экономической конкуренции. Актуальность исследования обусловлена как важной ролью управленческой концепции в современной теории экономической конкуренции и наметившейся стагнацией её развития, так и потребностью расширения перечня исследуемых объектов управленческого воздействия и детализации структуры исследуемого в рамках данной концепции управленческого процесса. Исследование проводилось диалектическим, системным, сравнительно-аналитическим методами, методами индукции, дедукции, научной абстракции, нормативного, позитивного анализа и синтеза. Основными результатами исследования выступают: перечень перспективных направлений дальнейших научных исследований в рамках управленческой концепции экономической конкуренции, авторские определения категорий «конкурентный недостаток социально-экономической системы», «конкурентный потенциал социально-экономической системы», «управление конкурентной средой социально-экономической системы», авторская классификация видов конкурентного потенциала социально-экономической системы, а также авторская характеристика основных этапов и направлений процесса управления конкурентным потенциалом социально-экономической системы.*

**Ключевые слова:** конкурентное преимущество социально-экономической системы, конкурентный недостаток социально-экономической системы, конкурентный потенциал социально-экономической системы, управление конкурентным потенциалом социально-экономической системы, конкурентная возможность внешней среды социально-экономической системы, конкурентная угроза внешней среды социально-экономической системы, конкурентная среда социально-экономической системы, управление конкурентной средой социально-экономической системы

## PROMISING DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT CONCEPT OF ECONOMIC COMPETITION

Ryazanov A.A.<sup>1</sup>,

candidate of economic sciences, associate professor,

e-mail: alekryazanov@yandex.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The purpose of the study is to substantiate promising directions for further development of the management concept of economic competition. The relevance of the research is due to both the important role of the management concept in the modern theory of economic competition and the stagnation of its development, and the need to expand the range of the studied objects of managerial influence and detail the structure of the management process studied within this concept. The research was carried out by dialectical, systemic, comparative-analytical methods, methods of induction, deduction, scientific abstraction, normative, positive analysis and synthesis. The main results of the research are: a list of promising areas for further scientific research within the framework of the management concept of economic competition, the author's definitions of the categories "competitive disadvantage of the socio-economic system", "competitive potential of the socio-economic system", "management of the competitive environment of the socio-economic system", author's classification of the types of competitive*

*potential of the socio-economic system, as well as the author's characteristic of the main stages and directions of the process of managing the competitive potential of the socio-economic system.*

**Keywords:** competitive advantage of the socio-economic system; competitive disadvantage of the socio-economic system; competitive potential of the socio-economic system; management of the competitive potential of the socio-economic system; competitive opportunity of the external environment of the socio-economic system; competitive threat of the external environment of the socio-economic system; competitive environment of the socio-economic system; management of the competitive environment of the socio-economic system

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-68-73

## Введение

Конкуренция социально-экономических систем различного уровня (предприятий, их объединений, отраслевых, региональных и национальных хозяйственных комплексов) более трех веков выступает объектом исследования представителей различных школ и направлений экономической и управленческой науки. В то же время сложность и многогранность данного феномена, а также принципиальные различия подходов разных научных школ к исследованию социально-экономических явлений и процессов способствовали формированию и автономному развитию нескольких стройных логически завершенных концепций экономической конкуренции:

- поведенческой, сторонники которой трактуют последнюю как структурообразующую форму рационального конфликтного поведения участников рыночных отношений [1];
- функциональной, акцентирующей внимание на сущности социально-экономических функций, реализуемых конкуренцией [2];
- институциональной, относящей конкуренцию к своеобразному своду норм и правил, регулирующих взаимодействие конкурирующих социально-экономических систем [3];
- структурной, сосредоточившейся на исследовании возможных вариантов рыночной ситуации, сформировавшейся в результате конкурентного взаимодействия социально-экономических систем [4];
- управленческой, рассматривающей экономическую конкуренцию как частный случай процесса управления [5].

Наиболее современной из них является управленческая, сформировавшаяся в XXI веке на основе обобщения результатов поиска оптимальных способов формирования и развития конкурентных преимуществ социально-экономических систем различного уровня. Между тем, в развитии именно управленческой концепции экономической конкуренции в настоящее время наблюдается период стагнации, обусловленный, в первую очередь, завершением интеграции её базовых положений с положениями научных концепций конкурентных преимуществ социально-экономических систем (таблица 1).

Безусловно, новый импульс развитию данной концепции могло бы придать формирование нового научного подхода к сущности конкурентного преимущества социально-экономической системы, однако, автор полагает, что существуют и другие перспективные направления этого развития, например, расширение предмета исследования за счет новых субъектов и объектов управленческого воздействия, а также содержания этапов детализируемого управленческого процесса.

Таблица 1 – Научные концепции конкурентных преимуществ социально-экономических систем<sup>1</sup>

Концепции	Основоположники	Источники, сущность конкурентных преимуществ социально-экономических систем
Абсолютных преимуществ	А. Смит	Природные ресурсы
Сравнительных издержек	Д. Рикардо, Д. Милль	Экономические ресурсы, низкие издержки производства
Сравнительных преимуществ	Э. Хекшер, Б. Олин, П. Самуэльсон	Факторы производства
Комплексного управления качеством	А. Фейгенбаум, Э. Деминг	Качество продукции, превосходящее соответствующие показатели конкурентов

<sup>1</sup> Составлена автором.

Управления знаниями и организационного обучения	П. Друкер, П. Сенге, К. Вииг, И. Нонаки, Х. Такеучи, Г. Хамел, К.К. Прахаланд	Приобретаемые и генерируемые знания
Организационная	Э. Шейн, У. Оучи	Организационная культура
Рыночная	М. Портер	Разработанная и реализованная конкурентная стратегия
Миграции ценности	А. Сливотски	Бизнес-модель
Ресурсная	Б. Вернерфельт, Д. Коллис, С. Монтгомери	Ресурсы социально-экономических систем
Ресурсно-инновационная	С. Хант, К. Кристенсен	Генерируемые прорывные инновации и способы повышения эффективности использования имеющихся ресурсов
Реинжиниринга бизнес-процессов	М. Хаммер, Дж. Чампи	Единые бизнес-процессы и интегрируемые в них отдельные операции
Динамических способностей организации	Д. Тис	Высокая скорость адаптации социально-экономических систем к изменениям внешней среды
Институциональная	Р. Нельсон, М. Трейси, Т. Шульц, Г. Беккер, В. Чан Ким, Р. Моборн	Набор уникальных ценностей, сформированных или заимствованных из внешней среды в процессе взаимодействия с ней
Концепция конкурентных преимуществ конкурентного взаимодействия	А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф, Дж. Мур, П. Глур, Л. Линн, А. МакКормак	Уникальные ценности, формирующиеся в ходе конкурентного взаимодействия

### **1. Исследование процесса управления конкурентным потенциалом социально-экономической системы как перспективное направление развития управленческой концепции экономической конкуренции**

Большинство основоположников и сторонников управленческой концепции экономической конкуренции рассматривают её достаточно узко, как процесс управления конкурирующими социально-экономическими системами различного уровня своими конкурентными преимуществами [6].

Считается, что термин «конкурентное преимущество» ввел в научный оборот М. Портер, который использовал его для обозначения комплекса исключительных ценностей, имеющихся у организации и дающих ей превосходство над конкурентами в различных сферах деятельности [7].

В целом разделяя данную точку зрения, автор предлагает расширить перечень объектов управления в процессе конкурентного взаимодействия за счет включения в него конкурентных недостатков конкурирующих социально-экономических систем. При этом, основываясь на подходе М. Портера, автор считает возможным определить конкурентный недостаток социально-экономической системы как её свойство, дающее хотя бы одной из систем-конкурентов превосходство над данной системой в различных сферах деятельности.

Отметим, что сущностным признаком конкурентных преимуществ и конкурентных недостатков социально-экономических систем является их изменение с течением времени под воздействием разнообразных факторов внешней и внутренней конкурентной среды. В этой связи можно утверждать, что любая социально-экономическая система в любой момент времени является уникальным сочетанием определенных конкурентных преимуществ и недостатков. Данное уникальное сочетание предлагается обозначить термином «конкурентный потенциал социально-экономической системы».

Следует учесть, что в составе конкурентного потенциала социально-экономической системы могут преобладать как конкурентные преимущества системы, так и её конкурентные недостатки. В первом случае, конкурентный потенциал социально-экономической системы, с точки зрения М. Портера, дает ей превосходство над системами-конкурентами и, поэтому, по мнению автора, может быть назван конкурентоспособным. Во втором же случае, когда конкурентный потенциал социально-экономической системы дает такое преимущество хотя бы одной из её систем-конкурентов, он может трактоваться как неконкурентоспособный.

Кроме того, возможен случай, когда набор конкурентных преимуществ и конкурентных недостатков социально-экономической системы не формирует ни её преимущества над системами-конкурентами, ни преимуществ конкурентов над данной системой. Такой конкурентный потенциал социально-экономической системы автор предлагает считать нейтральным.

Отнесение конкурентных преимуществ и конкурентных недостатков социально-экономической системы к элементам её конкурентного потенциала позволяет считать данный потенциал интегрированным объектом управляющего воздействия со стороны данной системы. При этом процесс управления конкурентным потенциалом социально-экономической системы имеет более сложную структуру, чем традиционно исследуемый сторонниками управленческой концепции экономической конкуренции процесс управления конкурентными преимуществами данной системы.

Это обусловлено тем обстоятельством, что, наряду с подпроцессом управления конкурентными преимуществами системы, направленным на их выявление, формирование (приобретение), сохранение (развитие) и своевременную реализацию в ходе конкурентного взаимодействия с системами-конкурентами, в состав процесса управления конкурентным потенциалом системы входит и подпроцесс управления её конкурентными недостатками, задачами которого является выявление, ликвидация и недопущение проявления данных недостатков в ходе конкурентного взаимодействия. Причем обе группы задач решаются одновременно, в рамках единого возобновляемого управленческого процесса.

В этой связи структура данного процесса требует уточнения.

Автор считает возможным выделить в ней подготовительный (осуществляемый до конкурентного взаимодействия социально-экономической системы с системами-конкурентами), основной (совпадающий с периодом конкурентного взаимодействия системы с конкурентами) и заключительный (реализуемый после завершения конкурентного взаимодействия системы с конкурентами) этапы.

Целью подготовительного этапа автору представляется формирование и сохранение (развитие) конкурентоспособного конкурентного потенциала социально-экономической системы, а его основным содержанием – деятельность управляющей подсистемы данной системы по выявлению, формированию (приобретению), сохранению (развитию) конкурентных преимуществ системы, а также по выявлению и ликвидации её конкурентных недостатков.

В свою очередь, на основном этапе управленческого процесса деятельность управляющей подсистемы социально-экономической системы направлена на обеспечение своевременной реализации конкурентоспособного конкурентного потенциала данной системы (недопущение реализации её неконкурентоспособного конкурентного потенциала). Для достижения данной цели одновременно решаются задачи своевременной реализации в ходе конкурентного взаимодействия социально-экономической системы с системами-конкурентами её конкурентных преимуществ и недопущения реализации её конкурентных недостатков.

Наконец, на заключительном этапе процесса управления конкурентным потенциалом социально-экономической системы подводятся итоги её конкурентного взаимодействия с системами-конкурентами, определяются достигнутые результаты, оценивается текущее состояние конкурентного потенциала системы и планируются действия по его развитию (трансформации), после чего возобновляется подготовительный этап.

## **2. Исследование процесса управления конкурентной средой социально-экономической системы как перспективное направление развития управленческой концепции экономической конкуренции**

Наряду с конкурентным потенциалом, к объектам управляющего воздействия, по мнению автора, могут быть отнесены конкурентные возможности и конкурентные угрозы внешней среды социально-экономической системы. Если первые представляют собой факторы, способствующие формированию и развитию конкурентоспособного конкурентного потенциала системы и неконкурентоспособного конкурентного потенциала её систем-конкурентов, а также формирующие предпосылки для их реализации в процессе конкурентного взаимодействия, то вторые, наоборот, создают условия для формирования, развития и реализации в ходе конкурентного воздействия неконкурентоспособного конкурентного потенциала системы и конкурентоспособного конкурентного потенциала её систем-конкурентов.

Конкурентные возможности, конкурентные угрозы и системы-конкуренты составляют основу конкурентной среды социально-экономической системы. При этом следует уточнить, что одним из базовых принципов конкурентного взаимодействия социально-экономических систем является принцип

соблюдения суверенитета конкурентов, исключаящий возможность прямого воздействия (в том числе управленческого) на них. В этой связи, рассматривая конкурентную среду в контексте управленческой концепции экономической конкуренции, её состав следует ограничить конкурентными возможностями и конкурентными угрозами.

Учитывая возможность их изменения с течением времени, можно утверждать, что конкурентная среда любой конкурирующей социально-экономической системы в любой момент времени является уникальным сочетанием определенных конкурентных возможностей и конкурентных угроз. Очевидно, что в составе конкурентной среды социально-экономической системы могут преобладать как конкурентные возможности, так и конкурентные угрозы. В первом случае конкурентная среда способствует победе системы в конкурентной борьбе и, поэтому, может быть названа благоприятной. Во втором же случае конкурентная среда способствует поражению системы в конкурентной борьбе и является неблагоприятной. Возможен также случай уравнивания конкурентными возможностями и конкурентными угрозами друг друга. Такую конкурентную среду предлагается считать нейтральной.

Безусловно, являясь элементами внешней среды социально-экономической системы, конкурентные возможности и конкурентные угрозы не контролируются её управляющей подсистемой. Однако, они могут быть объектами управления управляющих подсистем социально-экономических систем более высокого порядка, чем данная система (её надсистем). Так, для предприятия такими социально-экономическими надсистемами являются их объединение (фирма), экономический кластер, городской, региональный, подотраслевой, отраслевой и национальный хозяйственные комплексы. Поэтому предмет исследования сторонников управленческой концепции экономической конкуренции может быть расширен за счет включения в его состав процесса управления конкурентной средой социально-экономических систем различного уровня.

По мнению автора, основное содержание данного процесса составляет деятельность управленческих подсистем социально-экономических надсистем определенной социально-экономической системы по выявлению, формированию, сохранению (развитию) конкурентных возможностей внешней среды системы, а также выявлению и ликвидации конкурентных угроз её внешней среды в целях формирования и сохранения благоприятной для системы конкурентной среды. Соотнесение процессов управления конкурентной средой социально-экономической системы и управления её конкурентным потенциалом показывает, что первый реализуется, в основном, на подготовительном этапе второго, предшествующем конкурентному взаимодействию системы с её конкурентами. Следовательно, содержанием данного этапа является не только выявление, формирование (приобретение), сохранение (развитие) управляющей подсистемой социально-экономической системы её конкурентных преимуществ, а также выявление и ликвидация её конкурентных недостатков, но также выявление, формирование, сохранение (развитие) управляющими подсистемами социально-экономических надсистем данной системы конкурентных возможностей внешней среды системы и выявление и ликвидация конкурентных угроз данной среды.

### Заключение

Таким образом, являющийся неотъемлемой частью конкурентного взаимодействия социально-экономических систем различного уровня управленческий процесс является не только мультиобъектным, но и мультисубъектным и имеет существенно более сложную структуру, чем традиционно исследуемый сторонниками управленческой концепции экономической конкуренции процесс управления конкурентными преимуществами системы. В этой связи перспективными направлениями развития управленческой концепции экономической конкуренции автору представляются расширение предмета её исследования за счет процессов управления конкурентным потенциалом социально-экономических систем и их конкурентной средой. Это позволит не только более глубоко, детально и комплексно исследовать конкурентное взаимодействие социально-экономических систем различного уровня, но и придаст новый импульс развитию данной концепции, переживающей в настоящее время этап стагнации.

## Список литературы

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2016. – 1056 с.
2. *Джевонс У.С.* Деньги и механизм обмена. – М.: Социум, 2005. – 186 с.
3. *Кирцнер И.* Конкуренция и предпринимательство. – М.: Социум, 2010. – 288 с.
4. *Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров. – М.: Юнити, 1999. – 160 с.
5. *Чурсин А.А.* Управление конкурентоспособностью в условиях инновационного развития экономики: монография. – М.: Экономика, 2017. – 607 с.
6. *Хакимов А.Х.* Формирование системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в российской экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2019. – 36 с.
7. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М., 2016. – 716 с.

## References

1. *Smit A.* Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. – M.: Eksmo, 2016. – 1056 s.
2. *Dzhevons U.S.* Den'gi i mekhanizm obmena. – M.: Socium, 2005. – 186 s.
3. *Kircner I.* Konkurenciya i predprinimatel'stvo. – M.: Socium, 2010. – 288 s.
4. *Sraffa P.* Proizvodstvo tovarov posredstvom tovarov. – M.: Yuniti, 1999. – 160 s.
5. *Chursin A.A.* Upravlenie konkurentosposobnost'yu v usloviyah innovacionnogo razvitiya ekonomiki: monografiya. – M.: Ekonomika, 2017. – 607 s.
6. *Hakimov A.H.* Formirovanie sistemy upravleniya konkurentosposobnost'yu predprinimatel'skih struktur v rossijskoj ekonomike: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05. – SPb., 2019. – 36 s.
7. *Porter M.* Konkurentnoe preimushchestvo. Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'. – M., 2016. – 716 s.

## ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ: РАЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНТУИТИВНЫЙ

Бурыкин Евгений Сергеевич<sup>1</sup>,

канд. экон. наук,

e-mail: burrykin@rambler.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*В статье рассмотрен происходящий в последние десятилетия прогресс в принятии решений, связанный с развитием широкого спектра инструментов, используемых, прежде всего, в процессе управленческой деятельности. Однако этот прогресс связан, в частности, с хорошо структурированными количественными решениями, и в меньшей степени с качественными решениями, менее точными и структурированными. В первой части данного исследования описана сложная и постоянно изменяющаяся обстановка в современных организациях, которая затрудняет или даже делает невозможным принятие решений в соответствии с моделью принятия рациональных решений. В результате, менеджеры вынуждены полагаться на свои интуитивные способности, которые позволяют им использовать новые перспективы и подходы в решении проблем, что отражено во второй части статьи. Основной вывод этого исследования заключается в том, что при принятии управленческих решений менеджер должен не только производить аналитические расчеты, но и полагаться на свой опыт, интуицию.*

**Ключевые слова:** рациональное, интуитивное, управленческое решение, модель принятия решения

## APPROACHES TO MAKING OPTIMAL MANAGEMENT DECISIONS: RATIONAL AND INTUITIVE

Burykin Ye.S.<sup>1</sup>,

candidate of economic sciences,

e-mail: burrykin@rambler.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The article describes the progress in decision-making in recent decades associated with the development of a wide range of tools used primarily in the process of managerial activity. However, this progress is associated, in particular, with well-structured quantitative solutions, and to a lesser extent with qualitative solutions that are less accurate and structured. The first part of this study describes the complex and constantly changing situation in modern organizations, which makes it difficult or even impossible to make decisions in accordance with the rational decision-making model. As a result, managers are forced to rely on their intuitive abilities, which allow them to use new perspectives and approaches in solving problems, which is reflected in the second part of the article. The main conclusion of this study is that when making managerial decisions, a manager should not only make analytical calculations, but also rely on his experience and intuition.*

**Keywords:** rational, intuitive, managerial decision, decision-making model

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-74-80

### Введение

Целью исследования является рассмотрение аспектов рационального и интуитивного при принятии оптимальных управленческих решений, а также анализ модели принятия решений, включающую в себя оба аспекта.

Основными задачами исследования являются: рассмотреть понятия «рациональное» и «интуитивное» в контексте принятия управленческих решений; рассмотреть понятие «оптимальное» и определить, из чего именно состоит данный аспект; определить модель принятия управленческих решений, которая включает в себя рациональные и интуитивные аспекты, позволяющие принимать наиболее эффективные управленческие решения.

Управленческие функции, выполняемые руководителями, включают в себя следующие процессы: планирование, организация, мотивация и контроль. Каждая из этих функций неразрывно связана с необходимостью принятия управленческих решений. На каждом уровне управления члены организации должны принимать решения и решать проблемы, связанные с ними. Эти задачи являются жизненно важной частью работы менеджеров. Управленческие решения являются основой для решений и действий других членов организации.

В последние 50 лет мы наблюдаем значительный прогресс в принятии решений, связанный с развитием широкого спектра инструментов, используемых, прежде всего, в процессе управленческой деятельности.

Однако этот прогресс связан, в частности, с хорошо структурированными количественными решениями, и в меньшей степени с качественными решениями, менее точными и структурированными. Сложная и постоянно изменяющаяся обстановка в современных организациях затрудняет или даже делает невозможным принятие решений в соответствии с моделью принятия рациональных решений. В результате, менеджеры вынуждены полагаться на свои интуитивные способности, которые позволяют им использовать новые перспективы и подходы в решении проблем. Данная ситуация определяет актуальность рассматриваемой темы: при принятии управленческих решений менеджер должен не только производить аналитические расчеты, предусматривать всевозможные риски, но и полагаться на свой опыт, интуицию, определяя, какие действия могут привести к оптимальному результату.

## 1. Рациональный аспект в принятии управленческих решений

Термин «рациональный» применяется к решениям, которые принимаются по результатам анализа, проведенного на основе собранных фактов, с учётом всевозможных рисков. Предполагается, что эти решения представляют собой последовательность логически связанных когнитивных операций, правильно упорядоченных и включающих в себя как анализ, так и оценку проблемной ситуации, определение альтернатив и выбор одной, имеющей наибольшее преимущество в данных обстоятельствах. Рациональное принятие решения означает, что все элементы этого процесса упорядочены таким образом, чтобы создать алгоритм для более легкого и эффективного достижения цели. Рациональное мышление основано на разуме, оно моделируется на основе научного познания, прежде всего, математического и логического. Обладая рациональным пониманием, человек, принимающий решение, отвергает восприятие реальности, основанное на интуитивных чувствах и откровениях. Рациональное решение должно включать в себя такое познавательное содержание, которое понятно и поддается проверке в соответствующих условиях. Более того, оно носит интересубъектный характер как с точки зрения принятия решения, так и с точки зрения проверки результатов. В силу интересубъектности, то есть обобщенного представления предметов и событий, рациональные решения могут иметь определенные недостатки, а именно: они могут быть явно формальными и абстрактными. Подводя итог, следует сказать, что человек, принимающий рациональные решения, действует не на эмоциях или догадках, а с учетом дальнейших последствий своих действий. Также он использует эффективные методы и стремится к достижению целей, руководствуясь правильным выбором средств, при выборе которых он соблюдает иерархию, принятую в данном сообществе, руководствуется признанными предпочтениями, следует обязательным правилам и принципам.

В отличие от иррациональных процессов, рациональные процессы переоцениваются. Это является результатом ошибочного понимания логического мышления и убежденности в том, что все варианты должны быть обоснованы и аргументированы посредством рационализации, в связи с чем решения кажутся приемлемыми, в то время как фактические мотивы остаются за пределами компетенции сознательного разума.

Классическая или же рациональная модель принятия решений предполагает определенную фиксированную последовательность шагов. К ним относятся: определение как проблемы, так и цели решения, идентификация критериев решения, поиск альтернативных решений; сравнение и анализ альтернатив с точки зрения: достижимости целей, потенциальных затрат на реализацию различных альтернатив и возможных выгод для организации, вытекающих из данного выбора, идентификация и оценка рисков, альтернативный отбор, реализация решения и контроль его результатов. Этот процесс является последовательным. Таким образом, порядок этапов значительно важен при классической модели принятия решений. В случае, когда цель, стоящая за решением, отсутствует, идентификация потенциальных альтернатив становится необоснованной. Если мы пропустим стадию сопоставления альтернативных вариантов и соответствующей оценки риска, то шансы на то, что выбор, который будет сделан, обеспечит желаемый эффект, будут незначительными. Без эффективной реализации выбранной альтернативы очень маловероятно, что результат решения будет соответствовать целям организации. Также важно, что при отсутствии системы контроля, в рамках которой проверяются результаты внедрения выбранной альтернативы, невозможно обеспечить ее надлежащее внедрение. Поэтому, если любой процесс принятия решения должен соответствовать поставленным целям, то его различные этапы должны быть взаимосвязаны, а его организация должна быть последовательной.

Эта общепринятая модель основана на определенных допущениях, а именно, что лица, принимающие решения, действуют рационально, имеют доступ к полной информации и исходя из нее делают оптимальный выбор. Рациональность принятия управленческих решений можно рассматривать в двух категориях, как методологическую и материальную рациональность. Первая означает соответствие сделанного выбора всем требованиям и условиям; как следствие, такое решение, введенное в действие, полностью отражает реальность. Речь идет о методологической рациональности, когда решение принимается в соответствии с различными этапами процесса принятия решения, правилами принятия решения и на основе всей имеющейся информации, при этом лицо, принимающее решение, должно быть надлежащим образом мотивировано к принятию правильного решения. Вторым предположением, стоящим за классической моделью принятия решения, после рациональности лица, принимающего решение, является способность принимать оптимальное решение. О таком решении можно говорить в ситуации, когда существуют критерии сравнения всех альтернатив, и по ним можно выбрать наилучшую из всех имеющихся.

Предположения, лежащие в основе традиционной модели принятия решений, сложно полностью реализовать в практике управления, поэтому она рассматривается как своего рода руководство, модель того, как следует принимать решения. Таким образом, можно предположить, что оптимальные решения, которые принимаются с помощью данной модели, далеко не всегда могут быть реализованы. Скорее, это рекомендации, определенное руководство к действию для менеджеров.

Эта модель лежит в основе того, что называется моделью принятия административных решений. Она имеет более реалистичные предположения и показывает, как часто на самом деле принимаются решения. Согласно ей, лицо, принимающее решение, ограничено в своей рациональности и имеет доступ к менее полной информации, что, как правило, приводит к выбору удовлетворительного, а не оптимального решения. Рациональность руководителя также может быть ограничена неполной информацией и знаниями. Другим ключевым элементом административной модели является выбор достаточного (удовлетворительного), а не оптимального решения. Это утверждение предполагает, что лицо, принимающее решение, довольствуется первым приемлемым решением, которое он находит, вместо того чтобы искать наилучшее возможное решение. Существует много причин, по которым он склонен согласиться на неоптимальное решение. Среди таких причин можно выделить навыки менеджера (лицо, принимающее решение, может быть не в состоянии определить, проанализировать и оценить большое количество альтернатив) и мотивацию к принятию решений (нежелание лица, принимающего решение, тратить время на поиски лучшей альтернативы). Кроме того, это связано с тем, что оптимальное решение является более сложным и требует сложных методов и приемов принятия решений, а также гораздо более высокой квалификации, чем выбор удовлетворительной альтернативы, в то время как стоимость и время принятия оптимального решения могут не соответствовать его результатам. Из-за неполноты информации, которой обладают менеджеры, их ограниченной рациональности и ориента-

ции на удовлетворительные решения, принимаемые решения не всегда отвечают интересам организации. Учитывая ограничения как рациональной, так и административной модели, менеджеры используют различные техники и методы, которые, как правило, предполагают ориентирование на свой опыт и внутренний голос, чтобы принимаемые решения были оптимальны для компании. Проблема сводится к следующему – в каких ситуациях и на каком этапе процесса принятия решения интуиция является эффективным инструментом принятия решения.

## 2. Интуиция в процессе принятия управленческих решений

Понятия «иррациональный» или «интуитивный» используются для описания решений, принимаемых на основе догадок, интуиции, опыта. Интуиция обозначает глубокое понимание без необходимости объяснять, как и почему что-то происходит. Благодаря интуиции можно постичь процессы, происходящие вне сознания. Интуиция имеет тенденцию приходить неожиданно, но в нужный момент. Она появляется, когда менеджер перестает искать решение сложной проблемы. Лицо, принимающее решение, одновременно является и поставщиком, и получателем интуиции.

Процесс принятия нерациональных интуитивных решений – это процесс, который не всегда можно выразить словами. Сложности вербализации интуитивного познания возникают из-за неспособности трансформировать конфигурационные структуры, создаваемые интуицией, в линейные структуры. Лица, принимающие решения и переживающие интуитивное познание, имеют ощущение очевидности, которого нет ни у кого другого. Любая попытка лица, принимающего решение, поделиться решением, найденным с помощью интуиции, влечёт за собой потерю некоторых существенных деталей этого решения. Поэтому, очень часто люди, у которых есть проблеск интуиции, пытаются представить ее в виде образов, метафор или символов. Исходя из вышеизложенных соображений, можно утверждать, что интуитивное решение следует понимать как акт осознания выбора, которому предшествуют сознательные поиски решения проблемы, сопровождаемые глубоким убеждением в высокой полезности этих знаний. Это означает, что процесс принятия интуитивного решения опирается на знания, которые были получены в определенной степени за пределами сознательного разума. Это очень сложный процесс, который происходит внезапно, так что человек, в сознании которого он происходит, не в состоянии его проанализировать.

Эмпирические исследования показывают, что каждый человек способен обрабатывать информацию несколькими способами: рационально и интуитивно. Степень использования первого или второго способа зависит от индивидуальных особенностей человека и выполняемой им задачи. Таким образом, Э. Дэйн и М.Г. Пратт предполагают, что опора на интуицию будет более эффективной в случае принятия сложных, специализированных решений, чем в случае простых и общих решений, для которых используется рациональная модель. Тот факт, что интуитивная модель хорошо работает для неструктурированных и сложных задач, подразумевает наличие связи между использованием интуиции и опытом человека, принимающего решение. Опыт связан со сложностью решаемой задачи: чем больше опыта, тем менее сложной задача представляется руководителю [1].

Эмпирические исследования также показали, что опора на интуицию наиболее успешна при принятии решений, связанных со следующими областями функционирования организации: формулирование стратегии, управление человеческими ресурсами или разработка продуктов, а не производство или финансы. В литературе интуитивная модель принятия решений называется комплексной, устойчивой к изменениям и более трудоемкой, чем использование рациональной или административной модели.

Эмпирические исследования, проведенные в отношении топ-менеджеров, показали, что они сознательно полагаются на интуицию при принятии ключевых решений. Таким образом, возник дискуссионный момент – все ли менеджеры используют интуицию одинаково и на одной и той же стадии процесса принятия решения. На основе проведенных исследований было выделено три способа использования интуиции в процессе принятия решений:

1. Большинство менеджеров утверждали, что при принятии решений они пытаются найти оптимальный вариант. Для этого они позволяют своей интуиции и воображению делать свою работу и

генерировать максимально возможное количество различных решений. Только такой способ действий помогает найти инновационные решения, которые в противном случае не были бы доступны после анализа имеющихся данных. Эти менеджеры не используют традиционную модель принятия решений, которая предполагает прохождение различных этапов.

2. Вторая по величине группа менеджеров использовала свою интуицию иначе, чем предыдущая. Они исходят из структурированной системы принятия решений, состоящей из следующих этапов: выявление и анализ проблемы, разработка альтернатив, оценка этих альтернатив, выбор оптимальной альтернативы и анализ эффектов реализации этой альтернативы на практике. Интуиция была использована этими менеджерами для выполнения не столько творческой, сколько интегрирующей роли.

3. Третья группа менеджеров – это те, кто разработал свои индивидуальные методы использования интуиции в процессе принятия решений, например, некоторые менеджеры используют свою интуицию для проблемы, которая пока не требует решения. При этом они собирают и анализируют необходимую информацию. Таким образом, когда наступает момент решения проблемы, у менеджера уже имеется как первоначальная интуиция, так и собранные факты.

### 3. Анализ рационального и интуитивного в рамках принятия оптимального решения

Исходя из предыдущих разделов, можно выделить основные положения, преимущества и недостатки рационального и интуитивного подходов к принятию решений. Процесс принятия рационального решения носит, в первую очередь, аналитический характер, то есть предполагает разбор ситуации и обстоятельств принятия решения на составные элементы и поиск на этой основе решения проблемы. Интуитивный процесс принятия решений отличается от рационального и имеет свои отличительные особенности. Он нацелен на поиск проблемы в будущем, а не в настоящем, и представляет собой комплексный, синтетический подход к проблемам. Интуитивное принятие решения предполагает генерацию нестандартных идей и быструю и эмоциональную оценку потенциальных решений. Стоит также отметить, что данный подход вынуждает лиц, принимающих решения, принимать их только на основе своей интуиции, понимаемой как быстрое извлечение опыта и знаний. Очень часто выбранное решение не может быть проверено до его реализации. Только лицо, принимающее решение, уверено, что его интуитивное решение верно, и в большинстве случаев трудно или даже невозможно поделиться этой уверенностью с другими. Следовательно, контроль над реализованным решением происходит только после того, как есть результаты сделанного выбора.

Таким образом, нельзя однозначно утверждать, что оптимальное решение может быть принято лишь рациональным или интуитивным путем. Для этого необходима новая модель принятия решений, которая включает в себя достоинства двух общеизвестных моделей. Попытки сформулировать новую модель принятия стратегических решений, включающую в себя как рациональный анализ, так и интуицию, можно найти в литературе. Одна из таких моделей предложена Дж. Войсешин [2]. Он понимал интуицию как эффект действия бессознательного, который возникает после интеграции настоящих наблюдений, столкнувшихся с прошлым опытом. Эмпирические исследования показали, что использование интуиции связано с деятельностью в подсознании. Полностью осознанное действие требует большого объема знаний, и невозможно поддерживать эти знания на постоянном, высоком уровне, позволяющем свободно их использовать [3]. Использование интуиции сводится к сортировке знаний, скрытых в подсознании, и извлечению их для данной ситуации. Прошлый опыт влияет на знания человека, поэтому опытные менеджеры более эффективно используют интуицию. Их первым шагом в процессе принятия решений является определение сущности явления или процесса, с которым они имеют дело. Проще получить знания на эту тему, хранящиеся в подсознании. На следующем этапе происходит интеграция знаний о сущности в более широкое понятие, а затем формулирование принципов, вытекающих из этого понятия. Интеграция знаний через идентификацию сущности данного явления не только облегчает и ускоряет извлечение информации из подсознания, но и предоставляет лицу, принимающему решение, инструмент, незаменимый для принятия решения, а именно принципы. Принципы разрабатываются в результате более широкой интеграции знаний, они проистекают из

сущности явлений, процессов или сущностей, определяют причинно-следственные связи между ними и связывают их с конкретной ситуацией. Решения, принимаемые менеджерами, очень часто бывают сложными, трудными и влекут за собой долгосрочные последствия. Поэтому для упрощения процесса принятия решений необходимы определенные направления и руководящие принципы. Такие направления и руководящие принципы являются принципами, которые позволяют лицам, принимающим решения, проецировать последствия различных альтернативных решений и выбирать из них наилучшее для организации. Эффективные менеджеры принимают решения на основе принципов, в то время как менее эффективные менеджеры полагаются на структурные знания, включающие когнитивные схемы и шаблоны. Вместе с опытом структуры знания становятся своего рода когнитивным коротким путем, позволяющим быстро реагировать на любую рутинную ситуацию. Проблема возникает в беспрецедентных и сложных ситуациях, с которыми сталкиваются менеджеры при принятии стратегических решений. Опытные менеджеры отказываются от жестких когнитивных схем и моделей в пользу принципов, вытекающих из идентификации фундаментальных причинно-следственных связей, которые могут быть использованы в более широком контексте [4; 5]. К принципам, наиболее часто используемым в процессе принятия решений, относятся:

1. Принцип рациональности, под которым подразумевается систематическое наблюдение и логическая оценка фактов. При данном принципе решения принимаются на основе фактов, а не эмоций, а также при их принятии менеджер ориентируется на объективность.

2. Принцип создания добавленной стоимости, который означает сосредоточение внимания на создании добавленной стоимости, снижении риска и конкурентном преимуществе.

3. Принцип независимости предполагает опору на собственные суждения, а не на суждения других. Согласно данному принципу, менеджер консультируется, но полагается на свои знания и доверяет себе и своей интуиции при решении проблем.

4. Принцип справедливости включает в себя объективную оценку ситуации, благодаря честной критике и непредвзятости по отношению как к ситуации, так и к работникам компании.

5. Принцип честности предполагает честное суждение о ситуации и обстоятельствах.

Вышеперечисленные принципы помогают избежать наиболее распространенных ошибок в процессе принятия решений и позволяют наиболее эффективно использовать рациональные и интуитивные модели принятия решений. Эти принципы помогают менеджеру анализировать существенные факты и объективно оценивать их, постоянно запрашивать информацию и доверять своим собственным возможностям и в то же время быть открытым к предложениям других людей.

Таким образом, в научной литературе авторы предлагают определенные действия, которые могут способствовать повышению эффективности принятия решений. К ним относятся:

– сосредоточение внимания на сущности: только благодаря выявлению сущности фактов, явлений и процессов мы можем правильно классифицировать новые знания и при необходимости применять их;

– определение и соблюдение руководящих принципов: в любой ситуации менеджер должен думать о руководящих принципах, которые определяют выбор решения. Однако следует помнить, что использование руководящих принципов не всегда гарантирует принятие правильного решения. Руководящие принципы формируются на основе информации, имеющейся в данный момент. С появлением новой информации данные принципы могут развиваться и изменяться;

– сосредоточение на фактах: лицо, принимающее решение, должно сосредоточиться на фактах, относящихся к проблеме принятия решения;

– нахождение и следование мотивации при принятии решений.

### Заключение

Итак, процесс принятия управленческих решений должен быть направлен на извлечение максимальной эффективности. Для этого необходимо выбирать оптимальные решения и следовать им. Для достижения этой цели необходимо грамотно использовать основополагающие принципы как рациональных, так и интуитивных аспектов принятия управленческих решений. Противопоставление этих

подходов, на практике, является большой ошибкой, так как в результате не удастся добиться максимальной эффективности от каждого подхода [6; 7].

Подводя итог, следует сказать, что интуиция должна быть важнейшим элементом любого эффективного процесса принятия решений, но не должна составлять его единственную основу. Без интуиции лицо, принимающее решение, не в состоянии придумать творческое решение проблемы, но каждое альтернативное решение, разработанное таким образом, должно быть подвергнуто рациональному анализу. В него должны входить анализ и проведение математических расчетов. Так, проблемы должны решаться комплексно, в рациональном порядке, а альтернативные решения проблемы должны быть сформулированы творчески, исходя из интуиции.

Таким образом, можно сделать вывод, что нужно мыслить интуитивно, но действовать рационально. Только таким образом менеджерам удастся принимать оптимальные решения.

### Список литературы

1. *Dane E., Pratt M.G.* Exploring intuition and its role in managerial decision making // *Academy of Management Review*. – 2007. – Vol. 32, No. 1. – P. 33–54.
2. *Woiceshyn J.* Lessons from „Good Minds”: How CEOs Use Intuition, Analysis and Guiding Principles to Make Strategic Decisions // *Long Range Planning*. – 2009. – Vol. 42, No. 3. – P. 298–319.
3. *Бусыгин А.В.* Эффективный менеджмент. – М.: Финпресс, 2000. – 1056 с.
4. *Гамбаров Т.Р.* Модель пошагового процесса принятия рационального управленческого решения // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2019. – № 1 (26). – С. 119–122.
5. *Зарубенко А.В., Стусь В.А., Белай К.Е., Иванова И.Г.* Эффективность управленческих решений // *Economics “Colloquium – journal”*. – 2020. – № 3 (27). – С. 29–31.
6. *Ильасова М.К.* Основы формирования управленческого решения // *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. – 2019. – № 2 (64). – С. 104–108.
7. *Карданская Н.Л.* Основы принятия управленческих решений. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 200 с.

### References

1. *Dane E., Pratt M.G.* Exploring intuition and its role in managerial decision making // *Academy of Management Review*. – 2007. – Vol. 32, No. 1. – P. 33–54.
2. *Woiceshyn J.* Lessons from „Good Minds”: How CEOs Use Intuition, Analysis and Guiding Principles to Make Strategic Decisions // *Long Range Planning*. – 2009. – Vol. 42, No. 3. – P. 298–319.
3. *Busygin A.V.* Effektivnyj menedzhment. – M.: Finpress, 2000. – 1056 s.
4. *Gambarov T.R.* Model' poshagovogo processa prinyatiya racional'nogo upravlencheskogo resheniya // *Azimut nauchnyh issledovanij: ekonomika i upravlenie*. – 2019. – № 1 (26). – S. 119–122.
5. *Zarubenko A.V., Stus' V.A., Belaj K.E., Ivanova I.G.* Effektivnost' upravlencheskih reshenij // *Economics “Colloquium – journal”*. – 2020. – № 3 (27). – S. 29–31.
6. *Il'yasova M.K.* Osnovy formirovaniya upravlencheskogo resheniya // *Uchenye zapiski Krymskogo inzhenerno-pedagogicheskogo universiteta*. – 2019. – № 2 (64). – S. 104–108.
7. *Kardanskaya N.L.* Osnovy prinyatiya upravlencheskih reshenij. – M.: Russkaya delovaya literatura, 1998. – 200 s.

## РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Маковецкий Михаил Юрьевич<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, доцент,

e-mail: mmakov@mail.ru,

Ситова Светлана Викторовна<sup>1</sup>,

e-mail: svetlana\_laym@mail.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*В данной статье рассматриваются составляющие концепции устойчивого развития от однокомпонентного его представления к многокомпонентному и многоуровневому явлению, анализируются альтернативные подходы к трактовке концепции устойчивого развития. До настоящего момента времени не сложилось общепризнанного определения понятия «устойчивое развитие», что обуславливает появление новых подходов к интерпретации его содержания. Этапы развития концепции устойчивого развития изложены в ретроспективе. Представлены альтернативные подходы к определению понятия «устойчивое развитие» с учетом меняющихся внешних условий. В статье авторы представили свою позицию о компонентах и уровнях, которые должны быть включены в концепцию устойчивого развития, предложено авторское определение понятия устойчивого развития. Предпринята попытка развития триединой концепции устойчивого развития с учетом значимости управленческого аспекта.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, компоненты устойчивого развития, управление, устойчивость, мировая стратегия

## DEVELOPMENT OF APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Makovetsky M.Yu.<sup>1</sup>,

candidate of economic sciences, associate professor,

e-mail: mmakov@mail.ru,

Sitova S.V.<sup>1</sup>,

e-mail: svetlana\_laym@mail.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The article describes the components of the concept of sustainable development from its one-component representation to a multicomponent and multilevel phenomenon, analyzes alternative approaches to the interpretation of the concept of sustainable development. There has not been a generally accepted definition of the concept of “sustainable development” up to this point, which leads to the emergence of new approaches to the interpretation of its content. The stages of the development of the concept of sustainable development are outlined in retrospect. Alternative approaches to the definition of the concept of “sustainable development” are presented, taking into account changing external conditions. The authors presented their position on the components and levels that should be included in the concept of sustainable development in the article. The author’s definition of the concept of sustainable development is proposed. An attempt has been made to develop a three-pronged concept of sustainable development, taking into account the importance of the managerial aspect.*

**Keywords:** sustainable development, components of sustainable development, governance, sustainability, global strategy

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-81-88

## Введение

Востребованность исследований в области устойчивого развития в мире повышается. Способность дать решительный ответ на возникающие глобальные риски, такие, как пандемия, удержание и расширение влияния правительств отдельных стран оказывает существенное воздействие на сформированность взаимного доверия, открытости, единства во внутренней и внешней среде. Правильное видение и понимание комплекса экономических, социальных, экологических, управленческих тенденций позволяет уверенно идти в будущее, несмотря на возникающие вызовы и угрозы.

Концепция устойчивого развития предусматривает достижение баланса экологических, экономических и социальных аспектов в рамках осуществления хозяйственной деятельности и в целом – функционирования современного общества. Программные области устойчивого развития, обозначенные в принятом в 1992 году в Рио-де-Жанейро документе «Повестка дня на XXI век»<sup>1</sup>, а уже в 2015 году они предстали в виде 17 глобальных целей и 169 задач устойчивого развития, изложенных в «Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года»<sup>2</sup>.

За последние десятилетия концепция устойчивого развития претерпела существенную трансформацию, становясь все более многоаспектной и все более комплексной, требующей при этом выработки управленческих воздействий на всех уровнях функционирования хозяйственных систем – от локального (на уровне отдельных экономических субъектов) – до глобального (на надгосударственном уровне). При этом усилившаяся геополитическая напряженность объективно становится сдерживающим фактором на пути достижения целей устойчивого развития в планетарном масштабе.

### 1. Компоненты концепции устойчивого развития

В первоначальном понимании термин «устойчивое развитие» зародился в экологическом контексте. Понятие “*sustainable development*” использовалось канадскими специалистами в области эксплуатации рыбных ресурсов для обозначения такой ситуации, при которой вылов рыбы не препятствовал простому воспроизводству популяции без истощения ресурсов. В данном случае термин “*sustainable*” следует понимать отлично от понятия «устойчивость», акцентируя внимание на долговременности процесса и его поддержании с возможностью воспроизводства наиболее важных свойств.

В 1970–1980-х годах осмысление концепции устойчивого развития было отражено в Стокгольмской декларации ООН по окружающей среде 1972 года, в Докладах Римскому клубу, в особенности в работе Д. Медоуза «Пределы роста» (1972). Главный вывод из указанных работ гласил, что ввиду ограниченности ёмкости биосферы Земли сложившиеся природоёмкие модели развития человечества имеют жесткие пределы. Обоснование экологических аргументов в этот период имеет первостепенное значение для следования к переходу к устойчивому развитию [1].

К осознанию важности социального аспекта концепции устойчивого развития мировое сообщество подошло уже в 1990-х годах. Организация Объединенных Наций создала Международную комиссию по окружающей среде и развитию. На данном этапе представление об устойчивом развитии было тесно связано с возможностью удовлетворения потребностей людей.

Положения доклада «Наше общее будущее» широко обсуждались на конференции ООН в Рио-де-Жанейро (1992) и стали основой решений итогового документа конференции «Повестка дня на XXI век». Указанная «Повестка» была поддержана всеми странами – членами ООН. Важно, что в трактовке «Повестки дня на XXI век» принималась во внимание социальная составляющая устойчивого развития. В развивающихся странах необходимость борьбы с нищетой и голодом населения казалась более существенной, чем проблемы экологии. Такая ситуация в последующем отразилась на региональном характере первостепенности актуализации поставленных целей.

<sup>1</sup> Повестка на XXI век [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/agenda21.shtml](https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml) (дата обращения: 01.06.2022).

<sup>2</sup> Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda> (дата обращения: 01.06.2022).

Вплоть до экономического кризиса 2008–2009 годов в фокусе внимания мировой общественности были социально-экологические аспекты концепции устойчивого развития. С наступлением мирового финансового кризиса стало ясно, что для реального воплощения концепции устойчивого развития в жизнь нужна адекватная экономика. В это время ООН предлагает новое понятие «зеленая экономика», под которой начинают понимать «экономику, повышающую благосостояние людей и обеспечивающую социальную справедливость, а также существенно снижающую риски для окружающей среды и ее деградацию». На данном этапе концепция включает уже три аспекта – экологический, социальный и экономический [1].

На текущий момент концепция устойчивого развития представляет собой три равноправные сферы – экология, общество, экономика, имеющие смежные зоны влияния каждого аспекта (рисунок 1).



Рисунок 1 – Взаимопересечение сфер концепции устойчивого развития<sup>3</sup>

Большинством исследователей проблематики устойчивого развития признается триединый подход, который на сегодня является доминирующим и представляет собой методологическую базу для исследования устойчивого развития как на макроуровне, так и на микроуровне, т.е. на уровне отдельно взятого хозяйствующего субъекта [2].

Вместе с тем некоторые исследователи выделяют четвертый компонент концепции – политическую сферу. Под политическим аспектом в концепции устойчивого развития некоторые исследователи понимают работу органов власти по управлению устойчивым развитием. Но направлением устойчивого развития все более активно занимаются не только государственные и/или муниципальные органы власти, но и бизнес, поэтому, по мнению авторов данного исследования, вместо политического компонента следует привнести управленческий аспект.

Под сферой управления мы понимаем реализацию базовых функций менеджмента в соответствии с хронологическими этапами – прогнозирование, планирование, организация, мотивация, координация, учет, контроль, анализ. При включении четвертого компонента – управления – возможна реальная реализация элементов концепции устойчивого развития. Управленческая составляющая, по нашему мнению, позволит продвинуть и направить к практическому воплощению все намеченные для реализации цели и задачи в ключевых аспектах (сферах).

Таким образом, концепция устойчивого развития может быть расширена до четырех составляющих, включающих экологическую, социальную, экономическую и управленческую сферы (рисунок 2).

<sup>3</sup> Айранетова А.Г. Концепция устойчивого развития единой эколого-экономической системы // Известия СПбГЭУ. – 2014. – № 5 (89). – С. 60–63.



Рисунок 2 – Четыре составляющих концепции устойчивого развития<sup>4</sup>

Еще одна причина, по которой стоит именовать четвертый аспект управленческой, а не политической сферой, связана с реальным влиянием негосударственных организаций коммерческого сектора и их все более весомым вкладом в устойчивое развитие.

Современные корпорации располагают значительными денежными средствами, необходимыми для интеграции и претворения принципов устойчивого развития в жизнь. К тому же крупные компании обязаны подчиняться жестким законам мира бизнеса, в особенности на международной арене, диктующим им соответствующие правила в соответствии с законодательным регламентом.

Авторы данной работы полагают, что наиболее широко распространенная точка зрения в настоящий момент о трех составляющих концепции устойчивого развития (экология, общество и экономика) не имеет комплексного характера. Данные сферы требуют управленческого звена, стоящего над принятыми тремя аспектами. Полнота практической реализации концепции устойчивого развития может быть обеспечена включением управленческой сферы, расположенной на вершине пирамиды.

Так как реальные изменения возможны лишь на локальном уровне, а ответственными за реализацию Целей устойчивого развития ООН назначило государства, то управление на уровне отдельной страны способно привести к реализации социального, экономического и экологического направлений деятельности. Кроме того, помимо государственных органов власти большой потенциал в реализации устойчивого развития имеется у бизнеса. Крупный бизнес способен удерживать и расширять свое влияние, только придерживаясь международных стандартов, раскрывая важную информацию в отчетах во всех областях своей деятельности, в особенности по части реализации направлений устойчивого развития. Вместе с тем, и для субъектов малого и среднего бизнеса следование принципам устойчивого развития со временем может стать неизбежным, если они хотят обеспечить себе стабильное рыночное положение, высокую конкурентоспособность и привлекательность в восприятии стейкхолдеров.

## 2. Различные определения понятия «устойчивого развития»

Еще в 1987 году под руководством премьер-министра Норвегии Г.Х. Брундтланд был подготовлен доклад «Наше общее будущее», в котором было впервые дано определение понятия «устойчивое развитие», ставшее в дальнейшем широко распространенным. Далее оно приведено в таблице 1 «Различные подходы к определению понятия “устойчивое развитие”».

Понятие «устойчивого развития» из доклада «Наше общее будущее» было принято в качестве основного во многих странах мира. Однако некоторые его критики были склонны видеть в данном термине излишний антропоцентризм. В то же время другие исследователи характеризуют данное определение с точки зрения коэволюции природы и общества [3].

<sup>4</sup> Составлено авторами.

Исследователь А.Д. Урсул в своей работе «Становление устойчивой цивилизации: новые глобальные цели управлению» (2016) отводит значимую роль управлению развитием, понимая под устойчивым развитием мировую стратегию выживания человечества и выхода на уровень «управляемого глобального развития» [4].

Опираясь на изучение различных источников, можно прийти к выводу, что понятие «устойчивое развитие» насчитывает более 50 различных интерпретаций. При этом рост числа дефиниций не прекращается, так как их появление обусловлено процессом осознания будущего, которое в принципе неопределенно и многовариантно. Очевидно, что «устойчивое развитие» принадлежит к категории понятий, в довольно обобщенном виде отражающих ряд принципов или даже идеальную модель, которую затруднительно представить с использованием точных количественных расчетов. Тем не менее, это не лишает данную концепцию ее научного или практического смысла, а напротив, только расширяет как возможности ее интерпретации, так и перспективы междисциплинарного сотрудничества представителей научного сообщества [5].

Далее рассмотрим другие определения понятия «устойчивое развитие», представленные с различных позиций (таблица 1).

Как можно видеть, приведенные определения устойчивого развития отражают экономическую, экологическую и социальную составляющие общества. Вместе с тем устойчивое развитие следует рассматривать также как многоуровневое явление, актуальное для всех уровней жизнедеятельности человеческого общества (т.е. на микро-, мезо-, макро- и мегауровнях). Очевидно, что обеспечить устойчивое развитие общества в целом, региона, отрасли возможно лишь тогда, когда организации, независимо от их формы собственности, сферы деятельности или размера, будут функционировать устойчиво [6].

Особенно это важно в условиях новой геополитической реальности и нарастающего санкционного давления. В современных нестабильных условиях функционирования глобальной экономики особенно остро встает вопрос выживания и повышения эффективности деятельности базовых структурных единиц любой экономической системы – организаций.

Таблица 1 – Различные подходы к определению понятия «устойчивое развитие»<sup>5</sup>

№	Источник	Понятие
1	Наше общее будущее: Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию. 1989 [3]	«Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»
2	Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию <sup>6</sup> . 1996	«Устойчивое развитие – это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы»
3	Эксперты Всемирного банка (С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов, Р.А. Перелет) 2004 [5]	«Устойчивое развитие – это процесс управления «портфелем» активов, направленный на сохранение и расширение возможностей, имеющихся у людей»
4	Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании (Е.В. Никифорова) 2016 [7]	«Устойчивое развитие компании – это долгосрочная стратегия деятельности компании с целью обеспечения роста стоимости бизнеса, основанная на эффективном взаимодействии со стейкхолдерами при соблюдении требований экономико-социальной и экологической ответственности бизнеса»
5	Устойчивое развитие и национальное богатство России (А.С. Астахов, В.В. Бушуев, В.С. Голубев) 2009 [8]	«Устойчивое развитие – это тип развития, при котором увеличивается “запас устойчивости” системы по отношению к внешним воздействиям, способным вывести ее из состояния динамического равновесия»
6	Становление устойчивой цивилизации: новые глобальные цели (А. Д. Урсул) 2016 [4]	«Устойчивое развитие – это мировая стратегия выживания человечества и выхода на уровень “управляемого” глобального развития»
7	Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» (Т.В. Алферова, Е.А. Третьякова) 2012 [9]	«Устойчивое развитие – это совокупность процессов позитивных изменений, воплощающих их технологий, направленных на гармонизацию отношений между экономической, экологической и социальной сферами для удовлетворения потребности социально-экономической системы в долгосрочном существовании»

<sup>5</sup> Составлено авторами.

<sup>6</sup> Указ Президента Российской Федерации от 01.04.1996 г. № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/9120> (дата обращения: 01.06.2022).

В утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 01.04.1996 г. № 400 Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию исследуемое понятие имеет три составляющие – экология, социум, экономика – представлены в равной мере. При этом устойчивое развитие принимается как объективное требование времени.

Переход на новую стратегию развития под названием «устойчивое развитие» рассматривается А.Д. Урсулом и А.Л. Романович как естественная реакция, направленная на выживание и дальнейшее развитие. Истинная сущность перехода к устойчивому развитию состоит в выживании человечества. Чтобы сохранить биологический вид, необходимо произвести трансформацию всех сфер деятельности<sup>7</sup>.

С точки зрения новой эволюционной парадигмы, применимой к системе «природа – общество – человек», прогресс рассматривается как рост «запаса устойчивости» эволюционирующих систем к внешним воздействиям [8]. По мнению экспертов Всемирного банка, управление «портфелем» активов включает в себя не только физический капитал, но и природный, и человеческий. Чтобы показатели были действительно устойчивыми, нужно, чтобы развитие обеспечивало рост, или как минимум, уменьшение всех видов активов с течением времени [5].

В погоне за «золотым тельцом» человек становится «серийным убийцей» всего живого в природе [10]. Поэтому закономерно, что одним из ключевых направлений, ориентированных на достижение целей устойчивого развития с учетом экологической составляющей, выступает концепция «зеленой экономики», рассматриваемая как одна из предпосылок и катализатор устойчивого развития современного общества.

В этой связи устойчивое прогрессивное (поступательное) развитие экономики представляет собой экономический рост, основанный на динамическом равновесии, или сбалансированности всех факторов производства при безусловном приоритете человеческого капитала и полном (в перспективе) прекращении «вымывания» природного капитала [11].

Определение устойчивого развития, предложенное Т.В. Алферовой, также дает возможность оценить процессы позитивных изменений при балансе экономической, социальной и экологической сфер в долговременной перспективе [9].

Как было отмечено выше, в настоящее время для человечества актуальна реализация 17 целей и 169 задач, принятых мировым сообществом в 2015 году в рамках упомянутой ранее «Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». На их реализацию отведено 15 лет, половина из которых уже завершились. Цели устойчивого развития предназначены для всех государств, выступают в качестве ориентиров развития человечества и основаны на фундаменте, обозначенном в Целях развития тысячелетия.

Признано, что наиболее эффективное осуществление глобальных целей возможно на национальном уровне. Не в каждой стране разработана и реализуется стратегия по воплощению наиболее важных для конкретной страны целей устойчивого развития. Однако при отсутствии национальной стратегии государства реализуют консультативный процесс по вопросам реализации Целей устойчивого развития. Специальные структуры по устойчивому развитию имеются почти в ста странах мира.

Профессор С.Н. Бобылев полагает, что в Российской Федерации доминирует экономический подход к реализации устойчивого развития. По его мнению, исчерпавшая себя экспортно-сырьевая модель развития экономики представляет собой опасную тенденцию, на современном этапе требуется развивать экологически адаптированное индустриальное производство, технологически обновлять экономику. Поэтому неустойчивый антиэкологический тренд в Российской Федерации является серьезной проблемой в обеспечении устойчивого развития [1].

Рассмотрев ряд альтернативных подходов к определению понятия «устойчивое развитие», мы полагаем правильным понимать под ним процесс позитивных изменений, нацеленных на гармонизацию жизни людей и удовлетворение их потребностей с учетом экологических ограничений, возможностей экономики и эффективности национальной политики и негосударственных организаций по воплощению Целей устойчивого развития в долгосрочном существовании. Вышеизложенное определение

<sup>7</sup> Урсул А.Д., Романович А.Л. Концепция устойчивого развития и проблема безопасности [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000706/> (дата обращения: 01.06.2022).

позволяет выявить главное – возможность оценить процессы позитивных изменений при балансе экономической, социальной, экологической, а также управленческой сфер в долговременной перспективе.

### Заключение

Концепция устойчивого развития включает ряд аспектов и является многогранной и многоуровневой по своей сути. Общепринятыми аспектами концепции устойчивого развития являются экологический, социальный и экономический. Четвертая сфера – управленческая – пока не признана мировым сообществом как составляющая концепции устойчивого развития, но приводится в данной работе, так как, по мнению авторов, данный аспект явно недооценен.

Перечислим каждый из аспектов устойчивого развития в хронологическом порядке:

1. Экологический. Становление концепции устойчивого развития изначально основывалось на внимании к устойчивому природопользованию. Экологические катастрофы заставили пересмотреть влияние человека на окружающую среду. Человечество понимает, что люди как биологические существа не способны жить в дисгармонии с природой. Это было началом, послужившим основой для появления концепции устойчивого развития.

2. Социальный. Далее мировое сообщество широко обсуждало социальные проблемы, неравенство, нищету, развернутые в Стокгольмской декларации ООН по окружающей среде 1972 года, в Докладах Римскому клубу. В итоге эколого-социальные вопросы были включены в обоснование для следования по курсу в сторону устойчивости.

3. Экономический. Очередной мировой финансовый кризис 2008–2009 годов вновь дал понять, что без адекватной экономики невозможно достигнуть социального благополучия и добиться экологической безопасности. Поэтому к экологическому и социальному аспекту добавился экономический аспект.

4. Управленческий. Выстроить механизм реализации любой концепции, в том числе – устойчивого развития, обеспечить ее доведение до завершающего этапа практического воплощения и правильно организовать комплекс необходимых для этого мероприятий возможно при условии отведения значительного места сфере управления. С включением управленческого аспекта получилась пирамида, где основаниями служат экологический, социальный, экономический аспекты, а управленческий компонент, расположенный на вершине пирамиды, обеспечивает логическое завершение в виде воплощения идей устойчивого развития.

Следование по пути перехода к устойчивому развитию является глобальным. Стратегия устойчивого развития имеет потенциал стать мировоззренческим ориентиром для человечества на текущий XXI век. Переход на парадигму, в которой устойчивому развитию отведено важное место в жизни общества – это вопрос выживания человечества как биологического вида, где будет мир, пригодный для проживания (экологический аспект), с заботой о человеке и верховенством прав и свобод (социальный аспект), со справедливым распределением ресурсов и изобилия (экономический аспект), с грамотным и эффективным управлением, в котором поставленные цели будут реализованы (управленческий аспект).

Понимание принципиальной значимости обозначенной проблематики для будущего всего человечества становится мощным импульсом к развитию соответствующих научных и прикладных исследований. Одним из знаковых событий в этом направлении можно считать создание по инициативе Московского университета им. С.Ю. Витте консорциума «Устойчивое развитие», призванного объединить усилия по подготовке высококвалифицированных специалистов, развитию научной и инновационной деятельности в области устойчивого развития для преодоления кризиса в окружающей среде, климате, образовании и других областях, связанных с Целями устойчивого развития.

### Список литературы

1. Бобылев С. Устойчивое развитие: парадигма для будущего // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 61, № 3. – С. 107–113.
2. Пыльтив И.В., Зоринова А.К., Сорокина Е.В. Научные подходы к интерпретации концепции «устойчивого развития» // Вопросы науки и образования. – 2017. – № 11 (12). – С. 80–83.

3. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию: пер. с англ. / под ред. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
4. Урсул А.Д. Становление устойчивой цивилизации: новые глобальные цели // *Философия и общество*. – 2016. – № 1 (78). – С. 29–56.
5. Старикова Е.А. Современные подходы к трактовке концепции устойчивого развития // *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. – 2017. – № 1. – С. 7–17.
6. Гуськова Н.Д., Ерастова А.В., Никитина Д.В. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятий малого бизнеса // *Регионология*. – 2021. – № 2 (115). – С. 306–327.
7. Никифорова Е.В. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2016. – Т. 10, № 2. – С. 113–123.
8. Астахов А.С., Бушуев В.В., Голубев В.С. Устойчивое развитие и национальное богатство России. – М.: Энергия, 2009. – 154 с.
9. Алферова Т.В., Третьякова Е.А. Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» // *Экономическая теория*. – 2012. – № 4. – С. 46–52.
10. Салихов Б.В., Семенов А.В. Сущность устойчивого развития: определение ключевых понятий и качественная целостность // *Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. – 2019. – № 3 (30). – С. 7–14.
11. Салихов Б.В. Структура объекта и интегральные цели устойчивого поступательного развития // *Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. – 2019. – № 4 (31). – С. 61–68.

#### References

1. Bobylev S. Ustojchivoje razvitie: paradigma dlya budushchego // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. – 2017. – Т. 61, № 3. – С. 107–113.
2. Pylypiv I.V., Zorinova A.K., Sorokina E.V. Nauchnye podhody k interpretacii koncepcii «ustojchivogo razvitiya» // *Voprosy nauki i obrazovaniya*. – 2017. – № 11 (12). – С. 80–83.
3. Nashe obshchee budushchee. Doklad Mezhdunarodnoj komissii po okruzhayushchej srede i razvitiyu: per. s angl. / pod red. S.A. Evteeva i R.A. Pereleta. – М.: Progress, 1989. – 376 s.
4. Ursul A.D. Stanovlenie ustojchivoj civilizacii: novye global'nye celi // *Filosofiya i obshchestvo*. – 2016. – № 1 (78). – С. 29–56.
5. Starikova E.A. Sovremennye podhody k traktovke koncepcii ustojchivogo razvitiya // *Vestnik RUDN. Seriya: Ekonomika*. – 2017. – № 1. – С. 7–17.
6. Gus'kova N.D., Erastova A.V., Nikitina D.V. Strategicheskoe upravlenie ustojchivym razvitiem predpriyatij malogo biznesa // *Regionologiya*. – 2021. – № 2 (115). – С. 306–327.
7. Nikiforova E.V. Formirovanie i raskrytie informacii ob ustojchivom razvitii kompanii // *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava*. – 2016. – Т. 10, № 2. – С. 113–123.
8. Astahov A.S., Bushuev V.V., Golubev V.S. Ustojchivoje razvitie i nacional'noe bogatstvo Rossii. – М.: Energiya, 2009. – 154 s.
9. Alferova T.V., Tret'yakova E.A. Konceptual'noe modelirovanie opredeleniya kategorii «ustojchivoje razvitie» // *Ekonomicheskaya teoriya*. – 2012. – № 4. – С. 46–52.
10. Salihov B.V., Semenov A.V. Sushchnost' ustojchivogo razvitiya: opredelenie klyuchevykh ponyatij i kachestvennaya celostnost' // *Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*. – 2019. – № 3 (30). – С. 7–14.
11. Salihov B.V. Struktura ob'ekta i integral'nye celi ustojchivogo postupatel'nogo razvitiya // *Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*. – 2019. – № 4 (31). – С. 61–68.

## НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА К КОМПЕТЕНЦИЯМ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ксенофонтова Халидя Зейнятулловна<sup>1</sup>,

канд. социол. наук, доцент,

e-mail: xenophontova@mail.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*Современный этап развития мировой экономики характеризуется переходом к новому технологическому укладу, глобализацией социально-экономических процессов, ростом их непредсказуемости и неустойчивости, высоким уровнем рисков при принятии управленческих решений. В рамках четвертой промышленной революции промышленными предприятиями могут создаваться высокотехнологичные рабочие места с более высокой заработной платой и обеспечиваться рост человеческого капитала в стране. Формирование профессиональных компетенций персонала является важным процессом функционирования промышленных предприятий в условиях цифровой трансформации. Статья посвящена исследованию вопроса формирования новых требований рынка труда к компетенциям персонала в компаниях в условиях цифровизации экономики. Целью работы является изучение, рассмотрение новых требований рынка труда, применимых к персоналу, а именно к их знаниям, навыкам и способностям в компании с целью формирования и развития конкурентных преимуществ компании в условиях цифровизации экономики.*

**Ключевые слова:** новая промышленная революция, цифровизация экономики, рынок труда, компетенции персонала промышленного предприятия

## NEW LABOR MARKET REQUIREMENTS FOR THE COMPETENCIES OF EMPLOYEES OF INDUSTRIAL COMPANIES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Ksenofontova Kh.Z.<sup>1</sup>,

PhD of sociology, associate professor,

e-mail: xenophontova@mail.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The modern stage of the development of the global economy is characterized by a transition to a new technological structure, globalization of socio-economic processes, an increase in their unpredictability and insustainability, a high level of risks in making management decisions. As part of the fourth industrial revolution, industrial enterprises can create high-tech jobs with higher wages and ensure the growth of human capital in the country. The forming of professional competencies of personnel is an important process of functioning of industrial enterprises in the context of digital transformation. The article is devoted to the study of new labor market requirements forming for the competencies of personnel in companies in the context of digitalization of the economy. The purpose of the work is to study, consider new labor market requirements applicable to personnel, namely their knowledge, skills and abilities in the company in order to form and develop the company's competitive advantages in the context of digitalization of the economy.*

**Keywords:** a new industrial revolution; digitalization of the economy; the labor market; competencies of industrial enterprise personnel

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-89-96

## Введение

Новая промышленная революция и набирающая темпы цифровизация экономики принципиально меняют условия производственной и социальной деятельности людей. Адаптация российских компаний к новым условиям требует не только революционных преобразований в технике и технологиях производства, но и в социальной сфере, связанной с развитием человеческого капитала, ценностными установками, коммуникациями и образцами поведения людей. В связи с этим особую значимость приобретает проблема формирования и развития базовых и профессиональных компетенций сотрудников, адекватных условиям Индустрии 4.0 и цифровизации экономики.

Основной целью данного научного исследования является изучение новых требований рынка труда к развитию компетенций персонала в компаниях в условиях цифровизации экономики. Для достижения цели сформулированы следующие задачи: изучить и раскрыть уникальность четвертой промышленной революции, раскрыть взаимосвязь новой промышленной революции с процессами цифровизации национальных экономик, проанализировать развитие рынка труда в условиях цифровизации экономики и обосновать процесс формирования и развития профессиональных компетенций управленческого персонала промышленных предприятий.

Методологическая база исследования включает теоретические положения стратегического менеджмента, производственного менеджмента, управления персоналом. Использование совокупности диалектического, системного и интеграционного методов способствовало обоснованию необходимости глубоких преобразований в системах управления персоналом промышленных предприятий.

## Результаты исследования

## Четвертая промышленная революция и рынок труда

В турбулентной среде зарубежные и отечественные компании, заинтересованные в устойчивом и эффективном функционировании, вынуждены своевременно и адекватно менять векторы и модели стратегического развития, ценностные установки и образцы поведения как самой компании, так и ее сотрудников.

Если на этапе развития «Индустрия 3.0» основной акцент был сделан на технологические инновации, то переход к этапу «Индустрия 4.0» и цифровизация экономики требуют системных инноваций и интегрированного подхода к решению управленческих задач.

В условиях новой технологической волны важнейшими факторами становятся факторы организационного совершенства [1, с. 25]. Последние отражают особую архитектуру компании, ее ценностные установки, цели, бизнес-модели, новые подходы к выстраиванию бизнес-процессов, моделей компетенций менеджеров и сотрудников, образцов их поведения и коммуникации. Особую значимость также приобретают интеграционные формы взаимодействия с субъектами внешней среды: бизнес-партнерами, клиентами, инвесторами, органами власти, социальными институтами.

Индустрия 4.0 – это новая концепция развития промышленных компаний. Понятие «Индустрия 4.0» ввел в массовое употребление К. Шваб в 2016 году в Давосе на Всемирном экономическом форуме [2, с. 230].

Уникальность четвертой промышленной революции заключается в растущей интеграции и гармонизации результатов исследований и разработок в области новых высоких технологий и различных научных дисциплин.

В процессе эволюции промышленности формировались различные научные подходы к развитию компетенций управленческого персонала (таблица 1).

Таблица 1 – Эволюция развития компетенций персонала в рамках промышленных революций<sup>1</sup>

Название промышленной революции	Период	Научные подходы	Содержание революции	Компетенции персонала
1-я «Великая индустриальная революция»	1780–1840 гг.	Зарождение «научного менеджмента»	Переход от ремесленного к фабричному производству	Предприимчивость Инициативность Расчётливость

<sup>1</sup> Составлено автором.

		Методы рационализации труда	Производство на основе механизации производственных процессов	
2-я «Технологическая революция»	Вторая половина XIX века – начало XX века	Интегрированный подход	Организация конвейерного производства	Знания технологий, навыки и умения стандартизации и оптимизации производственных процессов
3-я Индустрия 3.0	1970–2015 гг.	Ресурсный подход	Внедрение IT-технологий и автоматизация производственных процессов	Уникальные знания, навыки, способности персонала как источники конкурентных преимуществ компании
4-я Индустрия 4.0	Начало XXI века по н.в.	Компетентностный подход	Переход к шестому технологическому укладу Искусственный интеллект «Умное производство»	Коллаборация профессиональных компетенций управленческого персонала и digital-технологий

Характерной чертой первой промышленной революции являлась механизация производственных процессов. Вторая промышленная революция способствовала развитию массового производства на основе конвейерных технологий. В этот период также стал формироваться корпоративный капитал, возрос спрос на наемных менеджеров и технических специалистов. Это потребовало наращивания знаний в области технологий, стандартизации и оптимизации производственных процессов.

Третья промышленная революция характеризовалась внедрением IT-технологий, созданием новых видов бизнеса и предприятий. Уникальные знания, навыки, способности персонала стали рассматриваться как источники конкурентных преимуществ компании и повышения экономической эффективности.

Четвертая промышленная революция (Индустрия 4.0) отличается переходом к широкому использованию современных информационных технологий, цифровизацией производственных и социальных процессов, применением искусственного интеллекта. Основой цифровизации экономики становится Интернет вещей, позволяющий значительно повысить эффективность производственных процессов предприятий. Примерами использования в промышленности Интернета вещей могут быть следующие: TIMining Aware – инструмент по созданию уникальной трехмерной визуализации горнодобывающего объекта в режиме реального времени при помощи комплексных алгоритмов и интеграции нескольких операционных систем, создание 3D-моделей оборудования, 3D-печать и роботизация и т.д.<sup>2</sup> Цифровой мир все больше проникает во все стороны жизнедеятельности людей и в социальное пространство [3]. Благодаря прорывным технологиям открываются новые возможности, формируются новые рынки. Этапы процесса развития технологий передачи виртуальных данных в мире представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Этапы развития технологий передачи виртуальных данных в мире<sup>3</sup>

№ п/п	Технология передачи виртуальных данных	Год запуска технологии на рынок	Скорость передачи виртуальных данных	Предпосылки развития технологии передачи виртуальных данных
1	3G сеть	2001 г.	1–3 Мбит/сек	Развитие интернет-торговли
2	4G сеть	2009 г.	100 Мбит/сек	Развитие эры смартфонов
3	5G сеть	2018 г.	1–2 Гбит/сек	Развитие цифровой экономики и умного производства
4	6G сеть	2026–2030 гг.	10–11 Гбит/сек	Реализация концепции «Интернет всего» (беспилотного транспорта, искусственного интеллекта, умных носимых устройств, виртуальной реальности)

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что если стандарт 3G создал предпосылки для развития интернет-торговли, 4G – для эры смартфонов, то 5G – дал старт цифровой экономике и умному производству. По данным исследовательской компании Netsibex, размер рынка сетей 5G уже к 2025 году будет составлять 251 млрд долл. [3]. Между периодом создания 4G и 5G прошло всего 10 лет, однако, эксперты

<sup>2</sup> Киселев М. Роботизация экономики: ЕС отказывается от людей в пользу роботов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fr.ru/> (дата обращения: 20.04.2022).

<sup>3</sup> Составлено автором.

уже прогнозируют возможное исчерпание потенциала 5G к 2030 году. Скорость 5G интернета составляет 1–2 Гбит/сек, а устройствам виртуальной реальности для успешного функционирования необходима скорость 10 Гбит/сек. В связи с этим ряд стран уже проводят исследования и разработки в области 6G. 6G необходимо для реализации концепции «Интернет всего» (беспилотного транспорта, искусственного интеллекта, умных носимых устройств, виртуальной реальности). Эта технология будет работать в основном не для людей, а для машин. Цифровые технологии и их внедрение требуют новых знаний, навыков и способностей, что приводит к значительным изменениям на рынке труда. В России также реализуются проекты по внедрению IoT-технологий в различных секторах экономики. В связи с этим усиливаются тенденции высвобождения работников и роста безработицы на национальном и мировом рынках труда<sup>4</sup>.

В России 35,5 млн рабочих мест можно будет заменить машинами, при этом 77 % работников будут вынуждены приобрести новые навыки или полностью переквалифицироваться в связи с роботизацией<sup>5</sup>.

В 2021 году доля россиян, работающих дистанционно, возросла в 9 раз, об этом свидетельствуют данные ВЦИОМ «Social Business Group». Основные категории работающих дистанционно – специалисты с высшим образованием, в том числе, в бюджетной сфере (около 60 %), в коммерческой сфере (51 %). По данным WWR, число дистанционных «удаленных» рабочих мест прирастает ежегодно на 30 %. С 2014 по 2021 год произошло их увеличение с 848 до 3144 мест<sup>6</sup>.

В структуре потребностей в рабочей силе будет наблюдаться сдвиг с ориентации на профессиональные навыки в сторону soft-skills и digital-skills (рисунок 1).

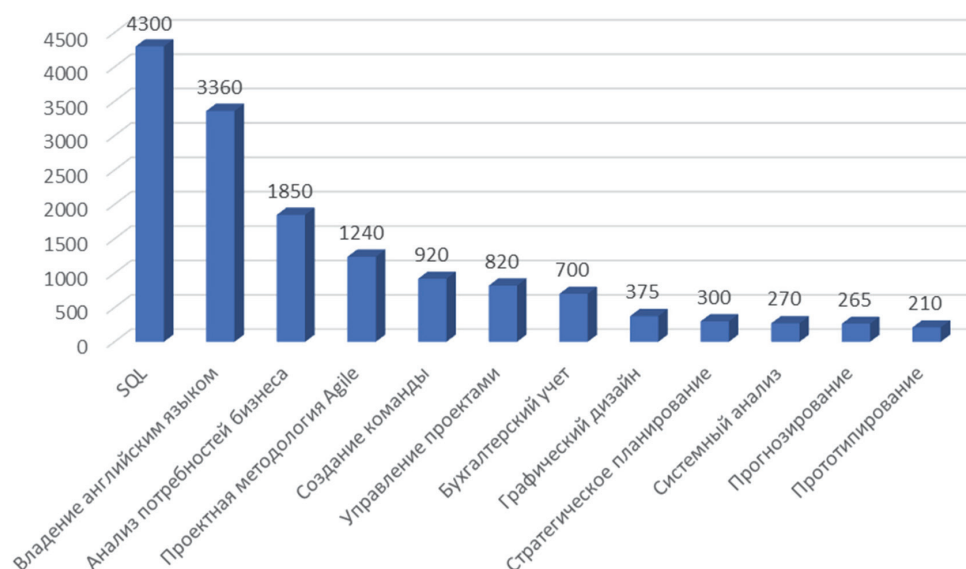


Рисунок 1 – Требуемые на рынке труда специалисты, обладающие soft-skills и digital-skills, в России в 2021 г. (чел.)<sup>7</sup>

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что на рынке труда в России в 2021 году были востребованы следующие soft-skills и digital-skills: SQL (компетенции по созданию архитектуры базы данных, оптимизации сложных запросов и работы с высоконагруженными базами данных), знания иностранных языков и экономики.

В связи с этим, наиболее востребованными специалистами по профессиям на рынке труда России в 2022 году будут следующие категории, которые представлены на рисунке 2.

<sup>4</sup> Работники в «облаках»: влияние интернет-платформ на развитие трудовых отношений [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.urfac.ru/> (дата обращения: 19.04.2022).

<sup>5</sup> Киселев М. Роботизация экономики: ЕС отказывается от людей в пользу роботов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dp.ru/> (дата обращения: 20.04.2022).

<sup>6</sup> Именно IT позволит рынку выйти из кризиса и паники [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/characters/2020/04/20/828530-mir-pridet> (дата обращения: 18.04.2022).

<sup>7</sup> Источник: Востребованность кадров в субъектах РФ (<https://www.bmk-map.2035.university/mapMode/country/dataMode/demand>).

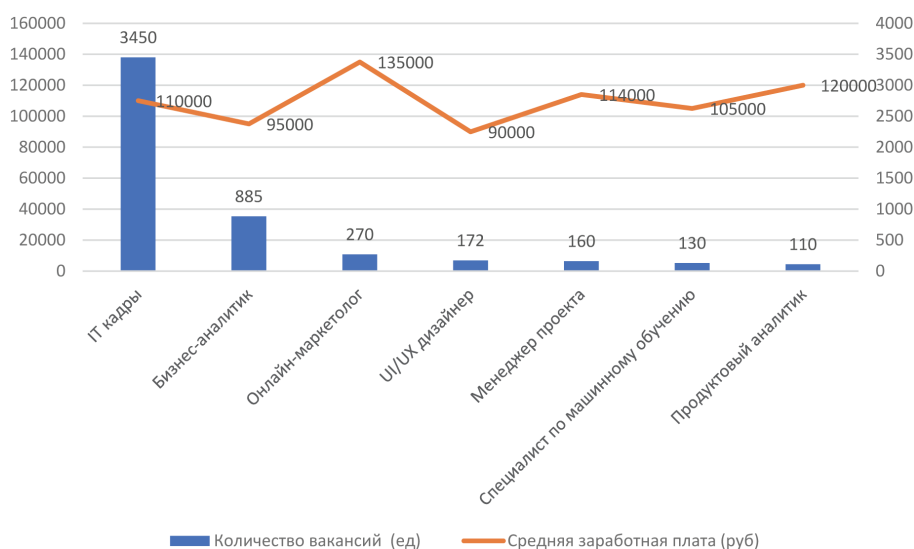


Рисунок 2 – Востребованность специалистов по профессиям на рынке труда в России в 2022 г.<sup>8</sup>

Как свидетельствуют данные рисунка 2, наиболее востребованными на рынке труда в 2022 году в России будут инженерные и IT-кадры, бизнес-аналитики, онлайн-маркетологи и менеджеры проектов.

Научно-исследовательские и образовательные структуры в связи с этим активизировали процессы НИОКР и подготовки кадров. В вузах тех стран, которые являются наиболее продвинутыми в Индустрии 4.0 и цифровой трансформации экономики, особое внимание уделяется подготовке математической и технической элиты. Например, Федеральное правительство США выделило на эти цели 200 млн долл. и 300 млн долл. дал еще частный бизнес<sup>9</sup>. В РФ также акцентируется внимание вузов на подготовку специалистов в области информационно-коммуникационных технологий и программных продуктов, в сфере инноваций и искусственного интеллекта. Такие специалисты и их продукты являются высоковостребованными не только в стране, но и за рубежом [4].

Страны-лидеры в области цифровых технологий особое внимание также уделяют формированию компетенций для работы в межфункциональных, международных командах с целью генерации и быстрого внедрения в производство и социальную сферу креативных идей. Так, исследовательская программа по разработке сетей 6G была начата в Финляндии, а затем к ней подключился Южнокорейский исследовательский институт ETRI. Китайские ученые из университета Цинхуа и Гонконгского университета рассматривают архитектуру сетей 6G в качестве основы для множества подсетей и активно работают по разным направлениям. Япония также включилась в процесс разработки сетей 6G. Она планирует вложить в их разработку и реализацию 2 млрд долл. Экспертное сообщество по разработке стратегии 6G возглавляют ученые Токийского университета и представители телекомпании NTT и Toshiba. На территории российского Сколтеха планируется создание центра по производству оптоэлектроники, необходимой для 6G. В рамках центра будет сформирована группа ученых из 10 НИИ и 9 производственных компаний (Ростех, Росатом, МГУ, МФТИ, МИФИ, ИТМО и др.).

Россия отстает от промышленно развитых стран как в Индустрии 4.0, так и в уровне цифровизации экономики. Исследования и разработки в области 6G уже ведутся в Европе, где лидером является Финляндия, а также в Китае. О стремлении к 2030 году развернуть 6G-инфраструктуру уже заявила Япония. Чтобы не отстать от развитых стран, России, по мнению президента компании МТС Алексея Кория, лучше сразу начать работать над 6G (скорость более 10 Гбит/сек, а у 5G 1–2 Гбит/сек) [3, с. 43].

Следовательно, в связи с развитием Индустрии 4.0 и цифровизации экономики наметилась тенденция изменения традиционных границ трудовой деятельности. Усиливается также роль индивидуальных компетенций и интересов работника, его ценностных установок.

<sup>8</sup> Источник: Востребованность кадров в субъектах РФ (<https://www.bmk-map.2035.university/mapMode/country/dataMode/demand>).

<sup>9</sup> Именно IT позволит рынку выйти из кризиса и паники [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/characters/2020/04/20/828530-mir-pridet> (дата обращения: 20.04.2022).

Четвертая промышленная революция, цифровизация экономики также способствуют усилению межфирменного взаимодействия. Это приводит к повышению значимости такого инструмента, как краудсорсинг, позволяющего обмениваться знаниями и передавать некоторые функции сотрудников и менеджеров компании внешним исполнителям [5, с. 168]. Аналогично компании для решения сложных задач используют услуги портфельных менеджеров, обладающих уникальными компетенциями (наиболее часто при разработке и реализации проектов, бизнес-модели и стратегии).

### Новые условия рынка труда и новые компетенции персонала

Формирующаяся в условиях новой промышленной революции и цифровой трансформации социально-экономическая и институциональная среда предъявляют принципиально новые требования к ценностным установкам, целеполаганию, способам и инструментам принятия управленческих решений. Они должны все больше смещаться в сторону профессионального саморазвития, что требует приобретения навыков самосознания, самоактуализации, непрерывного обучения, самореализации и критической самооценки. В области целеполагания особую роль должны играть концептуальные навыки, связанные с поиском новых идей для постановки целей и задач, разработки стратегии и бизнес-модели развития организации, оценки новых возможностей и рисков, а также настойчивости в достижении цели. Все это требует создания в организации мотивационной среды для развития творчества, предпринимательства, рационализаторства и изобретательства, а также новых форм взаимодействия людей и организаций.

Наиболее эффективной формой взаимодействия в условиях новой промышленной революции и цифровизации экономики являются межфункциональные и кросс-культурные команды.

Межфункциональные, кросс-культурные команды аккумулируют развитие креативных, инновационных компетенций, а также образцов мышления и ценностных установок. Для промышленных компаний РФ характерно формирование двух типов команд: команды, ориентированные на решение внутрипроизводственных задач и внешнеориентированные команды. Для второго типа команд важно понимание потребности внешнего окружения (клиентов, бизнес-партнеров, органов власти). В процессе решения поставленных перед командой задач ее члены неизбежно сталкиваются с множеством проблем, связанных с несовпадением идей, интересов, мотивационных и ценностных установок как внутри организации, так и за ее пределами. Урегулирование противоречий и конфликтных ситуаций является прерогативой лидера команды. Он должен создать и поддерживать благоприятную психологическую среду, продумать и четко распределить роли и способы взаимодействия членов команды, механизмы их мотивации и стимулирования, а также координации действий в рамках реализации процессов, решения задачи и полученных результатов. Следовательно, лидер должен обладать соответствующими компетенциями.

В российских компаниях до сих пор используется преимущественно первый подход к командообразованию, согласно которому команде, ориентированной на успех, необходимо сосредоточить усилия на внутренних процессах, отношениях между членами команды. Между тем, инновационно-активные организации считают, что традиционная модель командообразования работает недостаточно эффективно. Одной из причин является изменение контуров лидерства и связанных с этим компетенций и моделей поведения руководителей команд [6, с. 126].

Лидерство в условиях новой технологической революции больше не является прерогативой топ-менеджмента, так как организация одновременно сталкивается с многообразными, сложными проблемами, проистекающими как из внешней, так из внутренней среды. В связи с этим теряется смысл сосредоточения всей полноты власти и ресурсов в едином центре. Требуется децентрализация управления и рассредоточенное лидерство и внутри компании, и за ее границами [7]. Соответственно, члены команды должны быть не только профессионалами, которые владеют определенными компетенциями, но и понимать ситуацию во внешней среде, представлять направления развития организации, предвидеть возможные изменения ролей и функций как руководителей, так и сотрудников.

Другим примером может служить изменение во внешней среде компании, связанное с переходом от понимания клиентоориентированности по формуле: «клиент всегда прав» к формуле: «мы идем

вперед запросов клиента», т.е. мы формируем вкусы и запросы клиентов исходя из наших новых возможностей. С точки зрения управления, это переход от реактивного характера предложения ценности клиенту к проактивному. Японская компания Toyota сделала ставку на ценность качества концепции (TQM) [8]. Именно она стала основой ее лидерства и конкурентных преимуществ.

В новых условиях функционирования компании руководители всех уровней управления должны также осознавать, что кроме использования возложенных на них должностной позицией функций они должны также научиться исполнять и новые для них роли (стратег, инноватор, аналитик, организатор, партнер и др.). Следовательно, эффективное управление потребует вовлечения в работу гораздо большего количества составляющих их личного потенциала, а не только тех компетенций, которые предусмотрены должностью. Кроме того, руководителям следует особое внимание уделять развитию личностного потенциала своих сотрудников, так как в нем таятся нередко нереализованные способности и невостребованная энергия людей. К тому же им важно осознавать, что исполнение более важной роли морально и психологически обязывает и дисциплинирует сотрудников, повышает их ответственность.

Особое внимание менеджеры всех уровней управления должны будут уделять формированию новой организационной культуры. Это одна из наиболее сложных задач. Прежде всего, предстоит решать задачу повышения цифровой грамотности на основе осознания ее важности и ценности. Соответственно, желание приобретать новые знания и навыки должно иметь все большую ценность. Этому должны способствовать новые формы, технологии и методы обучения (интерактивные, сетевые, на основе технологических платформ, самообучение, использование искусственного интеллекта).

### Заключение

Таким образом, в условиях новой промышленной революции и цифровизации экономики принципиально изменяются место и роль управленческого персонала промышленной компании. В связи с этим особую значимость приобретает проблема развития компетенций сотрудников, адекватных условиям Индустрии 4.0 и цифровизации экономики. Цифровые технологии и их внедрение требуют новых знаний, навыков и способностей персонала, что приводит к значительным изменениям на рынке труда. Недостаток развитых ключевых компетенций у персонала отражается на росте безработицы на национальных и мировом рынках труда.

В результате проведенного исследования определено, что на рынке труда в России в 2021 году были востребованы следующие soft-skills и digital-skills: SQL (компетенции по созданию архитектуры базы данных, оптимизации сложных запросов и работы с высоконагруженными базами данных), знания иностранных языков и экономики. Наиболее востребованными на рынке труда в 2022 году в России будут инженерные и IT-кадры, бизнес-аналитики, онлайн-маркетологи и менеджеры проектов.

В условиях новой промышленной революции и цифровизации экономики наиболее эффективной формой наращивания необходимых знаний, навыков, способностей у персонала являются межфункциональные и кросс-культурные команды. Трансформация и развитие компетенций управленческого персонала должны быть увязаны с их новыми ролями и функциями решения как производственных, так и социальных задач.

### Список литературы

1. Трачук А.В. Бизнес-модель для гиперсвязанного мира // Управленческие науки в современной России. – 2014. – Т. 1, № 1. – С. 20–26.
2. Шваб К. Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2018. – 288 с.
3. Мамедьяров З. Сети 6G позволят создать киборгов // Эксперт. – 2020. – № 10 (1154). – С. 42–46.
4. Truninger M., Fernández-i-Marín X., Batista-Foguet J.M., Boyatzis R.E., Serlavós R. The power of EI competencies over intelligence and individual performance: A task-dependent model // *Frontiers in Psychology*. – 2018. – Vol. 9 (SEP). – P. 1532.
5. Белова Л.Г., Вихорева О.М., Карловская С.Б. Индустрия 4.0: Возможности и вызовы для мировой экономики // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2018. – № 3. – С. 167–183.

6. *Неретина Е.А., Ксенофонтова Х.З.* Формирование моделей компетенций менеджеров промышленных компаний в условиях цифровизации экономики // *Управленческое консультирование*. – 2019. – № 12 (132). – С. 123–132.
7. *Tapscott D.* Growing up digital: The rise of the net generation // *NASSP Bulletin*. – 1999. – Vol. 83, is. 607. – P. 86–88.
8. *Коулберн И.* Как Индустрия 4.0 меняет бизнес в мире и в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.hbr-russia.ru> (дата обращения: 20.04.2022).

#### References

1. *Trachuk A.V.* Biznes-model' dlya gipersvyazannogo mira // *Upravlencheskie nauki v sovremennoj Rossii*. – 2014. – Т. 1, № 1. – С. 20–26.
2. *Shvab K.* Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya. – М.: Eksmo, 2018. – 288 s.
3. *Mamed'yarov Z.* Seti 6G pozvolyat sozdat' kiborgov // *Ekspert*. – 2020. – № 10 (1154). – С. 42–46.
4. *Truninger M., Fernández-i-Marín X., Batista-Foguet J.M., Boyatzis R.E., Serlavós R.* The power of EI competencies over intelligence and individual performance: A task-dependent model // *Frontiers in Psychology*. – 2018. – Vol. 9 (SEP). – P. 1532.
5. *Belova L.G., Vihoreva O.M., Karlovskaya S.B.* Industriya 4.0: Vozможности i vyzovy dlya mirovoj ekonomiki // *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika*. – 2018. – № 3. – С. 167–183.
6. *Neretina E.A., Ksenofontova H.Z.* Formirovanie modelej kompetencij menedzherov promyshlennyh kompanij v usloviyah cifrovizacii ekonomiki // *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*. – 2019. – № 12 (132). – С. 123–132.
7. *Tapscott D.* Growing up digital: The rise of the net generation // *NASSP Bulletin*. – 1999. – Vol. 83, is. 607. – P. 86–88.
8. *Koulbern I.* Kak Industriya 4.0 menyaet biznes v mire i v Rossii [Elektronnyj resurs]. – URL: <http://www.hbr-russia.ru> (data obrashcheniya: 20.04.2022).

## ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ОПЛАТЫ ТРУДА И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ

Перегудова Анастасия Юрьевна<sup>1</sup>,

e-mail: 70166537@online.muiiv.ru,

<sup>1</sup>Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

*В статье раскрываются цель и задачи формирования системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли, анализируются компенсационная и инвестиционная составляющие заработной платы персонала в сфере торговли как особенность организации оплаты труда в данной сфере, разделение заработной платы сотрудников в организациях сферы торговли на условно-постоянную и условно-переменную части, особенности применения повременной системы оплаты труда, применение комиссионной формы оплаты труда для продавцов, особенности материального стимулирования сотрудников в торговых компаниях, а также их виды, анализируются возможности использования применения показателей KPI в торговых организациях, а также различные стимулирующие программы для персонала в сфере торговли, в результате чего выделяются ключевые особенности системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли.*

**Ключевые слова:** оплата труда, стимулирование персонала, формы оплаты труда, система оплаты труда, KPI, стимулирующие программы

## THE FEATURES OF MODERN FORMS OF REMUNERATION AND INCENTIVES FOR PERSONNEL IN THE TRADE INDUSTRY

Peregudova A.Yu.<sup>1</sup>,

e-mail: 70166537@online.muiiv.ru,

<sup>1</sup>Moscow Witte University, Moscow, Russia

*The article reveals the purpose and objectives of the formation of a system of remuneration and incentives for personnel in the trade industry. It analyzes the compensation and investment components of staff wages in the trade sector as a feature of the organization of remuneration in this area, the division of wages of employees in organizations in the trade sector into conditionally permanent and conditionally variable parts, the features of the use of a time-based payment system labor. The article also analyses the use of a commission form of remuneration for sellers, features of financial incentives for employees in trading companies, as well as their types. The possibilities of using KPI indicators in trade organizations are analyzed, as well as various incentive programs for personnel in the field of trade, as a result of which the key features of the system of remuneration and incentives for personnel in the trade industry are highlighted.*

**Keywords:** remuneration, staff incentives, forms of remuneration, remuneration system, KPI, incentive programs

DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-97-103

### Введение

Проблема формирования системы оплаты труда и стимулирования персонала на предприятии является главной частью социально-трудовых отношений работников, работодателей и государства, которые имеют большое влияние на трудовые ресурсы нашей страны. Практические и теоретические вопросы по расчетам оплаты труда всегда привлекают внимание ученых, законодателей, руководителей организаций и наемных работников. Оплата труда является одним из ключевых факторов эффективности предприятия, потому что от ее размера и своевременной выплаты зависит про-

изводительность труда, качество выполненной работы и в целом удовлетворение работников своим положением.

Вопросам современных форм оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли посвящены различные научные исследования, например, Г. Десслера [1], Т.И. Мелехиной [2], Т.А. Пантелеевой и Л.И. Харченко [3], Т.А. Рябчиковой [4], И.М. Четвертакова [5].

В настоящее время существует большое количество форм оплаты труда и стимулирования персонала в организациях отрасли торговли, при этом часть из имеющихся неизбежно устаревает и теряет свою актуальность в связи с изменениями в экономике страны, появлению новых форм деятельности торговых предприятий, а также появлению новых технологичных профессий. В связи с этим назрела необходимость изучения, анализа и систематизации актуальных в настоящее время форм оплаты труда сотрудников и методов стимулирования персонала в торговых организациях, которые учитывают современные аспекты управленческой деятельности в организациях, а также специфику развития сферы торговли в различных компаниях, отвечающих условиям современной рыночной экономики.

Цель исследования состоит в рассмотрении форм оплаты труда и стимулирования персонала, анализа возможности их использования в настоящее время в отрасли торговли, а также в исследовании новых форм оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли, которые применяются в современных российских и зарубежных торговых организациях.

### **Особенности современных форм оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли**

Цели оплаты труда, в том числе и в отрасли торговли, заключаются в привлечении и удержании сотрудников с помощью конкурентных компенсационных планов, которые соответствуют бюджету компании, соответствующему рынку труда и правительственным нормативным актам.

Задачи формирования системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли:

- привлекать талантливых специалистов;
- мотивировать сотрудников;
- поддерживать «боевой дух» персонала [6].

Торговые компании, которые предлагают конкурентоспособную и улучшающую жизнь компенсацию, могут повысить мотивацию на рабочем месте и производительность труда, что, в конечном итоге, приводит к большему успеху компании сферы торговли.

Распределение населения, работающего в различных отраслях в России в 2021 году, отображено на рисунке 1.

На рисунке показано, что рассматриваемая сфера занятости находится на втором месте по количеству занятого населения в данной сфере.

Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников оптовой и розничной торговли в Российской Федерации за 2017–2021 годы отображена на рисунке 2.

Итак, оплата труда граждан в сфере оптовой и розничной торговли в России за 2017–2021 годы выросла на 16 196 рублей, или на 33,5 %, что является значением, близким к среднему росту за тот же период по всем отраслям, который составляет 32,1 %. Также стоит отметить, что рост заработной платы в рассматриваемой сфере немного превышает средние значения по всем отраслям в целом.

По утверждению ученых, особенность организации оплаты труда в сфере торговли заключается в том, что она содержит компенсационную и инвестиционную составляющие [7]. К компенсационным расходам относят расходы на поддержание имеющихся трудовых ресурсов, а к инвестиционным – на развитие и повышение квалификации работников. Именно они в дальнейшем капитализируются и формируют первоначальную стоимость человеческих ресурсов в нематериальных активах торговой организации.

Для обеспечения действенности и углубления организации оплаты труда в торговых организациях целесообразно рассмотреть предложение И.М. Четвертакова относительно ее деления на условно-постоянную и условно-переменную части. В качестве основы распределения предлагается зависимость затрат от количества времени, отработанного персоналом торговой организации [5].



Рисунок 1 – Структура населения, которое работает в различных отраслях в России в 2021 г.<sup>1</sup>

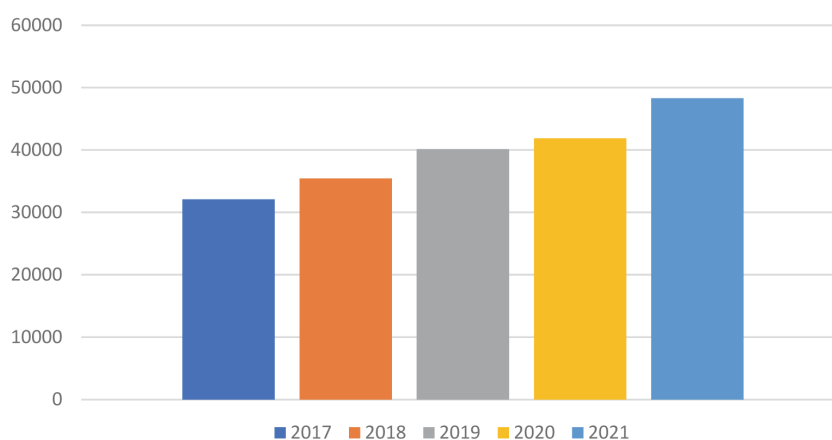


Рисунок 2 – Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников оптовой и розничной торговли в Российской Федерации за 2017–2021 гг.<sup>2</sup>

К составу условно-переменных расходов при предложенном подходе причисляются траты на оплату труда за отработанное время, налоги и отчисления от фонда оплаты труда; все остальные расходы считаются условно-постоянными, которые не имеют прямой взаимосвязи со временем, которое было отработано человеком. Такая дифференциация затрат на персонал учитывает необходимость использования различных подходов к их факторному анализу, которые будут способствовать большей точности расчетов и адекватности результатов аналитического исследования.

Кроме этого, предложенное разделение организации оплаты труда в торговой организации может быть использовано при ее бюджетировании, а именно будет способствовать разработке гибкого бюджета, который повысит качество планирования расходов и информационного обеспечения их анализа.

На вид финансовой выплаты, которая получается сотрудником, влияет категория данного сотрудника и вид рабочей деятельности, которую он выполняет, а также зоны его индивидуальной ответственности в рабочей деятельности.

Так, исполнительные, административные, профессиональные, компьютерные и внешние торговые работники, освобожденные от оплаты сверхурочных, могут получать зарплату за выполняемую ими работу. Зарплата может выплачиваться еженедельно, ежемесячно, раз в полмесяца (24 раза в год) или каждую вторую неделю, что составляет 26 раз в год. Заработная плата выдается также в течение оплачиваемых отпусков, но не в течение отпусков без оплаты.

<sup>1</sup> Источник: сайт Федеральной службы государственной статистики (<https://rosstat.gov.ru/>).

<sup>2</sup> Источник: сайт Федеральной службы государственной статистики (<https://rosstat.gov.ru/>).

Иногда наемные руководители в организациях сферы торговли имеют трудовые договоры, в которых оговаривается размер зарплаты, которую они будут получать. Владельцы торговых компаний обязаны по требованию службы внутренних доходов получать разумную зарплату в дополнение к любым другим выплатам, таким как дивиденды, которые они получают.

Некоторым сотрудникам организаций в сфере торговли платят почасово и только за то время, которое они фактически работают. Их работодатели обязаны платить им сверхурочные за любые часы, отработанные сверх их стандартной рабочей недели, и они классифицируются как не освобожденные от уплаты налогов работники.

Продавцам в организациях сферы торговли обычно платят комиссионные. Они получают компенсацию, основанную на их продажах в течение определенного периода времени, обычно в процентах от продаж [8].

Считаем, что эффективным является применение повременной оплаты (или ее разновидностей) для сотрудников, функциональными обязанностями которых является оказание сервисных услуг в торговых организациях, поскольку возникает сложность в определении объема услуг, предоставленных клиенту отдельным работником.

В условиях современной рыночной экономики значимое место занимает и функционирование в торговых организациях оплаты труда на комиссионной основе, при которой заработок работника определяется в виде фиксированного (процентного) дохода от продажи продукции.

Существует множество разновидностей комиссионной формы оплаты труда, увязывающих оплату труда работников с результативностью их деятельности. Выбор конкретного метода зависит от того, какие цели преследует торговая организация, а также от особенностей реализуемого ей товара, специфики рынка и других факторов.

В современных условиях в практике торговых фирм общей тенденцией совершенствования систем оплаты и стимулирования труда персонала является применение повременных систем в сочетании с доплатами, бонусами и премиями за личный вклад работника в увеличение дохода фирмы.

Стоит отметить, что в связи с тем, что в сфере существует особенность стимулирования труда, которая вызвана тем, что персонал торговли преимущественно более ориентирован на материальное стимулирование, внимание нематериальным методам стимулирования практически не уделяется. Поэтому основными факторами для установления уровня зарплаты персонала для руководства являются общий объем выручки, ассортиментная политика, тактика продаж, распределение обязанностей среди персонала, уровень обслуживания.

Вследствие данных обстоятельств, наиболее распространенной системой материального стимулирования персонала в торговле является система сдельной оплаты труда. Данная система основывается на анализе следующих видов показателей, которые могут варьироваться от конкретной сферы продаж: объем выручки, выполнение плана по продажам, выполнение стандартов обслуживания, уровень знания ассортимента и т.д. Это означает, что уровень зарплаты сотрудника напрямую зависит от дохода организации. Помимо оклада сотрудник получает так называемый процент от продаж. И в зависимости от принятых показателей этот процент может исчисляться от уровня личной продажи либо от коллективного объема продаж. Плюсами данной системы оплаты труда в рамках материального стимулирования сотрудников являются следующие (рисунок 3).

Формирование в торговых организациях эффективной системы бонусов, основанной на учете вклада каждого работника в общий результат, является одним из важных направлений развития предприятия торговой сферы, поэтому именно от достижения целей компании зависит ее конкурентоспособность.

Особенностью системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли в России является то, что фиксированная часть дохода (оклад) обычно составляет менее 50 % от ежемесячного уровня дохода, а переменная часть зависит от процента от продаж. При этом стоит отметить, что если процент зависит от личного уровня продаж, то впоследствии это может привести к возникновению конфликтных ситуаций и, как следствие, к падению уровня обслуживания. А при коллективном объеме продаж есть риск, что не все сотрудники будут качественно работать, а основной объем продаж будет достигаться за счет лидеров и трудолюбивых работников, что впоследствии так же может привести к конфликтам.

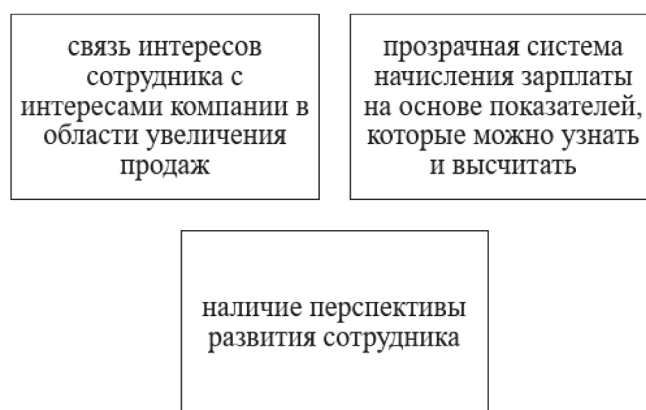


Рисунок 3 – Преимущества системы сдельной оплаты труда<sup>3</sup>

Итак, с учетом данных особенностей системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли, при разработке современных систем оплаты труда в торговых организациях необходимо принимать во внимание следующее (рисунок 4).

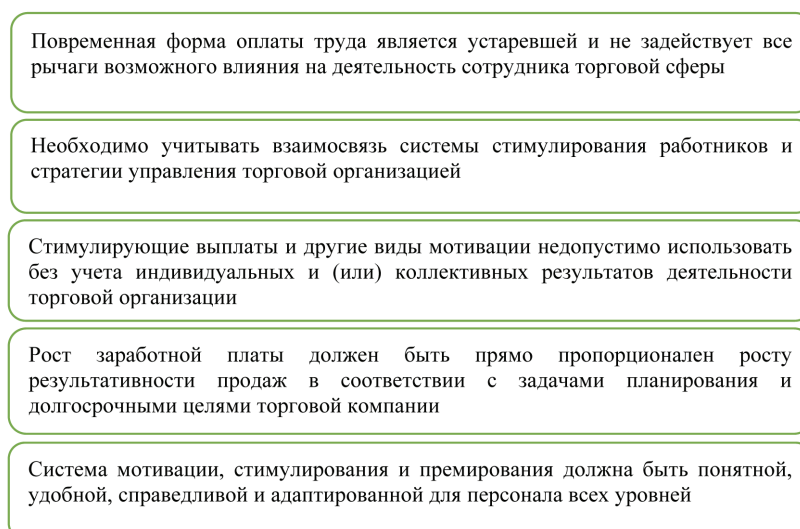


Рисунок 4 – Особенности форм оплаты труда персонала в отрасли торговли<sup>4</sup>

Помимо этого, для отрасли торговли в розницу, например, возможно использование метода сегментирования отделений организации по категориям продукции [4].

Таким образом, у всех работников будет собственная зона ответственности. Помимо этого, возможна организация выдачи премий для работников при реализации общего плана по продажам. Похвала для работников является стимулом к формированию здоровой соревновательности между работниками, у которых не реализовано желание в признании и лидерстве. Проведение различных мероприятий, направленных на развитие и поддержание организационной культуры, также является немаловажным фактором нематериального стимулирования персонала в торговых организациях. Наличие дополнительных социальных гарантий позволяет удовлетворить потребности в безопасности сотрудников.

Применять показатели КРІ в торговых организациях целесообразно как для оценки работы компании в целом, так и для оценки конкретных работников. Система на основе КРІ, в отличие от базовой заработной платы, ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных целей компании. С

<sup>3</sup> Составлено автором.

<sup>4</sup> Составлено автором.

помощью системы КРІ в торговле можно контролировать и оценивать эффективность выполняемых сотрудниками действий.

Система КРІ показателей на торговых предприятиях эффективна как инструмент управления персоналом и повышения производительности труда на всех уровнях – от рядовых исполнителей до высшего руководства [1].

Стоит выделить такую особенность оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли: зачастую в организациях сферы торговли выплаты на покрытие сумм, которые обычно удерживаются из заработной платы работников, в том числе на социальное обеспечение и медицинскую помощь, учитываются как вознаграждение.

Арендная стоимость квартиры или дома, предоставленных работникам, является формой вознаграждения, как и общая стоимость любого питания, сертификатов магазина, товаров или кредитов магазина, предоставленных работнику.

Расходы, в том числе расходы на переезд, которые возмещаются работодателем, даже если работник не представил документов, подтверждающих их действительность, считаются вознаграждением.

Не рассматриваются в качестве составляющих оплаты труда в организациях сферы торговли следующие статьи: взносы работодателя в групповой страховой или групповой пенсионный план, увольнение или выходное пособие, кроме уже отработанного времени и начисленного отпуска, скидки работникам на товары, приобретенные у работодателя, а также возмещение расходов, для которых работодателю были предоставлены достаточные документы [2].

Почти все, что руководитель торговой компании дает работнику в виде оплаты труда, будет облагаться налогом. Это означает, что бизнесу, возможно, придется удерживать подоходный налог и платить определенные налоги на заработную плату.

Налогооблагаемую стоимость легко определить для регулярной оплаты труда, льгот, денежных премий и денежных стимулов, но налогооблагаемую стоимость безналичного вознаграждения определить сложнее [6].

Отметим, что оплата труда является денежным и безналичным вознаграждением, которое работник или руководитель торговой компании получает за выполнение своей работы. Она включает в себя заработную плату, комиссионные, стимулы, бонусы, питание и другие льготы, которые оплачиваются компанией.

Сотрудникам организаций сферы торговли могут выплачиваться бонусы в разное время и по разным причинам. Некоторые бонусы связаны с производительностью, в то время как другие даются всем сотрудникам компании или рабочей группе в конце большого проекта или особенно удачного в финансовом плане года. Также распространены праздничные бонусы в конце года.

Стимулирующие программы – это распространенный метод, используемый для мотивации продавцов, и они могут включать в себя безналичные подарки, такие как поездки или оздоровительные путевки. Многие компании предлагают как денежные, так и безналичные стимулы руководителям, включая опционы на акции.

Таким образом, особенностями системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли являются следующие:

- распространена повременная система оплаты труда, когда некоторым сотрудникам организаций в сфере торговли платят почасово и только за те часы, которые они фактически работают, также выплачиваются сверхурочные;
- продавцам в организациях сферы торговли обычно платят оклад и комиссионные или бонусы;
- фиксированная часть дохода (оклад) обычно составляет менее 50 % от ежемесячного уровня дохода;
- переменная часть заработной платы у работников торговли, как правило, зависит от процента от продаж;
- наиболее распространенным видом стимулирования труда в торговле является материальное стимулирование (системы на основе сдельной оплаты труда).

### Заключение

В статье представлен аналитический обзор современных форм оплаты труда и стимулирования персонала в торговой организации.

Ключевой особенностью системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли в России является то, что фиксированная часть дохода (оклад) обычно составляет менее 50 % от ежемесячного уровня дохода. Часто используется система КРІ показателей на торговых предприятиях, которая эффективна как инструмент управления персоналом и повышения производительности труда на всех уровнях – от рядовых исполнителей до высшего руководства.

Были выделены также такие особенности системы оплаты труда и стимулирования персонала в отрасли торговли: распространена повременная система оплаты труда, когда некоторым сотрудникам организаций в сфере торговли платят почасово и только за те часы, которые они фактически работают, также выплачиваются сверхурочные; продавцам в организациях сферы торговли обычно платят оклад и комиссионные или бонусы; фиксированная часть дохода (оклад) обычно составляет менее 50 % от ежемесячного уровня дохода и др.

### Список литературы

1. Десслер Г. Управление персоналом. – М.: Лаборатория знаний, 2020. – 800 с.
2. Мелехина Т.И. Заработная плата. Особенности бухгалтерского и налогового учета в аптечных организациях. – М.: Московский гуманитарный университет, 2017. – 78 с.
3. Пантелеева Т.А., Харченко Л.И. Современные подходы к организации оплаты труда в торговых организациях: специфика и тенденции // Мировые цивилизации. – 2019. – № 1. – С. 15–21.
4. Рябчикова Т.А. Оплата труда персонала. – Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2016. – 113 с.
5. Четвертаков И.М. Организация, нормирование и оплата труда в АПК. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра Первого, 2016. – 139 с.
6. Ветлужских Е.Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 160 с.
7. Дашкова Е.С. Современные системы вознаграждения персонала: монография / науч. ред. А.А. Федченко. – Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2020. – 112 с.
8. Лебедев Д. Деньги делают деньги: от зарплаты до финансовой свободы. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 240 с.

### References

1. Dessler G. Upravlenie personalom. – M.: Laboratoriya znaniy, 2020. – 800 s.
2. Melekhina T.I. Zarabotnaya plata. Osobennosti buhgalterskogo i nalogovogo ucheta v aptechnykh organizatsiyah. – M.: Moskovskij gumanitarnyj universitet, 2017. – 78 s.
3. Panteleeva T.A., Harchenko L.I. Sovremennye podhody k organizatsii oplaty truda v torgovykh organizatsiyah: specifika i tendencii // Mirovye civilizatsii. – 2019. – № 1. – S. 15–21.
4. Ryabchikova T.A. Oplata truda personala. – Tomsk: Tomskij gosudarstvennyj universitet sistem upravleniya i radioelektroniki, 2016. – 113 s.
5. Chetvertakov I.M. Organizatsiya, normirovanie i oplata truda v APK. – Voronezh: Voronezhskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet im. Imperatora Petra Pervogo, 2016. – 139 s.
6. Vetluzhskih E.N. Motivatsiya i oplata truda: Instrumenty. Metodiki. Praktika. – M.: Al'pina Pablisher, 2019. – 160 s.
7. Dashkova E.S. Sovremennye sistemy voznagrazhdeniya personala: monografiya / nauch. red. A.A. Fedchenko. – Voronezh: IPC VGU, 2020. – 112 s.
8. Lebedev D. Den'gi delayut den'gi: ot zarplaty do finansovoj svobody. – M.: Al'pina Pablisher, 2020. – 240 s.

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.  
Серия 1. Экономика и управление  
№ 2 (41)' 2022**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор	<i>Демиденко В.К.</i>
Компьютерная верстка	<i>Савеличев М.Ю.</i>
Переводчик	<i>Грибов В.В.</i>

Электронное издание.

Подписано в тираж 13.07.2022.

Печ. л. 13. Усл.-печ. л. 12,09. Уч.-изд. л. 7,6.

Объем 8,16 Мб. Тираж – 500 (первый завод – 30) экз. Заказ № 22-0051.

Отпечатано в ООО «Минэлла Трейд»,  
115419, Россия, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 9, корп. 2, пом. 5, тел. 8 (495) 730-41-88.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов  
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,  
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,  
тел. 8(495) 783-68-48, доб. 53-53.