



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ

---

• 1991 •

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
МЕЖДУНАРОДНОГО  
БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА

№1(27) 2019 г.

PROCEEDINGS OF THE  
INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

**ББК 65**  
**У 91**

**Ученые записки Международного банковского института. Вып. №1(27) /** Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб.: Изд-во МБИ, 2019. – 164 с.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (решение ВАК при Минобрнауки России от 07.06.2017 г.).

**ISSN: 2413-3345**

Выпуск содержит материалы научных исследований преподавателей, сотрудников и аспирантов Международного банковского института, материалы исследований и работы специалистов и экспертов в области экономики и финансов.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики.

International Banking Institute/ Issue No 1(27) / Edited by M.V. Sigova. – St. Petersburg: IBI publishing, 2019. – 164 p.

**ISSN: 2413-3345**

International Banking Institute/ Issue No 1(27). Research papers of professors and post-graduates of the International Banking Institute and the papers of specialists and experts in the economics and finance.

The issue is intended for research workers, teachers and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern economy.

*Главный редактор*

**Сигова М.В.** – ректор МБИ, д.э.н., профессор

*Ответственный за выпуск*

**Круглова И.А.** – проректор по научной работе МБИ, к.э.н., к.ю.н., доцент

Полная или частичная перепечатка материалов без письменного разрешения авторов статей или редакции преследуется по закону. Точка зрения редакции может не совпадать с точкой зрения авторов, авторы статей несут полную ответственность за точность приводимых сведений, данных и дат. Все публикуемые материалы проходят обязательное рецензирование.

Номер подписки 1(27) 2019

Подписной индекс по каталогу «Роспечать» 31660

**ISSN: 2413-3345**

© АНО ВО «Международный банковский институт», 2019

**Редакционная коллегия научного журнала  
«Ученые записки  
Международного банковского института»**

**Главный редактор**

**Сигова Мария Викторовна**, ректор Международного банковского института (МБИ), председатель редакционного совета по историческим, социологическим и экономическим наукам журнала «Научное мнение», член президиума редакционной коллегии журнала «Научное мнение», председатель ученого совета МБИ, доктор экономических наук, профессор

**Заместители главного редактора**

**Аксаков Анатолий Геннадьевич**, председатель комитета Государственной думы РФ по финансовому рынку, президент Ассоциации региональных банков России, кандидат экономических наук, доцент

**Гриб Владислав Валерьевич**, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, член Общественной палаты РФ, доктор юридических наук, профессор

**Холыст Януш Анджей**, профессор физического факультета Варшавского технологического университета, руководитель Центра передовых системных исследований, PhD физико-математических наук (Польша)

**Редакционная коллегия**

**Вертакова Юлия Владимировна**, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента ФГБОУ «Юго-Западный государственный университет», доктор экономических наук, профессор

**Гриб Владислав Валерьевич**, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, член Общественной палаты РФ, доктор юридических наук, профессор

**Ключников Игорь Константинович**, научный руководитель АНО ВО МБИ, доктор экономических наук, профессор

**Круглова Инна Александровна**, проректор по научной работе Международного банковского института, заместитель председателя ученого совета МБИ, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент (*ответственный редактор журнала*)

**Никонова Ирина Александровна**, профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей Международного банковского института, доктор экономических наук, профессор

**Плотников Владимир Александрович**, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли СПбГЭУ, заместитель главного редактора научного журнала «Известия СПбГЭУ», доктор экономических наук, профессор

**Пыжикова Наталья Ивановна**, ректор Красноярского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор

**Романова Галина Максимовна**, ректор Сочинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

**Спуренберг Клеменс**, директор Голландского института банковского дела, инвестиций и страхования, Амстердам (Нидерланды)

**Широв Александр Александрович**, заместитель директора Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук, заведующий лабораторией анализа и прогнозирования производственного потенциала и межотраслевых взаимодействий, доктор экономических наук, профессор

**Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Международный банковский институт»**

Дата и номер свидетельства о регистрации средства массовой информации

ПИ №ТУ78-01791 от «9» декабря 2015 г.

Публикуются материалы по направлению «Экономические науки»

(группы специальностей 08.00.01 «Экономическая теория»; 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»; 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»;

08.00.14 «Мировая экономика»)

Журнал включен в Перечень ВАК

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования

Адрес редакции: 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60. Т.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 (факс)

Редактор русскоязычных текстов Е.П. Бугрий

Редактор англоязычных текстов Е.В. Штылева

**The editorial Board of the scientific journal  
Proceedings of the International Banking  
Institute**

**Editor-in-Chief**

**Sigova Maria Viktorovna**, the rector of the International Banking Institute (IBI), the Chairman of the editorial Board of the historical, sociological and economic Sciences magazine «Scientific Opinion», member of the editorial Board of the journal «Scientific Consensus», the Chairman of the Academic Council of IBI, Doctor of Sciences in Economics, Professor

**Deputy Editor-in-Chief**

**Aksakov Anatoly Gennadyevich**, the Chairman of the State Duma Committee on economic policy, innovative development and entrepreneurship, the President of Regional Banks Association of Russia, PHD in Economics, associate professor

**Grib Vladislav Valetyevich**, Vice President of the Federal Chamber of Lawyers of the Russian Federation, member of the Public Chamber of the Russian Federation, Doctor of Sciences in Law, professor

**Holyst Janusz Andrzej**, professor, physics Department, Warsaw University of Technology, head of the Center for advanced system studies, PhD in Physics and Mathematics (Poland)

**Editorial Board**

**Vertakova Yulia Vladimirovna**, head of the Regional economy and management chair in FGBOU «South-western State University», Doctor Sciences in Economics, professor

**Grib Vladislav Valetyevich**, Vice President of the Federal Chamber of Lawyers of the Russian Federation, member of the Public Chamber of RF, Doctor of Sciences in Law, professor

**Klyuchnikov Igor Konstantinovich**, scientific consultant of the International Banking Institute (IBI), Doctor Sciences in Economics, professor

**Kruglova Inna Aleksandrovna**, Deputy rector for Science of the International Banking Institute, Deputy Chairman of the Academic Council of IBI, PHD in Economics, PHD in Law, professor (Executive editor)

**Nikonova Irina Aleksandrovna**, Professor of the Department of Economics and Finance of Enterprises and Industries of the International Banking Institute, Doctor of Sciences in Economics, professor

**Plotnikov Vladimir Alexandrovich**, Professor of the General economic theory and the history of economic doctrines Department, St. Petersburg State Economic University, Deputy Editor-in-Chief of the scientific journal «St. Petersburg State Economic University Newsletter», Doctor of Sciences in Economics, professor

**Pyzhikova Natalia Ivanovna**, rector of Krasnoyarsk State Agrarian University, Doctor of Sciences in Economics, professor

**Romanova Galina Maksimovna**, rector of Sochi State University, Doctor of Sciences in Economics, professor

**Spoorenberg Clemens**, director of the Dutch Institute for Banking Insurance and Investment, Amsterdam (Netherlands)

**Shirov Alexander Alexandrovich**, Deputy Director of the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, head of the laboratory of analysis and forecasting productive capacity and cross-sectoral interactions, Doctor of Sciences in Economics, professor

**Founder: Autonomous non-commercial organization of higher education  
«International Banking Institute»**

Date and number of certificate of registration in mass media

PI NO. TU-01791 dated December 9, 2015

Scientific articles submitted for publication in the journal must conform to the General direction of the publication: «Economic science» (specialty group 08.00.01 «Economic theory»; 08.00.05 «Economics and national economy management»; 08.00.10 «Finance, monetary circulation and credit»; 08.00.14 «World economy»)

The journal is included in the List of HAC

The journal is included in the Russian index of scientific citation

Address: 191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60. Vol.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 ( Fax)

The editor of the Russian texts E.P. Bugriy

Editor, English edition E.V. Shtyleva

## **СОДЕРЖАНИЕ**

### ***Проблемы экономики***

<b>Дородных Е.Е., Князьнеделин Р.А.</b> Инфраструктурная составляющая производственной системы и ее модернизация в условиях цифровизации экономики .....	10
<b>Карасев В.В., Карасева Е.И.</b> Методологические основы цифрового управления безопасностью и эффективностью в экономике .....	21
<b>Плотников В.А., Озимина Л.А.</b> Цифровое продвижение: теоретические аспекты.....	35
<b>Черемисинова Д.В., Посная Е.А., Казнова М.И.</b> Развитие методологии оценки уровня монетизации экономики .....	46
<b>Долбежкин В.А.</b> Маркетинговые издержки розничного безналичного оборота.....	63
<b>Миленков А.В.</b> Возможности и перспективы интегрированного развития субъектов реального и финансово-банковского секторов экономики региона.....	74
<b>Никулина Ю.А.</b> Доступность для предприятий и организаций, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, инструментов финансового рынка .....	83
<b>Серов Е.Р.</b> Омниканальные продажи – актуальный тренд в банковском бизнесе.....	95
<b>Никитина И.А., Борисова Е.С., Кабаленова Е.М.</b> Актуальные проблемы государственно-частного партнерства .....	107
<b>Рукинов М.В.</b> Экономические санкции и их влияние на экономическую безопасность.....	121
<b>Аристов В.М.</b> Анализ развития рынка складских услуг в регионах России.....	132
<b>Бочаров А.Б., Гороховатский Л.Ю., Лобанова И.А.</b> Экономическая иррациональность или рациональность вне экономики.....	145
<b><i>Требования к материалам, представляемым для публикации</i></b> .....	156

## *CONTENTS*

### *Problems of Economics*

<b>Dorodnykh E.E., Knyaznedelin R.A.</b> Infrastructure component of the production system and its modernization in digital economy .....	10
<b>Karasev V.V., Karaseva E.I.</b> Methodological bases of digital management of safety and efficiency in economy.....	21
<b>Plotnikov V.A., Ozimina L.A.</b> Digital promotion: theoretical aspects...	35
<b>Cheremisinova D.V., Posnaya E.A., Kaznova M.I.</b> Development the methodology for the evaluation the level of the economy monetization..	47
<b>Dolbezhkin V.A.</b> Marketing costs of retail non-cash circulation .....	63
<b>Milenkov A.V.</b> Opportunities and prospects of integrated development of subjects of real and financial-banking sectors of economy of the region.....	74
<b>Nikulina Yu.A.</b> Availability of instruments of the financial market for enterprises and organizations as subjects of small and medium enterprise .....	83
<b>Serov E.R.</b> Omnichannel sales - current trend in banking business .....	95
<b>Nikitina T.V., Skalaban M.P.</b> The role of banks and regulatory authorities in sustainable financing.....	107
<b>Rukinov M.V.</b> Economic sanctions and their impact on economic security.....	121
<b>Aristov V.M.</b> Analysis of development of the market of storage services in the regions of Russia.....	132
<b>Bocharov A.B., Gorokhovatskiy L.Yu., Lobanova I.A.</b> Economic irrationality or rationality outside the economy .....	146
<b>Requirements to the author's materials</b> .....	158

УДК 339.138

## **ИНФРАСТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**ДОРОДНЫХ Елена Евгеньевна<sup>1</sup>**

**КНЯЗЬНЕДЕЛИН Радислав Алексеевич, к. э. н.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Аспирант Поволжского института управления имени П.А. Столыпина, филиала  
Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации,  
г. Саратов, Россия

Адрес для корреспонденции: Е.А. Дородных, 412918, Саратовская область,  
г. Вольск-18, Краснознаменная ул., 1.

Т.: +7 (987) 373 62 17. E-mail: dorodnykh\_elena@mail.ru

<sup>2</sup>Старший научный сотрудник 33 Центрального научно-исследовательского  
испытательного института Министерства обороны Российской Федерации,  
г. Вольск-18, Россия

Адрес для корреспонденции: Р.А. Князьнеделин, 412918, Саратовская область,  
г. Вольск-18, Краснознаменная ул., 1.

Т.: +7 (917) 322 07 31. E-mail: radislav@yandex.ru

### **Аннотация**

В статье изложены основные признаки цифрового промышленного предприятия. Раскрыта роль больших данных в условиях цифровой экономики. Рассмотрен состав цифровой производственной инфраструктуры. Показано, что производственная инфраструктура в условиях цифровой экономики носит распределенный и сетевой характер. Уделено внимание важности стандартов цифрового взаимодействия. Дан перечень проблем, препятствующих формированию цифровой производственной инфраструктуры в России.

### **Ключевые слова**

Цифровое предприятие, цифровая инфраструктура, цифровая экономика, большие данные.

UDC: 339.138

## **INFRASTRUCTURE COMPONENT OF THE PRODUCTION SYSTEM AND ITS MODERNIZATION IN DIGITAL ECONOMY**

**Elena E. DORODNYKH<sup>1</sup>**

**Radislav A. KNYAZNEDELIN, Candidate of Economic Sciences**

<sup>1</sup>Post-graduate student of the Volga Region Institute of Management named after P. Stolypin –  
branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation,

Saratov, Russia

Address for correspondence: E. A. Dorodnykh, Saratov Region, 412918,  
Volsk-18, Red Banner St., 1.

T.: +7 (987) 373 62 17. E-mail: dorodnykh\_elen@mail.ru

<sup>2</sup>Senior Researcher, 33 Central Research Testing Institute  
Ministry of Defense of the Russian Federation,  
Volsk-18, Russia

Address for correspondence: R. A. Knyaznedelin, 412918, Saratov Region,  
Volsk-18, Red Banner St., 1.

T.: +7 (917) 322 07 31. E-mail: radislav@yandex.ru

### **Abstracts**

The present paper contains a description of the main features of an industrial digital company. The role of big data in a digital economy is demonstrated. The structure of digital industrial infrastructure is shown. It is demonstrated that the industrial infrastructure in a digital economy is distributed and network-based. The importance of standards of digital interaction is demonstrated. A list of factors that hinder the development of digital industrial infrastructure in Russia is described.

### **Keywords**

Digital company, digital infrastructure, digital economy, big data.

**Введение.** Переход к цифровой экономике предполагает принципиально иные условия функционирования промышленных предприятий, которые в значительной степени замещают материальное производство работой с данными [1; 2; 3; 4; 5; 9; 10; 11; 12; 13; 15; 16; 17; 18]. Это позволяет существенно снизить издержки, сократить сроки выведения на рынок новой продукции, а также повысить уровень ее индивидуализации. Для нашей страны цифровизация промышленности имеет особое значение, поскольку она позволит сократить технологическое отставание от ведущих стран мира и провести реиндустриализацию отечественной экономики на основе новых технологических и организационных принципов (что, в свою очередь, создаст условия для повышения величины добавленной стоимости, производимой в России). Однако получить эти результаты можно только в том случае, если на предприятиях будет внедрена соответствующая цифровая инфраструктура (включающая в себя как оборудование, так и программное обеспечение).

При этом необходимо учитывать, что по своему содержанию цифровизация промышленности отличается от автоматизации производства [11]. Речь идет не просто о дополнении живого труда автоматизированным, а о новой модели организации производства. К сожалению, эти принципиальные отли-



чия цифровизации от автоматизации и информатизации не в полной мере осознаются сообществом промышленников нашей страны.

**Цель статьи** – рассмотреть, на каких организационно-технологических принципах строится цифровое промышленное предприятие (ЦПП; мы используем этот термин как синоним «умного завода» и «предприятия 2.0» [20; 23]), какие инструменты организации производства оно использует и какую цифровую инфраструктуру оно требует для обеспечения своего функционирования.

**Методы и объект исследования.** Объект исследования – промышленное предприятие и изменения в его функционировании, вызванные процессами цифровизации производства. Методами исследования являются структурный и функциональный анализ, ретроспективный и сравнительный подходы.

**Результаты исследования.** В соответствии с исследованиями зарубежных и отечественных специалистов, основными технологическими характеристиками ЦПП являются [19; 21; 22]:

умная автоматизация, заключающаяся во внедрении технологических систем, способных самостоятельно себя диагностировать, проводить наладку и оптимизацию процессов и предоставлять работникам интеллектуальную поддержку выполняемой ими работы;

киберфизические системы, состоящие из взаимосвязанных и самостоятельно взаимодействующих друг с другом производственных единиц разных уровней, от отдельных станков до производственных линий и заводов. В этих системах традиционный материальный производственный компонент (машины и оборудование) и информационный компонент (программное обеспечение, системы связи и сбора информации) формируют неразделимое единство, создающее возможность гибкой переналадки производства, высокого уровня кастомизации выпускаемой продукции и минимизации человеческого участия в производственном процессе;

информационная связность между всеми элементами хозяйственной деятельности предприятия – от отдельного работника до отдела сбыта – и охватывающая как самих производителей, так и их поставщиков и потребителей. Это позволяет добиться высокого уровня координации как производственной деятельности внутри предприятия, так и взаимодействия между самостоятельными участниками хозяйственной деятельности, которые обеспечивают функционирование предприятия. Благодаря этому в свою очередь становится возможным быстрый запуск продукта в серийное производство,

высокая степень адаптации конечного продукта под запросы заказчика, минимизация запасов сырья и готовой продукции. Это также позволяет отслеживать функционирование поставленного заказчику оборудования в рамках контрактов жизненного цикла, за счет чего можно оптимизировать сервисное обслуживание;

новые формы организации труда, заключающиеся в использовании дополненной реальности. Это снижает затраты как на тестирование и выпуск продукции, так и на создание рабочих мест.

Сказанное выше наглядно показывает, что деятельность ЦПП критично зависит от его способности собирать, хранить и обрабатывать данные. Хотя, разумеется, компетенции в сфере работы с информацией всегда были важны для успеха любой компании, основой для функционирования ЦПП является работа с принципиально новым типом данных – т. н. «большими данными» (Big Data), ключевыми характеристиками которых являются большой объем (Volume), разнообразие форматов и неструктурированность (Variety) и высокая скорость поступления (Velocity) [11]. Фактически речь идет о сборе полной информации об управляемом объекте в режиме реального времени, что, разумеется, предъявляет повышенные требования к хранилищам данных, а также к вычислительным мощностям и программному обеспечению, применяемым для их обработки. Однако использование «больших данных» позволяет руководству предприятия не только быть постоянно в курсе реальной производственной ситуации во всей ее полноте (знать, какие единицы продукта производятся в настоящий момент, на какой стадии производства они находятся, какие единицы оборудования задействованы в производственном процессе, какова величина запасов сырья, готовой продукции, незавершенного производства и полуфабрикатов и т. д.). Доступ к этой информации не содержит качественного прорыва по сравнению с теми возможностями, которые уже ранее предоставляли информационные системы промышленных предприятий, речь лишь идет о количественном росте, об увеличении объема доступной информации, благодаря чему становится возможным более полный контроль над производственной деятельностью предприятия и более высокое качество управленческих решений. Гораздо больший интерес представляет то, что благодаря «большим данным» предприятие может заместить значительное число реальных производственных процессов виртуальными, т. е. построить виртуальный двойник завода – объем собираемой информации и качество ее обработки позволяют это сделать [6]. Иными словами, часть процессов, связанных с выпуском продукции (прежде всего – подготовка к ее

выпуску), протекает не в физической, а в виртуальной реальности, что ведет не только к снижению производственных затрат, но и – что особенно важно сейчас, в условиях высококонкурентной среды и необходимости оперативно реагировать на непрерывно меняющиеся запросы потребителей – сокращению времени на выполнение этих процессов. Например, по отзывам специалистов, в автомобильной промышленности в настоящее время на тысячу виртуальных краш-тестов приходится всего лишь пять физических [6].

Однако подход к организации производства, основанный на использовании цифровых двойников предприятий (точнее, производственных систем), требует принципиально иной модели формирования производственной инфраструктуры предприятия, поскольку в ее состав теперь входят не только традиционные физические активы, но и виртуальная составляющая. Если на более низком уровне развития информационных технологий информационная инфраструктура существовала параллельно производственному процессу (позволяя собирать информацию о нем и совершать дискретные управленческие воздействия), то в настоящее время информационные процессы становятся неотъемлемой частью производственных. На цифровом предприятии любому физическому действию соответствует его виртуальный двойник. При этом совершается значительное число виртуальных операций, у которых нет аналога в физическом мире (эти операции связаны с тестированием, выбором оптимального режима и т. д.). Это означает, что производственная деятельность частично переносится в виртуальное пространство, что соответствует тенденции к виртуализации и цифровизации экономики [8; 17]. Информационная инфраструктура становится неотъемлемым элементом киберфизической производственной инфраструктуры предприятия. В силу этого трансформируется как сама производственная инфраструктура, так и модели ее создания, управления ею и защиты ее от внешних угроз.

Это соответствует современному представлению о том, что ключевую роль в успехе компании на рынке играет не физический, а интеллектуальный капитал (очевидно, что информационная составляющая производственной инфраструктуры предприятия относится к интеллектуальному капиталу). Очень важным в условиях современной российской экономики является тот факт, что использование информационных технологий позволяет резко нарастить эффективность уже существующего оборудования, устраняя необходимость в закупке новых основных фондов [6]. Подключение имеющихся станков к единой информационной структуре предприятия позволяет выявить недоиспользованные производственные мощности, оптимизировать за-

грузку оборудования, улучшить координацию деятельности между различными участками производства, минимизировать брак. Такой подход противоречит сложившейся де-факто управленческой парадигме, в соответствии с которой для расширения выпуска продукции необходимо закупать оборудование (отчасти эта парадигма подкрепляется спускаемыми от высшего руководства требованиями обеспечить техническое перевооружение – зачастую ради самого перевооружения). Повышение эффективности промышленных предприятий может быть достигнуто и без закупок новой техники, исключительно за счет повышения качества организации производства.

Это, по нашему мнению, имеет исключительно большое значение для нашей страны. Хорошо известен тот факт, что по уровню производительности труда мы отстаем от ведущих экономик мира. К сожалению, повысить производительность труда только за счет применения более производительного оборудования затруднительно, поскольку необходимо обеспечить более эффективное использование этого оборудования. Без этого самые передовые станки будут простаивать и недоиспользоваться. Напротив, внедрение передовых инструментов организации производства (к которым относится и цифровизация промышленности) позволит добиться роста эффективности без значительных инвестиций в техническое перевооружение предприятий. Нарращивание производственных мощностей должно смениться внедрением цифровых инструментов повышения эффективности их использования.

Это, разумеется, не означает, что от инвестиций в закупку нового оборудования следует отказаться. Производственные фонды российских промышленных предприятий отличаются высоким уровнем морального и физического износа и в значительной степени подлежат замещению [6]. Более того, не все используемое в нашей стране промышленное оборудование может быть оцифровано (порядка трех четвертей российского парка станков не оснащено системами числового программного управления – ЧПУ, что делает невозможным их подключение к системам цифрового мониторинга [6]). Речь идет лишь о том, что при организации технического перевооружения нужно отказаться от приоритета закупки оборудования как такового, от закупок ради закупок, и поставить задачу формирования новых киберфизических производственных систем. На отдельных предприятиях это формирование будет происходить путем закупки нового оборудования и интеграции его в единую информационную систему, на других – посредством интеграции уже существующего производственного комплекса в единое киберфизическое пространство. Вместо технического перевооружения (эта задача соответствует

уровню организации производства первой половины XX в., когда оборудование было самостоятельной производственной ценностью) необходимо добиваться цифрового, киберфизического перевооружения предприятий.

Элементами производственной инфраструктуры становятся:

датчики для непрерывного сбора информации о производственном процессе;

приемо-передающие устройства, охватывающие все основные элементы производственного процесса и позволяющие передавать информацию о нем в центральную информационную систему и принимать от нее указания;

программное обеспечение, координирующее производственную деятельность;

каналы связи, по которым происходит передача информации;

серверы для обработки информации и выдачи ее в удобном виде (в частности, для виртуального моделирования характеристик конечной продукции, протекания производственного процесса и т. д.);

хранилища данных.

Производственное оборудование, т. е. физические активы в настоящее время способны выполнять свои функции с минимальным участием человека. Они сами обмениваются информацией друг с другом, принимают сигналы от центральной системы и гибко адаптируют режим своего функционирования к текущей ситуации на предприятии. Информационная составляющая производственной инфраструктуры предприятия позволяет реализовать возможность такой гибкой адаптации.

При этом важно помнить, что в современных условиях набор компетенций и активов, которые необходимы для выпуска конечной продукции, слишком велик для одного предприятия, и по этой причине производство не сосредоточено на одном предприятии, а распределено по глобальным производственным цепочкам [4; 7]. Специалисты указывают на феномен распределенного предприятия [14], что позволяет говорить о феномене распределенной производственной инфраструктуры, которая обеспечивает деятельность такого предприятия. Иными словами, значительная часть производственной инфраструктуры, задействованной в выпуске конечного продукта какого-либо предприятия, находится вне этого предприятия, под контролем его внешних контрагентов. При этом данные контрагенты, как правило, взаимодействуют не только с этим предприятием, но и с другими партнерами.

Аналогичная ситуация имеет место и для информационной инфраструктуры. Требования к ее техническим характеристикам столь высоки, что

только наиболее крупные предприятия отрасли могут позволить себе иметь эту инфраструктуру под своим контролем в полном объеме. На практике большая часть производственных компаний прибегает к услугам внешних поставщиков такой инфраструктуры, как правило, на основе облачных технологий.

В совокупности это означает, что используемая предприятиями производственная инфраструктура носит не только распределенный, но и глобальный характер. Один и тот же объект этой инфраструктуры в разные моменты времени может быть задействован в интересах разных предприятий. Это позволяет говорить о сетевом характере производственной инфраструктуры – как физической, так и виртуальной. Наряду с ростом возможностей для предприятий – расширением доступа к производственной инфраструктуре – растут и риски. В доступе к такой инфраструктуре может быть отказано как по экономическим причинам (нехватка мощностей, высокая стоимость услуг), так и по политическим (санкции). Если традиционные производственные объединения фордовского периода решали проблему доступа к производственным ресурсам путем приобретения их в собственность, то в настоящее время необходимы иные инструменты гарантии доступа к производственным цепочкам.

С учетом этого ключевым фактором успеха предприятия в современных условиях является не создание физической или даже виртуальной производственной инфраструктуры (которые, как было сказано выше, в значительной степени могут быть сконцентрированы у внешних контрагентов компании), а разработка стандартов взаимодействия в рамках распределенных предприятий и контроль над соблюдением этих стандартов. Без такого контроля предприятие не сможет обеспечить себе управление над своей системой внешних контрагентов. Напротив, обладая таким контролем, предприятие сможет управлять не только взаимодействием своих контрагентов с собой, но и взаимодействием своих контрагентов с остальными партнерами (при условии, что для этого взаимодействия будут использоваться те же самые стандарты). Эти стандарты также имеют явно выраженную сетевую природу: чем более широкое распространение они приобретают, тем больше стимулов у остальных рыночных игроков подключиться к их использованию.

Столь важная роль стандартов взаимодействия позволяет выделить их в качестве самостоятельного элемента производственной инфраструктуры. Отметим, что именно на разработку таких стандартов сейчас ориентируются конкурирующие проекты «Индустрии 4.0».

Состав производственной инфраструктуры современного предприятия представлен в табл. 1.

**Таблица 1. Состав производственной инфраструктуры цифрового промышленного предприятия**

Элементы производственной инфраструктуры	Внутренние элементы	Внешние элементы
Стандарты взаимодействия	Стандарты внутреннего взаимодействия	Стандарты внешнего взаимодействия
Информационная инфраструктура	Внутренняя информационная среда	Распределенная информационная среда; внешние (облачные) информационные ресурсы
Физическая инфраструктура	Собственные производственные мощности	Внешние (находящиеся в составе координируемой производственной цепочки) производственные мощности

Внешняя информационная инфраструктура включает в себя два разнородных элемента.

1. Распределенная (внешняя) информационная среда. Это единая информационная среда, обеспечивающая координацию деятельности контрагентов в рамках единой производственной цепочки. По сути дела, это расширение внутренней информационной среды предприятия за его пределы. Эта распределенная среда функционирует по единым для всей производственной цепочки внешним стандартам взаимодействия и охватывает внутренние информационные системы входящих в эту цепочку предприятий.

2. Внешние информационные ресурсы, которые представляют собой просто дополнительные мощности по обработке информации (в интересах как самого предприятия, так и координируемой им производственной цепочки). Владельцы этих ресурсов – информационные провайдеры, не участвующие непосредственно в производственном процессе, но обеспечивающие его информационное обслуживание.

К сожалению, в России формирование инновационной (цифровой, киберфизической) производственной инфраструктуры сдерживается рядом факторов [6]:

1. Техническая отсталость используемого парка оборудования, которая не позволяет оцифровывать производственные процессы.

2. Сопротивление управленцев, которые не желают устанавливать системы цифрового мониторинга из-за опасений того, что прозрачность производственной деятельности для собственника повысится, из-за чего, с одной стороны, станут очевидны управленческие просчеты и недобросовестность менеджмента, а с другой стороны – отпадет потребность в значительном числе управленцев, поскольку они могут быть замещены автоматизированными системами.

3. Отсутствие необходимой информационной базы для внедрения цифровых технологий. Формирование виртуального двойника завода представляет собой разработку его полной математической модели, для чего нужен большой объем данных в удобном для машинного использования формате (цифровом). На большинстве российских предприятий такая информация не собирается, а существующая информационная база зачастую носит фрагментарный характер и имеется только в бумажном виде. Разумеется, начать формировать базу данных можно немедленно, но на ее создание потребуется минимум полгода, и за это время отставание от передовых западных предприятий будет только нарастать.

4. Цифровая модель ведения бизнеса предполагает интеграцию информационных систем взаимодействующих предприятий, что сопряжено с рисками негативного воздействия и противоречит традиционной политике закрытости российских компаний.

5. Высокий уровень зависимости от иностранного оборудования и программного обеспечения, необходимых для формирования ЦПП. Что очень важно, в нашей стране пока отсутствуют попытки разработки собственных стандартов цифрового взаимодействия предприятий и их внедрения. Это также ставит нашу экономику в зависимость от иностранных стандартов.

**Выводы.** В современных условиях информационная инфраструктура становится неотъемлемым элементом производственной инфраструктуры, позволяя обеспечить единство функционирования распределенного предприятия и создавать виртуальные двойники производственных процессов. Это соответствует тенденции трансформации производств в киберфизические системы и цифровизации хозяйственной деятельности.

Как физическая, так и информационная составляющие производственной инфраструктуры носят распределенный, сетевой характер, частично находясь вне контроля предприятия. По этой причине большое значение имеет гарантия доступа предприятия ко всей необходимой ему инфраструктуре.

Основным направлением повышения эффективности промышленных предприятий станет не наращивание их производственных мощностей (хотя



бы потому, что благодаря распределенному производству они могут гибко получать доступ к необходимому оборудованию), а повышение качества взаимодействия в рамках производственных цепочек. Причем это взаимодействие будет охватывать и потребителей конечной продукции, за счет чего ее производители смогут гибко отслеживать потребности клиентов и обеспечивать сервисное обслуживание.

Ключевую роль в обеспечении функционирования распределенных предприятий играют стандарты цифрового взаимодействия. Недостаточное внимание руководства и предпринимательского сообщества нашей страны к разработке таких национальных стандартов может поставить российскую экономику в еще большую зависимость от иностранных технологий (когда созданные за рубежом стандарты фактически станут универсальными).

Россия в настоящее время заметно отстает от ведущих экономик мира по степени цифровизации промышленности. Мы полагаем, что актуальной является задача выстраивания в нашей стране новой цифровой производственной инфраструктуры. Именно эта задача, а не просто техническое перевооружение производств путем закупки нового оборудования должна стать целью отечественной промышленной политики.

**Авторский вклад.** Дородных Е. Е. – написание прикладной части статьи, связанной с анализом перспектив развития цифрового производства в России; Князьнеделин Р. А. – написание теоретической части статьи, связанной с анализом развития цифровой промышленности, а также проблем формирования инновационной производственной инфраструктуры.

#### Список источников

1. **Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н.** Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – Т. 10. – № 3. – С. 9–25.
2. **Бодрунов С.Д., Демиденко Д.С., Плотников В.А.** Реиндустриализация и становление «цифровой экономики»: гармонизация тенденций через процесс инновационного развития // Управленческое консультирование. – 2018. – № 2. – С. 43–54.
3. **Гудкова Т.В.** Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2019. – № 1. – С. 63–75.

4. **Дементьев В.Е., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В.** Место России в глобальных цепочках создания стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 1. – С. 17–30.
5. **Клочков В.В.** Влияние технологий «цифровой экономики» на индустриальный сектор // Друкеровский вестник. – 2018. – № 2. – С. 59–67.
6. **Колерова В.** Цифровое раздвоение заводов еще впереди // Эксперт. – 2018. – № 44. – С. 24–26.
7. **Кондратьев В.Б.** Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 1. – С. 49–58.
8. **Котляров И.Д.** Тенденции эволюции электронной коммерции // Интернет-маркетинг. – 2012. – № 4. – С. 252–258.
9. **Крылатков П.П., Калинина Н.Е.** Эволюция цифрового пространства современного машиностроительного предприятия // Организатор производства. – 2018. – Т. 26. – № 3. – С. 7–18.
10. **Курбанов А. Х., Курбанов Т. Х., Лучкин С. В.** Цифровые логистические технологии: возможные перспективы и риски внедрения в цепи поставок // Логистика. – 2018. – № 10. – С. 32–36.
11. **Маркова В. Д.** Влияние цифровой экономики на бизнес // ЭКО. – 2018. – № 12. – С. 7–22.
12. **Плотников В.А.** Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4. – С. 16–24.
13. **Попов Е. В., Семячков К. А.** Анализ трендов развития цифровой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 10. – С. 82–91.
14. **Смординская Н.В., Катукон Д.Д.** Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий // Экономическая политика. – 2017. – Т. 12. – № 6. – С. 72–101.
15. **Федотова Г.В.** Проблемы цифровизации промышленного сектора // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2019. – Т. 15. – № 2. – С. 273–283.
16. **Туровец О.Г., Родионова В.Н., Каблашова И.В.** Обеспечение качества организации производственных процессов в условиях управления цифровым производством // Организатор производства. – 2018. – Т. 26. – № 4. – С. 65–76.
17. **Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шеин Р.А.** Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 12. – С. 2238–2253.
18. **Шендрикова О.О., Елфимова И.Ф.** Исследование процессов цифровизации промышленных предприятий // Организатор производства. – 2019. – Т. 27. – № 1. – С. 16–24.

19. **Cagliano R., Spina G.** Advanced manufacturing technologies and strategically flexible production // *Journal of Operations Management*. – 2000. – V. 18. – No 2. – P. 169–190.
20. **McAfee A.P.** Enterprise 2.0: The dawn of emergent collaboration // *MIT Sloan Management Review*. – 2006. – V. 47. – No 3. – P. 21–28.
21. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group / H. Kagermann, W. Wahlster, J. Helbig (Eds.). Frankfurt am Main: acatech e. V., 2013.
22. **Spina G., Bartzaghi E., Bert A., Cagliano R., Draaijer D. J., Boer H.** Strategically flexible production: the multi-focused manufacturing paradigm // *International Journal of Operations and Production Management*. – 1996. – V. 16. – No 11. – P. 20–41.
23. **Zuehlke D.** Smart factory. Towards a factory-of-things // *Annual Reviews in Control*. – 2010. – V. 34. – No 1. – P. 129–138.

#### References

1. **Babkin A.V., Burkaltseva D. D., Kosten D. G., Vorobev Yu.N.** Formation of the digital economy in Russia: the essence, features, technical normalization, development problems // *Scientific and technical statements SPbGU. Economics*. – 2017. – V. 10. – № 3. – P. 9–25.
2. **Bodrunov S.D., Demidenko D.S., Plotnikov V.A.** Re-industrialization and the formation of a «digital economy»: harmonization of trends through the process of innovative development // *Management consulting*. – 2018. – № 2. – P. 43–54.
3. **Gudkova T.V.** Digital technologies of the company, a key element of the American economy // *USA and Canada: economics, politics, culture*. – 2019. – № 1. – P. 63–75.
4. **Dementiev V.E., Novikova E.S., Ustyuzhanina E.V.** Russia's place in global value chains // *National interests: priorities and security*. – 2016. – № 1. – P. 17–30.
5. **Klochkov V.V.** Influence of «digital economy» technologies on the industrial sector // *Druker Bulletin*. – 2018. – № 2. – P. 59–67.
6. **Kolerova V.** Digital bifurcation of plants still ahead. // *Expert*. – 2018. – № 44. – P. 24–26.
7. **Kondratiev V.B.** Global value chains in economic sectors: the general and the particular // *World economy and international relations*. – 2019. – T. 63. – № 1. – P. 49–58.
8. **Kotlyarov I.D.** Trends in the evolution of e-commerce // *Internet marketing*. – 2012. – № 4. – P. 252–258.
9. **Krylatkov P.P., Kalinina N.E.** The evolution of the digital space of a modern engineering enterprise. *Organizer of production*. – 2018. – V. 26. – № 3. – P. 7-18

10. **Kurbanov A. Kh., Kurbanov T. Kh., Luchkin S. V.** Digital logistics technologies: possible prospects and risks of implementation in the supply chain // *Logistics*. – 2018. – № 10. – P. 32–36.
11. **Markova V.D.** Influence of digital economy on business // *ECO*. – 2018. – № 12. – P. 7–22.
12. **Plotnikov V.A.** Digitization of production: theoretical nature and development prospects in the Russian economy // *News of St. Petersburg State University of Economics*. – 2018. – № 4. – P. 16–24.
13. **Popov E.V., Semyachkov K.A.** Analysis of Trends in the Development of the Digital Economy // *Problems of Theory and Practice of Management*. – 2017. – № 10. – P. 82–91.
14. **Smorodinskaya N.V., Katukov D.D.** Distributed production and "smart" agenda of national economic strategies // *Economic policy*. – 2017. – V. 12. – № 6. – P. 72–101.
15. **Fedotova G.V.** Problems of digitalization of the industrial sector // *National interests: priorities and security*. – 2019. – T. 15. – № 2. – P. 273–283.
16. **Turovets O.G., Rodionova V.N., Kablashova I.V.** Quality assurance of the organization of production processes in the conditions of digital production management // *Production organizer*. – 2018. – V. 26. – № 4. – P. 65–76.
17. **Ustyuzhanina EV, Sigarev A.V., Shein R.A.** Digital economy as a new paradigm of economic development // *Economic analysis: theory and practice*. – 2017. – V. 16. – № 12. – P. 2238–2253.
18. **Shendrikova O.O., Elfimova I.F.** Study of the processes of digitalization of industrial enterprises // *Production organizer*. – 2019. – V. 27. – № 1. – P. 16–24.
19. **Cagliano R., Spina G.** Advanced manufacturing technologies and strategically flexible production // *Journal of Operations Management*. – 2000. – V. 18. – No 2. – P. 169–190.
20. **McAfee A.P.** Enterprise 2.0: The dawn of emergent collaboration // *MIT Sloan Management Review*. – 2006. – V. 47. – No 3. – P. 21–28.
21. **Securing the future of the German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0. Final report of the 4.0 Working Group / H. Kagermann, W. Wahlster, J. Helbig (Eds.). Frankfurt am Main: acatech e. V., 2013.**
22. **Spina G., Bartzaghi E., Bert A., Cagliano R., Draaijer D. J., Boer H.** Strategically flexible production: the multi-focused manufacturing paradigm // *International Journal of Operations and Production Management*. – 1996. – V. 16. – No 11. – P. 20–41.
23. **Zuehlke D.** Smart factory. Towards a factory-of-things // *Annual Reviews in Control*. – 2010. – V. 34. – No 1. – P. 129–138.

УДК 330.46; 338.24.01

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦИФРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ И ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В ЭКОНОМИКЕ**

**КАРАСЕВ Василий Владимирович, к.т.н.<sup>1</sup>, КАРАСЕВА Екатерина Ивановна, к.э.н.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Кафедра прикладной информатики и моделирования экономических процессов  
Международный банковский институт, Санкт-Петербург, Россия

<sup>2</sup>Институт технологий предпринимательства,  
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения  
E-mail: matatkakate@gmail.ru

Адрес для корреспонденции: В.В. Карасев, 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60  
Т.: +79817201906. E-mail: inorisk@gmail.ru

### **Аннотация**

В статье изложены методологические основы цифрового управления безопасностью и эффективностью структурно-сложных систем в экономике, использующие знания и опыт выдающихся ученых по управлению экономикой. Основы формулируются в виде событий-высказываний и новых знаний, которые являются общими для управления социально-экономическими системами. Выделены новые знания и задачи, критерии управления и объекты управления: административные структуры, три группы социально-экономических систем, процессы социально-экономической жизни человека, безопасное пространство для жизни. Приведена структурная модель эффективности системы управления.

### **Ключевые слова**

Цифровое управление, структурно-сложная система, социально-экономическая система, безопасность, эффективность, анализ, моделирование.

UDC 330.46; 338.24.01

## **METHODOLOGICAL BASES OF DIGITAL MANAGEMENT OF SAFETY AND EFFICIENCY IN ECONOMY**

**Vasily V. KARASEV<sup>1</sup>, Cand. in Tech. Sc.,  
Ekaterina I. KARASEVA<sup>2</sup>, Cand. In Econ. Sc.**

<sup>1</sup>Department of Applied Informatics and Economic Processes Modeling  
International Banking Institute, Saint-Petersburg, Russia

Address for correspondence: V.V. Karasev, 191023, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60  
Phone.: +79817201906. E-mail: inorisk@gmail.ru

<sup>2</sup>Institute of Entrepreneurship Technologies  
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation  
E-mail: matatkakate@gmail.ru

**Abstract**

The paper describes methodological bases for digital management of safety and efficiency in structurally complex systems in the economy, grounded on the knowledge and experience of prominent scientists in economic management. The bases are formulated in the form of event-statements and new knowledge that are common for the management of socio-economic systems. New knowledge and tasks, criteria and management objects are highlighted: administrative structures, three groups of socio-economic systems, processes of a person's socio-economic life, safe space for living. A structural model of the management system efficiency is given.

**Keywords**

Digital management, structural complex system, socio-economic system, safety, efficiency, analysis, modeling.

**Введение.** Исходя из текущей ситуации в мировой экономике и национальных экономиках многих стран, можно сделать вывод о том, что существующие технологии управления экономикой нельзя признать удовлетворительными. Прогресс в технологиях управления экономикой движется крайне медленно, давно не было фундаментальных достижений и открытий, принципиально меняющих ситуацию. Управление экономикой часто осуществляется без использования математических методов и моделей, в программах развития зачастую присутствуют эфемерные элементы, принятие решений «по понятиям», «ручное управление», принципы приоритетного («дать больше денег») и остаточного финансирования.

Признаки эфемерности присутствуют во многих компонентах системы управления экономикой [1]: в теории и методах управления, объектах управления, механизмах принятия решений, административных структурах, системе образования. Эфемерные цели и критерии можно видеть в экономиках многих стран. Однако в развитых странах такие компоненты управления экономикой, как механизмы принятия решений, административные структуры и системы образования, находятся в удовлетворительном состоянии благодаря оптимальной организации и высокой эффективности, чем и поддерживается относительно высокое технологическое и экономическое развитие этих стран.

Выход из критической ситуации мы видим в изменении мировоззрения, новых знаниях, задачах и технологиях. Судьба экономики зависит от появления новых знаний и новых задач управления.

**Объектами** являются административные структуры, социально-экономические системы, процессы социально-экономической жизни человека, безопасное пространство для жизни.

**Критерии управления** – безопасность и эффективность объектов и систем.

**Новыми знаниями** являются методологические основы управления безопасностью, новый математический аппарат на основе событийного моделирования и алгебры логики, сценарии риска, новые модели, новый образовательный курс управления.

Для управления в экономике предложено решать **новые задачи**: управление одной системой и группой логически объединенных систем; управление состоянием и развитием; оценка безопасности и риска. Задача цифрового управления в экономике является актуальной как на высшем уровне управления, так и на уровне регионов, городов и предприятий. Задачи управления имеют большую вычислительную сложность. Цифровое управление в экономике определяется как технология широкого внедрения инноваций и решения новых важных задач на базе единого унифицированного набора новых знаний и моделей.

### **1. Методологические основы управления в экономике**

При разработке технологии, выборе математического аппарата и построении моделей использовались знания и опыт выдающихся ученых по управлению экономикой:

- Норберт Винер и Джон фон Нейман, основатели кибернетики, полагают, что математические методы для управления в экономике должны опираться на логику, теорию множеств и комбинаторику [2];

- Альберт Эйнштейн, автор теории относительности, утверждал, что никакую проблему нельзя решить на том уровне, на котором она возникла [3];

- Рудольф Калман, автор фильтра Калмана [4], считал, что проблема *«данные → модель, объясняющая данные»* должна рассматриваться как основная для любой отрасли науки;

- лауреат Нобелевской премии Джеймс Бьюкенен рассматривал связь правительства, коррупции и общественного мнения в государстве [5];

- лауреат Нобелевской премии Дж. Хекман предложил аналитический аппарат математической статистики для анализа социально-экономических процессов в государстве [6–8];

- Династия Нобелей в своей деятельности руководствовалась принципом социальной справедливости. Значительную часть прибыли Нобели тратили на социальные нужды своих рабочих [9];

- Ли Кэцян, премьер министр Китая, утверждал, что технологические инновации должны осуществляться одновременно с инновациями в управлении [10];

- Кейт Рауорт из Оксфордского университета предложила новую модель экономики в виде кольца (пончика), описывающее безопасное состояние человечества [11]. Положение выше кольца подразумевает исчерпание ресурсных возможностей Земли: опасное изменение климата, экологии и др. Положение ниже кольца – острая нехватка каких-либо жизненно необходимых ресурсов: питания, чистой воды, жилья, энергии, образования и др. Положение внутри кольца – устойчивое благосостояние;

- Альбрехт С., Венц Дж., Ульямс Т., американские юристы, считали, что каждый способен на мошенничество, если давят обстоятельства и плохо учитываются ценности [12];

- Исаак Ньютон, английский ученый, считал, что содержательные примеры не менее поучительны, чем теория [13];

- Уильямс Оккам, английский философ, считал, что не следует усложнять модель без надобности. Простая модель с большей вероятностью может оказаться правильной. Теория множеств и логика позволяют построить самые простые и прозрачные модели [14];

- Говард Стивенсон, американский ученый, профессор Гарвардского университета, утверждал, что ошибки в проектах сложных систем неизбежны и обязательны тестовые испытания для выявления и устранения ошибок [15];

- Робинс Стивен и Коултер Мери, авторы учебника «Менеджмент», изложили функции управления системами, включающие в себя планирование, организацию, руководство и контроль, которые могут быть использоваться для оценки качества систем менеджмента в экономике [16];

- И. Рябинин разработал логико-вероятностный метод для надежности сложных систем в технике [17]. Эта теория сейчас применена для оценки надежности экономических систем путем ввода многих состояний системы (вместо двух состояний – отказ/работа в технике).

- Н. Хованов предложил метод рандомизированных сводных показателей для синтеза вероятностей событий по нечисловой, неполной и неточной экспертной информации, используемый для моделей безопасности в экономике [18].

Для разработки новой технологии цифрового управления в экономике мы придерживаемся следующих постулатов:

1. Решить фундаментальные проблемы экономики невозможно без нового мировоззрения, знаний и задач.



2. Все беды экономики начинаются с управления.
  3. Безопасность и эффективность – необходимые атрибуты существования систем. Управление в экономике должно осуществляться по критериям безопасности и эффективности.
  4. Управление безопасностью и эффективностью в экономике должно использовать новые знания.
  5. Объектами управления являются: административные структуры, социально-экономические системы, процессы социально-экономической жизни человека, безопасное пространство проживания.
  6. Для управления экономикой следует использовать *структуризацию систем* – установление логических связей между элементами системы и целью системы.
  7. Управление объектами в экономике следует осуществлять по схеме: моделирование → анализ → управление.
  8. Безопасность системы определяется понятиями «риск» и «приемлемая безопасность».
  9. Управление и оптимизация близки по смыслу: оптимизация по критериям есть управление; управление по критериям есть оптимизация.
  10. Системы и их компоненты связываются с событиями и логическими переменными.
  11. Рассматривать управление развитием как управление эволюцией системы по установленной траектории и коррекцией при отклонении от нее.
  12. Цифровое управление в экономике – это технология внедрения инноваций для решения важных задач.
  13. Технология цифрового управления в экономике повышает ее эффективность и безопасность.
  14. Требования к системе устанавливаются субъективно, а соответствие системы этим требованиям есть объективность (философская концепция диалектики субъективного и объективного).
- Главными требованиями к любым системам являются их эффективность и безопасность. Необходима новая математика и модели для количественной оценки критериев эффективности и безопасности. Для этого подходит логико-вероятностное исчисление, обеспечивающее единый унифицированный подход к вычислению критериев.
- Методологические основы управления безопасностью и эффективностью сложных систем в экономике мы определяем как события-высказы-

вания и новые знания, которые являются общими для социально-экономических систем:

1. Любую базу данных можно трансформировать в базу знаний в виде системы логических уравнений.

2. Анализ безопасности и эффективности должен быть понятным.

3. При построении моделей безопасности и эффективности следует выделять внешние и внутренние влияющие факторы. Это позволяет построить точную модель, объединяющую несколько систем, с корректным учетом повторных внешних событий.

4. Для каждой системы следует последовательно строить модели безопасности и эффективности.

5. Задача построения этих моделей решается при любой логической сложности системы.

6. Динамика в моделях обеспечивается коррекцией (регулярным изменением) вероятностей влияющих событий при появлении сигнальных событий.

7. Связь различных систем следует выявлять корректным учетом повторных событий.

8. Мониторинг и анализ эфемерности внутренних иницирующих событий-факторов в системе управления выполняется периодически.

9. Для управления безопасностью и эффективностью каждой системы (объекта) следует последовательно выбрать: объекты и критерии, новые знания, модели, новые задачи, методики анализа по вычислению вкладов и значимостей влияющих событий, методику управления состоянием системы, методику управления развитием системы.

10. Периодически оценивать на модели эффективность системы управления.

11. Необходимо использовать примеры исследований по управлению безопасностью и эффективностью.

12. Следует разработать курс дополнительного образования экономистов и преподавателей по управлению безопасностью и эффективностью в экономике.

13. Существует потребность в компьютерной сети событийного цифрового управления.

14. Следует установить связи цифрового управления с инновациями и инвестициями.

15. Целесообразно использовать унифицированную систему моделей, знаний и задач для событийного цифрового управления.

## 2. Новые объекты и критерии управления в экономике

Мы рассматриваем объекты управления в экономике как структурно-сложные системы [1; 19–21].

**Административные структуры** – министерства, службы и ведомства, агентства, государственные корпорации, государственные внебюджетные фонды, Государственная дума, Совет Федерации, правительства областей и городов.

**Социально-экономические системы.** Мы выделяем три основные группы:

*Группа 1.* Системы особого значения для государства (их цель – снижение потерь и увеличение доходов): управление инновациями, риском, качеством производственных систем и продукции в соответствии с требованиями ВТО; противодействие взяткам и коррупции.

*Группа 2.* Комплексные системы для государства, зависящие от административных структур (системы культуры, здравоохранения, образования, экологии, промышленности, торговли, связи, сельского хозяйства, транспорта, экономического развития, энергетики).

*Группа 3.* Предприятия, успех которых зависит от собственников (промышленные, сервисные, торговые, транспортные, банковские, образовательные, медицинские и др. компании).

**Процессы социально-экономической жизни человека.** К ним относятся: лечение болезней, обучение в школе и вузе, воспитание детей и др. Особенностью этих процессов является участие в них нескольких субъектов и соответствующих инфраструктур. Например, процесс лечения болезни осуществляется по критерию качества с учетом факторов и событий:

- 1) квалификации медицинского персонала и инфраструктура больницы;
- 2) состояния больного и инфраструктуры вне больницы в послеоперационный период;
- 3) недостатков системы здравоохранения в государстве.

Анализ и управление процессом лечения выполняется на структурной, логической и вероятностной моделях.

**Безопасное пространство для жизни.** Кейт Рауорт (Kate Raworth) отметила, что экономика XX в. была основана на ошибочном представлении о природе человека [11]. Доминирующая модель – «человек рациональный», то есть корыстный, изолированный, расчетливый – описывает скорее экономистов, чем обычных людей. Основная задача экономики формулировалась как обеспечение экономического роста любым путем.

Кейт Раурт предлагает новую модель экономики в виде пончика. Выход за внешнее кольцо пончика чреват экологической катастрофой, за которой последуют опасное изменение климата, истощение озонового слоя, загрязнение воды. Выход за внутреннее кольцо означает недостаток ресурсов для благополучной жизни: питания, чистой воды, жилья, санитарии, энергии, образования, здравоохранения и т.п.

**Критерии управления в экономике.** Событийное управление структурно-сложными системами в экономике осуществляется по критериям безопасности и эффективности. Безопасность системы определяется понятиями «риск» и «приемлемая безопасность», эффективность – по математическому ожиданию потерь активов или по рыночной цене объектов системы. Критерии имеют следующие достоинства:

1. Обеспечение главных требований к любым системам.
2. Применение одинакового подхода для управления эффективностью и безопасностью.
3. Применение единого унифицированного аппарата для построения и исследования моделей эффективности и безопасности всех сложных систем в экономике.
4. Объединение любого количества моделей в одну интегрированную модель для решения новых важных задач.

### **3. Новые знания для управления безопасностью и эффективностью в экономике**

**Логические события-высказывания для управления.** Понятие событий-высказываний Дж. Буля расширено. По аналогии с техническими системами [17] введены семь новых классов событий: об отказе субъектов и объектов, сигнальные события, концептуальные, индикативные и повторные события, группы несовместных событий. Логическое объединение событий образует производное событие. В задачах управления используются вероятности отказа, опасности событий. Под отказом понимается отклонение системы от заданных параметров, либо система не достигает поставленной цели, либо не выполняет свое назначение.

**Сценарий отказа системы** – это описание событий-высказываний, приводящих к отказу системы, а также их логической связи между собой и отказом системы.

**Новые типы логических моделей риска.** Для сценарного цифрового управления устанавливают логические связи *AND*, *OR*, *NOT* элементов между собой и с целью системы. Предложены семь новых типов моделей для си-

стем: гибридные; безопасности и эффективности; концептуальные, прогнозирования, индикативные, управления состоянием и развитием. Модели можно использовать для управления отдельной системой. Связь систем обеспечивают повторные события для разных систем. Динамика достигается коррекцией вероятностей событий вследствие наступления сигнальных событий. Вероятности моделей корректируют также по данным статистики или экспертов.

#### 4. Новые задачи в управлении экономикой

Если сформулировать цель управления в экономике как максимизацию показателей безопасности и эффективности, то новые задачи решаются для:

- теоретического прогнозирования и разработки программ развития систем;
- управления состоянием и развитием функционирующих систем;
- оперативного (ситуационного) управления функционирующих систем при неожиданных событиях.

Обозначим  $M$  – моделирование,  $A$  – анализ,  $Y$  – управление, тогда схема процесса управления экономической системой в общем виде может быть представлена в виде выражения:

$$(M_1 \rightarrow A_1 \rightarrow Y_1) \rightarrow (M_2 \rightarrow A_2 \rightarrow Y_2) \rightarrow \dots \rightarrow (M_i \rightarrow A_i \rightarrow Y_i) \rightarrow \dots \rightarrow (M_n \rightarrow A_n \rightarrow Y_n),$$

где  $i=1, 2, \dots, n$  – этапы или время управления.

Технологии цифрового управления на основе логико-вероятностных методов позволяют решать следующие задачи [19–21]:

- 1) моделировать, анализировать и управлять безопасностью и эффективностью одной системы или нескольких систем, объединенных в одну *совместную* систему;
- 2) строить совместные логические модели безопасности и эффективности системы при разных состояниях отдельных систем;
- 3) исследовать связи разных систем в совместной системе с корректным учетом повторных инициирующих событий;
- 4) управлять состоянием системы, выполнять количественный анализ риска по вкладам ИС в безопасность и риск системы, принимать решение об изменении вероятностей значимых событий, распределять ресурсы на изменение вероятностей выбранных событий и повышение квалификации персонала;

б) управлять развитием системы по схеме управления сложным объектом. На рис. 1 приведено управление эволюцией системы по заданной траектории и коррекцией при отклонении от нее:  $j = 1, 2, \dots, n$  – этапы развития;  $R_j$  – критерий качества/безопасности системы,  $U_j$  – управляющие воздействия,  $W_j$  – корректирующие воздействия. Систему переводят из начального состояния  $A$  в конечное  $B$  по траектории  $A - B$  за несколько этапов. Для системы разрабатывают модель риска. Вычисляют критерии  $R$  на каждом этапе, анализируют вклады событий в риск системы. Для программы управления развитием системы определяют значения  $R, W, U$  на этапах  $n$ . Для выбора  $R, W, U, n$  нужно знать затраты и величину возможного ущерба в случае, если их не делать.

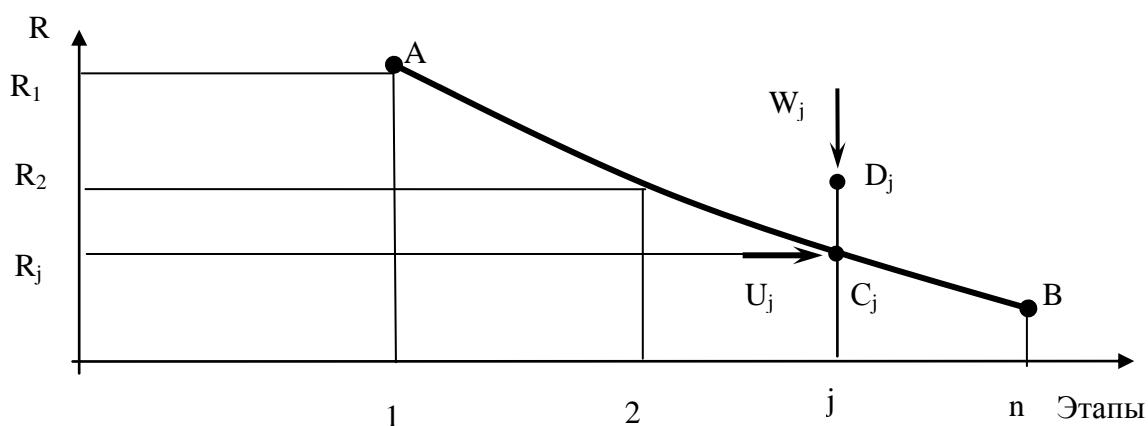


Рис. 1. Схема управления эволюцией системы

Структурная модель эффективности системы управления включает события (рис. 2):

$Y_1$  – планирование:  $Y_{11}$  – концепции планирования,  $Y_{12}$  – стратегический менеджмент,  $Y_{13}$  – инструменты и методы планирования;

$Y_2$  – организация:  $Y_{21}$  – структура и схема организации,  $Y_{22}$  – менеджмент персонала,  $Y_{23}$  – преобразования и нововведения;

$Y_3$  – руководство:  $Y_{31}$  – принципы управления поведением,  $Y_{32}$  – правила управления,  $Y_{33}$  – мотивация,  $Y_{34}$  – управление руководством;

$Y_4$  – контроль:  $Y_{41}$  – принципы контроля,  $Y_{42}$  – операционный менеджмент,  $Y_{43}$  – инструменты и методы контроля.

После структурной модели строятся логическая и вероятностная модели. Вычисляются значимости и вклады инициирующих событий в отказ системы. Управление заключается в снижении риска наиболее значимых событий путем структурных изменений в системе и реформ.

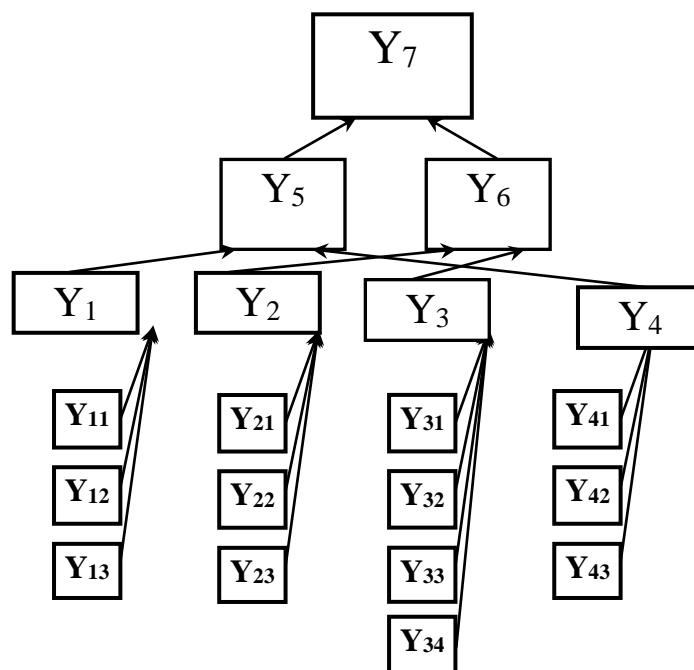


Рис. 2. Структурная модель эффективности системы управления

*Логико-вероятностная модель «Экономики пончика».* Концепция экономики XXI века, предложенная Кейт Раурт [11], привлекла наше внимание. Мы предлагаем логико-вероятностную модель безопасного пространства человечества, учитывающую отклонения параметров, которые могут вывести систему за внешнюю и внутреннюю границу безопасного пространства.

Установлены следующие следствия:

1) Предложенный подход и модель могут быть использованы для оценки, анализа и управления страной, регионом, промышленным предприятием и компанией, так как их состояние описывается параметрами, которые могут вывести систему за внешнюю и внутреннюю границу безопасного пространства;

2) Внешние параметры являются повторными событиями и обеспечивают связь моделей разных систем при построении общей модели. Учет повторных событий обязателен для точной оценки риска общей системы и значимостей событий.

Модель безопасного пространства позволяет анализировать следующие возможные случаи выхода за пределы внешнего  $Y_1$  и внутреннего кольца  $Y_2$ :

- 1) логическая функция реализации хотя бы одного критерия ( $Y_1 \vee Y_2$ );
- 2) логическая функция нереализации ни одного критерия ( $\bar{Y}_1 \wedge \bar{Y}_2$ );
- 3) логическая функция реализации обоих критериев ( $Y_1 \wedge Y_2$ );

4) логическая функция реализации только первого критерия ( $Y_1 \wedge \bar{Y}_2$ );

5) логическая функция реализации только второго критерия ( $\bar{Y}_1 \wedge Y_2$ ).

**Выводы.** Результаты настоящего исследования следующие:

1. Введены новые объекты управления в экономике: административные структуры, социально-экономические системы, процессы социально-экономической жизни человека, безопасное пространство для жизни.

2. Введены новые знания для управления в экономике: методологические основы управления безопасностью, новый математический аппарат на основе событийного моделирования и алгебры логики, сценарии риска, новые типы моделей, образовательный курс по управлению безопасностью в экономике.

3. Предложены новые задачи в экономике по моделированию, анализу и управлению одной системой и группой логически связанных систем (моделей) с разными целями.

4. Исследованы достоинства критериев безопасности и эффективности для событийного цифрового управления в экономике.

5. Изложена сущность цифрового управления безопасностью и эффективностью систем в экономике.

#### Список источников

1. **Соложенцев Е.Д.** Эфемерное и цифровое управление безопасностью и качеством в экономике // Проблемы анализа риска. – 2018. – Том 15. – №. 5. – С. 58–77.
2. **Heims S.** John Von Neumann and Norbert Wiener: from mathematics to the technologies of life and death / MIT Press, 1980. — 568 p.
3. **Эйнштейн А.** Собрание научных трудов в четырёх томах. – М.: Наука, 1965–1967, Т. I. – С. 514–523.
4. **Kalman R.E.** A new approach to linear filtering and prediction problems // Journal of Basic Engineering. – 1960. – N 82(1). – P. 35–45.
5. **Buchanan J.** Liberty, Market and State / New York, New York University Press, 1985. – 278 p.
6. **Heckman J.J., Leamer E.E.** Handbook of Econometrics, Vol. 5, North Holland, Amsterdam, London, 2001.
7. **Heckman J.J.** Sample selection bias as a specification error // Econometrica – 1979. – N 47. – P. 153–161.
8. **Heckman J.J., Sedlacek G.** Heterogeneity, aggregation, and market wage functions: an empirical model of self-selection in the labor market // Journal of Political Economy – 1985. – N 93. – P. 1077–1125.
9. **Дьяконова И.А.** Нобелевская корпорация в России. – М.: Мысль, 1980. – 160 с.



10. **Вавилов Н.Н.** Некоронованные короли красного Китая. Клань и политические группировки КНР. – М.: Концептуал, 2019. – 200 с.
11. **Raworth К.** Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st – Century Economist / Cornerstone. Publication Date: 06.04. 2017. Category: Economic theory & philosophy. – P. 284.
12. **Альбрехт У., Венц Дж., Уильямс Т.** Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса. – СПб.: Питер, 1995. – 400 с.
13. **Акройд П.** Исаак Ньютон. Биография. – М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2011. – 256 с.
14. **Курантов А.П., Стяжкин Н.И.** Оккам. – М.: Мысль, 1978. – 192 с.
15. **Roberts М.Ж., Stevenson Н.Н., Sahlman W.А., Marshall P., Hamermesh R.G.** New Business Ventures and the Entrepreneur / 6th ed. – New York: McGraw-Hill/Irwin, 2006.
16. **Robins S.P., Coulter M.** Management / 6-th edit. – М.: Williams Publishing House, 2002. – 880 p.
17. **Рябинин И.А.** Надежность и безопасность структурно-сложных систем. – 2-е изд. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского Университета, 2007. – 276 с.
18. **Novanov N., Yudaeva M., Novanov K.** Multicriteria Estimation of Probabilities on the Basis of Expert Non-numerical, Inexact and Incomplete Knowledge // European Journal of Operational Research. – 2007. – Vol. 195. – N 3. – P. 857–863.
19. **Соложенцев Е.Д.** К вопросу цифрового управления государством и экономикой // Проблемы анализа риска. – 2017. – Т. 14.– N 6.– С. 39– 43.
20. **Solozhentsev E.D.** The Management of Socioeconomic Safety. – Cambridge Scholars Publishing, 2018, – 255 p.
21. **Соложенцев Е.Д.** Топ-экономика. Управление экономической безопасностью. – СПб.: Издательство ГУАП, 2015. – 250 с.

#### References

1. **Solozhencev E.D.** Efemernoe i cifrovoe upravlenie bezopasnost'yu i kachestvom v ehknomike // Problemy analiza riska. – 2018. – Tom 15. – №. 5. – S. 58–77.
2. **Heims S.** John Von Neumann and Norbert Wiener: from mathematics to the technologies of life and death / MIT Press, 1980. – 568 p.
3. **Ejnshtejn A.** Sbranie nauchnyh trudov v chetyryoh tomah. – М.: Nauka, 1965–1967, Т. I. – S. 514–523.
4. **Kalman R.E.** A new approach to linear filtering and prediction problems // Journal of Basic Engineering. – 1960. – N 82(1). – P. 35–45.
5. **Buchanan J.** Liberty, Market and State / New York, New York University Press, 1985. – 278 p.

6. **Heckman J.J., Leamer E.E.** Handbook of Econometrics, Vol. 5, North Holland, Amsterdam, London, 2001.
7. **Heckman J.J.** Sample selection bias as a specification error // *Econometrica*. – 1979. – N 47. – P. 153–161.
8. **Heckman J.J., Sedlacek G.** Heterogeneity, aggregation, and market wage functions: an empirical model of self-selection in the labor market // *Journal of Political Economy*. – 1985. – N 93. – P. 1077–1125.
9. **D'yakonova I.A.** Nobelevskaya korporaciya v Rossii. – M.: Mysl', 1980..– 160 s.
10. **Vavilov N.N.** Nekoronovannye koroli krasnogo Kitaya. Klany i politicheskie gruppировki KNR. – M.: Konceptual, 2019. – 200 s.
11. **Raworth K.** Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st – Century Economist / Cornerstone. Publication Date: 06.04. 2017. Category: Economic theory & philosophy. – P. 284.
12. **Al'brekht U, Venc Dzh., Uil'yams T.** Moshennichestvo. Luch sveta na temnye storony biznesa. – SPb.: Piter, 1995. – 400 s.
13. **Akrojd P.** Isaak N'yuton. Biografiya. – M.: KoLibri, Azbuka-Attikus, 2011. – 256 s.
14. **Kurantov A.P., Styazhkin N.I.** Okkam. – M.: Mysl', 1978. – 192 s.
15. **Roberts M.J., Stevenson H.H., Sahlman W.A., Marshall P., Hamermesh R.G.** New Business Ventures and the Entrepreneur / 6th ed. – New York: McGraw-Hill/Irwin, 2006.
16. **Robins S.P., Coulter M.** Management / 6-th edit. – M.: Williams Publishing House, 2002. – 880 p.
17. **Ryabinin I.A.** Nadezhnost' i bezopasnost' strukturno-slozhnyh system. – 2-e izd. – SPb.: Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo Universiteta, 2007.– 276 s.
18. **Hovanov N., Yudaeva M., Hovanov K.** Multicriteria Estimation of Probabilities on the Basis of Expert Non-numerical, Inexact and Incomplete Knowledge // *European Journal of Operational Research*. – 2007. – Vol. 195. – N 3. – P. 857–863.
19. **Solozhencev E.D.** K voprosu cifrovogo upravleniya gosudarstvom i ehkonomikoj // *Problemy analiza riska*. – 2017. – T.14. – N6. – S. 39–43.
20. **Solozhentsev E.D.** The Management of Socioeconomic Safety. – Cambridge Scholars Publishing, 2018. – 255 p.
21. **Solozhencev E.D.** Top-ekonomika. Upravlenie ehkonomicheskoy bezopasnost'yu. – SPb.: Izdatel'stvo GUAP, 2015. – 250 s.

УДК 339.138

## **ЦИФРОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

**ОЗИМИНА Любовь Анатольевна<sup>1</sup>**

**ПЛОТНИКОВ Владимир Александрович, д.э.н., профессор<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета,  
Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: Л.А. Озими́на, 191023, г. Санкт-Петербург, Садовая ул., 21.  
Т.: +7 (921) 407 89 14. E-mail: ozimina.lyubov@gmail.com

<sup>2</sup>Профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета,  
Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: В.А. Плотников, 191023, г. Санкт-Петербург, Садовая ул.,  
21.  
Т.: +7 (911) 949 13 21. E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

### **Аннотация**

В настоящее время цифровые технологии используются практически во всех отраслях и сферах экономической деятельности. В статье раскрывается сущность цифровизации хозяйственных процессов, в том числе применительно к такому направлению деятельности организации, как маркетинг. Показано, что в настоящее время маркетинг все в большей степени осуществляется через цифровые каналы связи практически во всех его аспектах, включая процессы продвижения продуктов на основе применения инструментов и методов, актуальных в рамках этих каналов. Данные положения требуют развития соответствующей теории и доработки современных маркетинговых концепций, которые могут соответствовать современным реалиям с учетом развития цифровых технологий. В статье приведен анализ и характеристика феномена «цифровое продвижение», обоснована формулировка определения для данного термина.

### **Ключевые слова**

Цифровая экономика, цифровизация, цифровое продвижение, цифровой маркетинг, интернет-маркетинг.

UDC: 339.138

## **DIGITAL PROMOTION: THEORETICAL ASPECTS**

**Lyubov A. OZIMINA<sup>1</sup>**

**Vladimir A. PLOTNIKOV, Doctor of Economics, Professor<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Postgraduate Student, St. Petersburg State University of Economics,  
St. Petersburg, Russia

Address for correspondence: L.A. Ozimina, 191023, St. Petersburg, Sadovaya Str., 21.  
Т.: +7 (921) 407 89 14. E-mail: ozimina.lyubov@gmail.com

<sup>2</sup>Professor of St. Petersburg State University of Economics,

St. Petersburg, Russia

Address for correspondence: V.A. Plotnikov, 191023, St. Petersburg, Sadovaya Str., 21.

Tel.: +7 (911) 949 13 21. E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

### **Abstract**

Nowadays, digital technologies are substantially used in almost all sectors and spheres of economic activity. The article reveals the essence of digitalization of business processes, including organizational activity such as marketing. It is shown that at present, marketing is increasingly carried out through digital channels in almost all its aspects. This includes the promotion of products by means of tools and methods relevant to these channels. This requires the development of the theory and tools of product promotion based on the use of tools and methods that are relevant within these channels. The article presents an analysis and characterization of the “digital promotion” phenomenon and formulates the definition for this term.

### **Keywords**

Digital economy, digitalization, digital promotion, digital marketing, internet marketing.

**Введение.** Современная экономика развивается под влиянием разнообразных, зачастую противоречивых, тенденций. Значительное их число связано с процессами ускорения технологического развития, ассоциируемые в научной литературе и публицистике с технологической революцией, итогом которой, по мнению авторитетных отечественных и зарубежных специалистов, должно стать формирование ядра нового технологического уклада [1–5 и др.]. При этом ведущую роль в перспективном технологическом укладе будут играть информационные технологии [6; 7], которые, с позиций форм их воплощения, зачастую именуется «цифровыми», в связи с чем перспективная модель будущей экономики часто именуется «цифровой экономикой». Широкое распространение новых цифровых технологий охватывает все составляющие хозяйственной деятельности, в том числе маркетинг. Это актуализирует необходимость теоретического осмысления направленности и возможных результатов изменений в нем, вызванных цифровизацией.

**Цель статьи** – анализ влияния процессов цифровизации экономики на трансформацию маркетинговой деятельности, в частности – на продвижение путем формирования такого феномена, как цифровое продвижение.

**Методы и объект исследования.** Объект исследования – маркетинговая деятельность и изменения в ней, вызванные процессами цифровизации экономики. Методами исследования являются структурный и функциональный анализ, ретроспективный и сравнительный подходы, метод экспертной оценки.

**Результаты исследования.** Цифровая экономика – достаточно новое понятие для экономической науки. Как принято считать, в научный (и в дальнейшем – общественно-политический) оборот оно было введено в 1995 г. американским экономистом Н. Негропonte. И если поначалу цифровая экономика воспринималась как нечто довольно теоретичное, имеющее слабое отношение к практике хозяйствования, то в дальнейшем, по мере распространения телекоммуникационных сетей и увеличения числа находящихся в пользовании организаций и физических лиц терминальных цифровых устройств, цифровая экономика стала весомым сектором национальных и мировой экономики [8].

«Доля цифровой экономики в ВВП в развитых странах за период 2010–2016 гг. выросла с 4,3% до 5,5%, в развивающихся странах этот показатель изменился с 3,6% до 4,9%. Мировым лидером по доле цифровой экономики в ВВП страны является Великобритания – 12,4%. В России же эта доля на 2010 г. составляла 1,9%, а на 2016 г. – уже 2,8%. Здесь можно отметить значительное увеличение доли цифровой экономики в ВВП страны, по сравнению, например, с Бразилией или Австралией, где данное увеличение изменилось всего на 0,2% и 0,3% соответственно» [9, с. 21].

Довольно убедительно динамику цифровизации отражает статистика Международного союза электросвязи (см.: [www.itu.int](http://www.itu.int)), по данным которого построены диаграммы, представленные на рис. 1 и 2.

На рис. 1 приведена динамика количества абонентов телефонной связи в мире (в расчете на 100 чел. населения). Из представленных данных видно, что количество абонентов фиксированной связи  $N_f$  постоянно сокращается, это сокращение описывается трендом  $N_f = -0,5634 Y + 20,636$ , где  $Y$  – год наблюдения ( $R^2 = 0,9627$ ), а количество мобильных абонентов  $N_m$ , напротив, неуклонно растет. Этот рост достаточно хорошо описывается уравнением тренда  $N_m = 32,088 Y^{0,4681}$  ( $R^2 = 0,9879$ ). За счет более высокого темпа роста количества мобильных абонентов, по сравнению с темпами снижения числа абонентов фиксированной телефонной связи, число активных телефонных подключений в мире (в расчете на 100 чел.) неуклонно растет, достигнув, по оценке, к 2018 г. величины 119,3.

На рис. 2 приведена динамика количества компьютеров  $N_c$  и возможностей доступа в интернет  $N_i$  в мире (в расчете на 100 домохозяйств). Из представленных данных видно, что оба эти показателя неуклонно растут с линейным трендом. Причем начиная с 2014 г. численное значение индекса возможности постоянного доступа в интернет превысило значение индекса

наличия компьютеров, что может быть объяснено ростом числа постоянных мобильных интернет-подключений через смартфоны и аналогичные устройства.

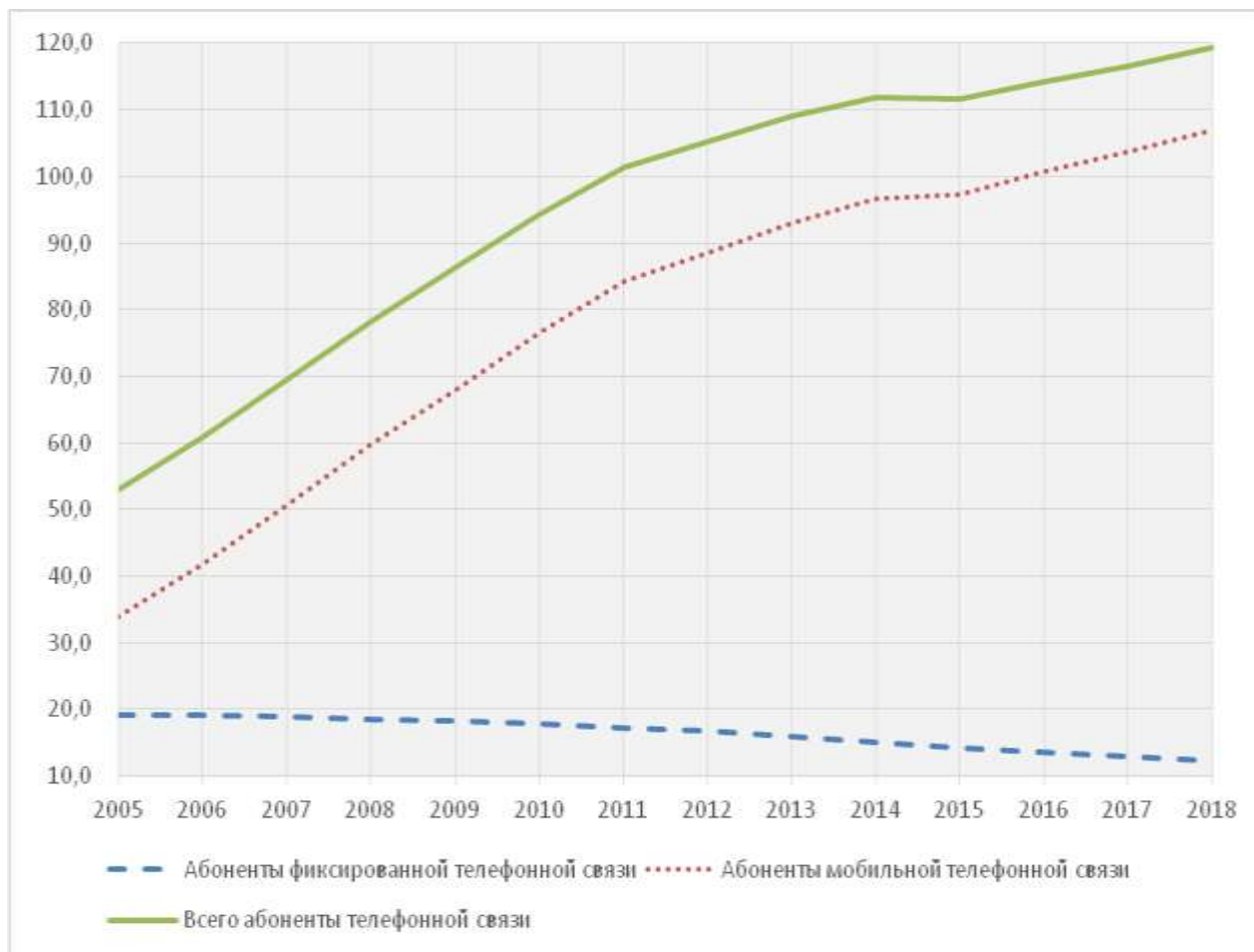


Рис. 1. Количество абонентов телефонной связи в мире, на 100 чел.  
(источник данных: Международный союз электросвязи)

По нашему мнению, цифровизация хозяйственных и социальных процессов не есть что-то принципиально новое. Она представляет собой современную фазу развития процессов информатизации, получивших распространение еще со второй половины XX века [10]. Но появление новых технических устройств, существенное увеличение их количества и развитие сетевой телекоммуникационной инфраструктуры, основанной на дискретных (цифровых) технологиях обработки информации, привело к «переходу количества в качества». За счет инкорпорирования электронных элементов в производственное оборудование, транспортные средства, бытовую технику и т.д. созданы предпосылки для их объединения в единую цифровую экосистему, обладающую новыми свойствами.

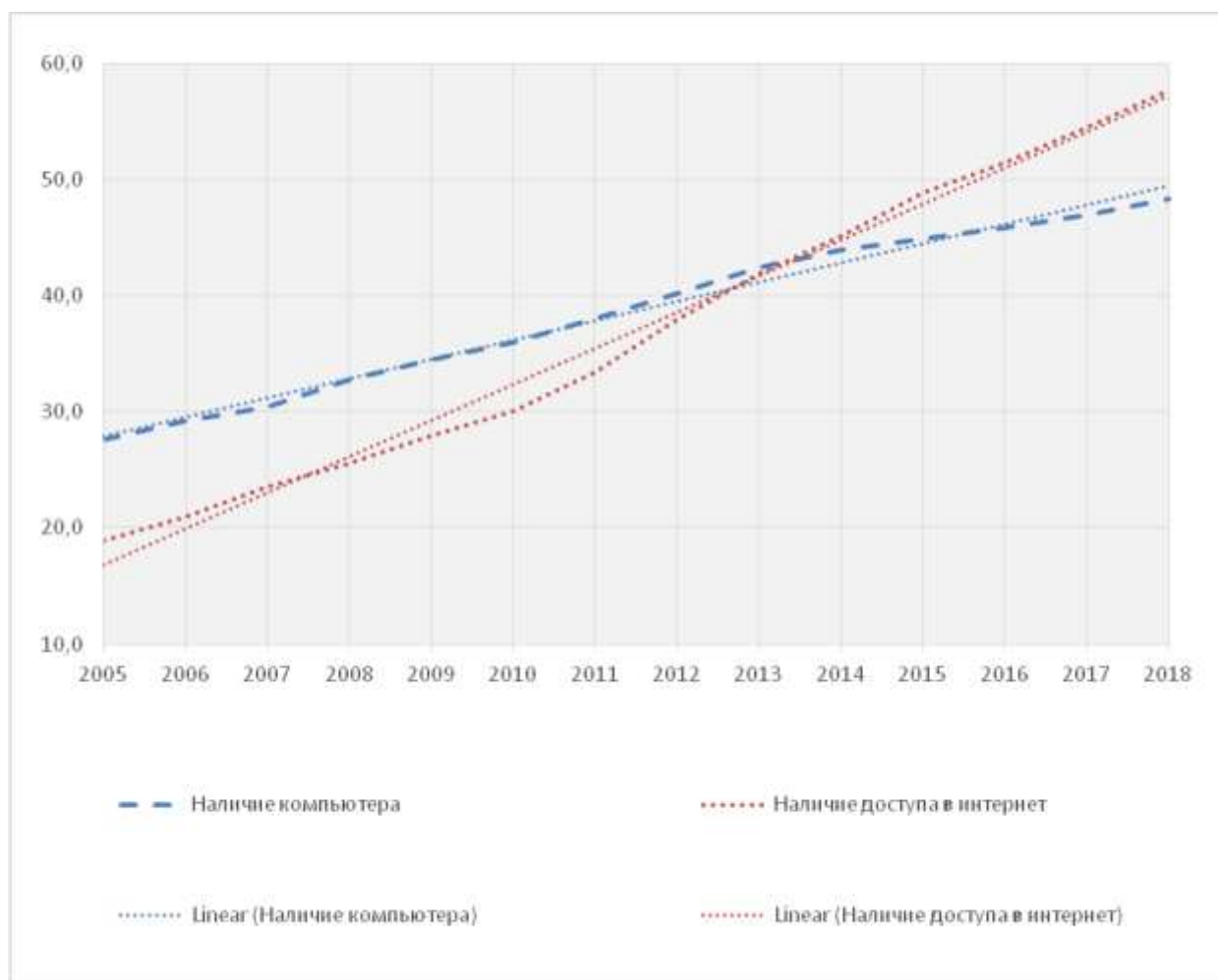


Рис. 2. Компьютерная и интернет-оснащенность домохозяйств в мире, на 100 ед.  
(источник данных: Международный союз электросвязи)

Эти новые свойства проявляются как в технологических возможностях (например, появление т.н. смарт-фабрик, интернета вещей и др.), так и в новых управленческих технологиях. В частности, в новой цифровой реальности кардинально преобразуется маркетинговая деятельность компаний. Мы в своем анализе сосредоточимся на одном из элементов этой деятельности – продвижении.

Для корректного подхода к анализу понятия «цифровое продвижение» прежде всего необходимо уточнить, что такое продвижение в его классическом понимании. Согласно общей теории маркетинга, продвижение – это комплекс мер, направленных на вывод продукта на рынок, привлечение новых клиентов, увеличение узнаваемости, а также рыночной доли продукта, компании или бренда. Согласно маркетинговой концепции Ф. Котлера [11], продвижение является одной из основных составляющих комплекса маркетинг-микс – 4Р, где наряду с категорией «продвижение»

также учитываются такие категории, как «продукт», «цена» и «место» (Product, Price, Place, Promotion).

Так, если маркетинг в целом представляет из себя комплекс мероприятий, основное содержание которых направлено на выявление потребностей потребителей и разработку решений для удовлетворения этих потребностей, то продвижение, в свою очередь, сосредотачивает в себе те маркетинговые мероприятия, которые отвечают за коммуникационный процесс, информирующий нужного потребителя о нужном продукте в нужном контексте.

Согласно классической экономической теории, функциональным аппаратом продвижения является коммуникационный микс, в котором принято выделять такие основные методы, как [12]:

1. Реклама (является неличной формой коммуникации между продавцом и потребителем, которая происходит посредством любых средств распространения информации на платной основе).

2. Стимулирование сбыта (к нему относятся разнообразные краткосрочные мероприятия в виде скидок, акций, розыгрышей и др., которые нацелены на то, чтобы привлечь внимание потребителей за счет выгодных условий и тем самым увеличить продажи продвигаемых товаров).

3. Связи с общественностью (выражаются в деятельности по организации общественного мнения посредством работы со средствами массовой информации для создания и укрепления желаемого образа продавца, а также предупреждения и урегулирования возможных проблем относительно восприятия этого образа со стороны общественности).

4. Прямой маркетинг (состоит из коммуникаций с отдельно выбранными покупателями через такие средства, как почтовая рассылка, факсимильные сообщения, телемагазины и др., как правило, с целью получения немедленного отклика).

5. Личные продажи (представляют собой непосредственную коммуникацию между продавцом и покупателем во время личных встреч, которые могут состояться на отраслевых выставках, переговорах, деловых встречах и других мероприятиях, которые подразумевают личное общение).

Некоторые авторы могут расширять или видоизменять данный подход, выделяя различные частные методы в отдельные категории. При этом отметим, что, несмотря на четкую категоризацию маркетинга и продвижения в рамках общепринятых научных подходов, интерпретация этих понятий в цифровом контексте пока не приведена к общепринятому виду. Данная проблема обусловлена двумя аспектами:



во-первых, если классическое продвижение принято рассматривать как элемент концепции маркетинга в целом, то в контексте цифровизации суть продвижения смешивается с другими более узкими (например, интернет-реклама) или более широкими (например, интернет-маркетинг) понятиями, теряя свою терминологическую самостоятельность;

во-вторых, явлениям, связанным с цифровым продвижением нередко присваивается самостоятельная природа. Это отделяет данный феномен от классического (офлайн) контекста в отдельную категорию вместо того, чтобы интерпретировать его как привычные маркетинговые мероприятия, осуществляемые с помощью цифровых инструментов.

Говоря о первом аспекте в первую очередь стоит обратить внимание на то, что ни цифровой маркетинг, ни цифровое продвижение не следует рассматривать как что-то самостоятельное и обособленное от классической маркетинговой теории. Цифровой маркетинг, по нашему мнению, представляет собой тот же комплекс положений и методов, что и классический маркетинг. Особенность его заключается преимущественно лишь в том, что эти положения и методы приводятся в действие с использованием цифровых инструментов, что только добавляет богатства к функционалу классического маркетинга [13].

В последние годы в современном российском менеджменте твердо укрепился термин *цифровой маркетинг* (англ. digital marketing), инструменты которого все больше и больше задействуются российскими компаниями самых различных отраслей и сфер деятельности. Цифровой маркетинг, как и другие направления деятельности, в функциональную основу которых положены алгоритмы цифровых и информационных технологий, характеризуется быстрым развитием, которое сопровождается непрерывным введением новых инструментов и методов. Практические навыки и знания специалистов данного рынка опережают и создают информационную базу, которая отличается дефицитом научно-теоретической разработанности данного явления.

В результате многие практики и даже теоретики интерпретируют цифровой маркетинг различным образом, зачастую забывая о многомерности и многофункциональности самого понятия маркетинг и ассоциируя его преимущественно с рекламной деятельностью или деятельностью по продвижению продукта через интернет. Такая интерпретация является, по нашему мнению, не совсем корректной, так как маркетинг, помимо продвижения, включает в себя и другие функции, такие как маркетинговые исследования, разработка продукта, определение ценовой политики, анализ рекламных

кампаний и др. Следовательно, цифровой маркетинг правомерно рассматривать именно как классический маркетинг с применением цифровых каналов и инструментов.

Если смотреть на явление цифрового маркетинга с точки зрения привычного для науки ракурса и интерпретировать его как маркетинг с применением цифровых каналов и инструментов, в нем также можно выделить продвижение как один из видов маркетинговой деятельности, входящий в общепринятую концепцию 4P, но уже функционирующую с применением инструментария современных информационно-цифровых технологий. И если относительно термина *цифровой маркетинг* уже сложилось определенное понимание на основании практики использования современных технологий в бизнесе, а также научно-теоретических концепций, предложенных зарубежными и российскими авторами, то термин *цифровое продвижение* пока не укоренился в повседневной лексике менеджмента как самостоятельный термин с четко сформулированной трактовкой [14].

Сейчас наиболее часто встречающиеся термины, соприкасающиеся с понятием продвижения бизнеса в цифровом контексте, звучат как *электронная коммерция, интернет-реклама, интернет-маркетинг, цифровой маркетинг* и др. При этом не выработано общепринятого подхода в толковании явления цифрового продвижения, что вызывает расхождение в интерпретации его понятия и определения [15].

Для формулировки понятия «цифровое продвижение» следует прежде всего учитывать подход к интерпретации цифрового маркетинга, который может рассматриваться как маркетинг с применением цифровых каналов и инструментов, в котором к каждой из категорий можно приставить определение «цифровой»: цифровая аналитика, цифровая коммерция, цифровая реклама и т.п. [16] Из этого следует, что цифровой маркетинг может быть определен как комплекс мероприятий, основной задачей которых является осведомление потенциального потребителя о продукте посредством применения цифровых каналов и инструментов с целью последующего приобретения им этого продукта.

**Выводы.** Современные технологии способствуют определенным экономическим трансформациям различного масштаба, которые со временем находят свое отражение не только в практике хозяйствования, но и в научно-теоретическом базисе в виде новых разработок и уточнений уже существующих теоретических концепций. Концепции цифровизации и цифровой экономики меняют как теоретические взгляды, так и практику хозяйствования за

счет привнесения в бизнес-процессы и в управление ими новых технологических возможностей. Анализ этих изменений выполнен нами применительно к такой традиционной категории маркетинга, как продвижение.

В условиях роста цифровизации продвижение, как и другие аспекты маркетинговой деятельности, несомненно, нуждается в правильной интерпретации, что необходимо для структурированного и эффективного продвижения продукта с помощью цифрового инструментария. По нашему мнению, цифровое продвижение является составляющей категорией в системе цифрового маркетинга и должно рассматриваться не как обособленное явление, а как необходимый элемент, эффективно функционирующий в сочетании с другими процессами цифрового и офлайн-маркетинга. При этом концептуальные основы продвижения остаются прежними, трансформируется лишь инструментарий его осуществления, что способно порождать новые эффективные деловые практики, которые требуют дальнейшего углубленного изучения.

#### Список литературы

1. **Бабкин А.В., Васильев Ю.С., Барабанер Х., Здольникова С.В.** Инструментарий и организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур и комплексов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. – № 4 (34). – С. 30–35.
2. **Ковалёв Н.В., Пролубников А.В.** Российская промышленность: современное состояние и тенденции развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. – № 4 (34). – С. 5–9.
3. **Максимцев И.А.** Цифровые платформы и цифровые финансы: проблемы и перспективы развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 1 (109). – С. 7–9.
4. **Мантуров Д.В.** Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. – № 4 (112). – С. 7–15.
5. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: монография / под ред. С.Ю. Глазьева, В.В. Харитоновой. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.
6. **Бодрунов С.Д.** К вопросу о ноономике // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 1 (59). – С. 4–8.
7. **Озимица Л.А.** Совершенствование механизма информационного обеспечения в сфере внутреннего туризма России // Известия Санкт-

- Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 1-2 (103). – С. 150–154.
8. **Вертакова Ю.В., Толстых Т.О., Шкарупета Е.В., Дмитриева В.В.** Трансформация управленческих систем под воздействием цифровизации экономики: монография. – Курск: Изд-во ЮЗГУ, 2017. – 156 с.
  9. Развитие цифровой экономики в условиях деглобализации и рецессии: монография / под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2019. – 753 с.
  10. **Плотников В.А.** Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4 (112). – С. 16–24.
  11. **Kotler P., Keller K.L.** Marketing management. – Prentice Hall, 2018., – 812 p.
  12. **Новикова К.В., Медведева Э.А., Старатович А.С.** Интернет-маркетинг и электронная коммерция. – Пермь, 2013. – 78 с.
  13. **Stokes R.** eMarketing: The essential guide to marketing in a digital world. – Quirk Education Pty (Ltd), 2018., – 588 с.
  14. **Голубков Е.П.** Использование Интернета в маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 3.
  15. **Буренина Т.А.** Персонализация маркетинга на базе Интернет-технологий: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2003. – 168 с.
  16. **Bidgoli H.** The Internet encyclopedia. V. 3. – John Wiley & Sons, Inc., 2005. – 979 с.

#### References

1. **Babkin A.V., Vasilyev Yu.S., Barabaner X., Zdolnikova S.V.** Tools and the organizational and economical mechanism of management of innovative capacity of the integrated industrial structures and complexes. // Theory and practice of service: economy, social sphere, technology. – 2017. – № 4 (34). – P. 30–35.
2. **Kovalev N.V., Prolubnikov A.V.** Russian industry: current state and development trends // Theory and practice of service: economy, social sphere, technology. – 2017. – № 4 (34). – P. 5–9.
3. **Maksimtsev I.A.** Digital platforms and digital finance: problems and prospects of development // News of Saint-Petersburg University of economics. – 2018. – № 1 (109). – P. 7–9.
4. **Manturov D.V.** The approaches of implementation and the instruments of industrial policy in foreign countries: possibility of transfer experience // News of Saint-Petersburg University of economics. 2018. – № 4 (112). – P. 7–15.
5. Nanotechnology as a key factor of the new technological structure of the economy: monography / edited by S.U. Glazieva, V.V. Haritonova. – M.: Trovant, 2009. – 304 p.

6. **Bodrunov S.D.** The question of noonomics // Economic Revival of Russia. – 2019. – № 1 (59). – P. 4–8.
7. **Ozimina L.A.** Information support development in the sphere of domestic tourism in Russia // News of Saint-Petersburg University of economics. – 2017. – № 1-2 (103). – P. 150–154.
8. **Vertakova U.V., Tolstyh T.O., Shkarupeta E.V., Dmitrieva V.V.** Transformation of management systems under the influence of digitalization of the economy: monography. – Kursk: SWSU, 2017. – 156 p.
9. The development of the digital economy in the context of de-globalization and recession: monography / edited by A.V. Babkin. – SPb.: POLITECH-PRESS, 2019. – 753 p.
10. **Plotnikov V.A.** Digitalization of production: the theoretical essence and development prospects in the Russian economy // News of Saint-Petersburg University of economics. – 2018. – № 4 (112). – P. 16–24.
11. **Kotler P., Keller K.L.** Marketing management. – Prentice Hall, 2018., – 812 p.
12. **Novikova K.V., Medvedeva E.A., Staratovich A.S.** Internet marketing and e-commerce. – Perm, 2013. – 78 p.
13. **Stokes R.** eMarketing: The essential guide to marketing in a digital world. – Quirk Education Pty (Ltd), 2018., – 588 p.
14. **Golubkov E.P.** The Internet use in marketing // Journal of Marketing in Russia and Abroad. – 2006. – № 3.
15. **Burenina T.A.** Personalization of marketing on the basis of internet technologies: PhD Thesis. – M., 2003. – 168 p.
16. **Bidgoli H.** The Internet encyclopedia. Vol. 3. – John Wiley & Sons, Inc., 2005. – 979 p.

УДК 336.71

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**ЧЕРЕМИСИНОВА Диана Валерьевна**<sup>1</sup>

**ПОСНАЯ Елена Анатольевна, к.э.н.**<sup>2</sup>

**КАЗНОВА Маргарита Игоревна, к.э.н.**<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Кафедра «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», Севастополь, Россия

Адрес для корреспонденции: Д.В. Черемисинова, 299011, г. Севастополь,  
ул. Гоголя, 14, ауд.350. Т.: +79780062787. E-mail: obsidian78@mail.ru

<sup>2</sup>Кафедра «Финансы и кредит»,  
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,  
г. Севастополь, Россия

Адрес для корреспонденции: Е.А. Посная, 299040, Севастополь, Острякова, д.144, кв 50.  
Т.: +79788373024. E-mail: sntulena@mail.ru

<sup>3</sup>Кафедра «Финансы и кредит»,  
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,  
г.Севастополь, Россия

Адрес для корреспонденции: М.И. Казнова, 299053, г. Севастополь,  
ул. Вакуленчука, д.21, кв.35. Т.: +79788123593. E-mail: m-kaznova@mail.ru

### **Аннотация**

В исследовании показано негативное влияние несбалансированности спроса и предложения денег на экономику. Особое внимание уделяется негативным эффектам недостаточного уровня монетизации экономической системы. В качестве одного из негативных факторов выделен недостаточный уровень кредитования банковской системой реального сектора экономики, что обусловлено как неэффективной работой кредитного канала монетарной трансмиссии, так и недостаточным спросом со стороны субъектов хозяйствования вследствие высоких требований со стороны банков, и высокими процентными ставками. Обосновано, что рост монетизации способствует экономическому росту. Выделены, внедрены в исследовательский процесс и обоснованы основные факторы, оказывающие влияние на показатель монетизации.

В качестве одного из направлений развития методологии оценки уровня монетизации предложена многофакторная корреляционно-регрессионная модель зависимости коэффициента монетизации от ряда монетарных и немонетарных параметров.

### **Ключевые слова**

Спрос на деньги, предложение денег, денежный агрегат, денежная база, денежный мультипликатор, монетизация.

## **DEVELOPING A METHODOLOGY FOR EVALUATION OF THE LEVEL OF ECONOMY MONETIZATION**

**CHEREMISINOVA Diana V. <sup>1</sup>**

**POSNAYA Elena A., Ph.D. in Economics <sup>2</sup>**

**KAZNOVA Margarita I., Ph.D. in Economics <sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Department of Finance and credit,

Sevastopol State University, Sevastopol, Russia

Address for correspondence: D.V. Cheremisinova, 299011, Sevastopol, Gogolya, 14, room 350.

T.: +79780062787. E-mail: obsidian78@mail.ru

<sup>2</sup>Department of Finance and credit,

Sevastopol State University, Sevastopol, Russia

Address for correspondence: E.A. Posnaya, 299040, Sevastopol, Ostryakov street 144 – 50.

T.: +79788373024; e-mail: sntulena@mail.ru

<sup>3</sup>Department of Finance and credit,

Sevastopol State University, Sevastopol, Russia

Address for correspondence: M.I. Kaznova, 299040, Sevastopol, Vakulenchuk street 21 – 35.

T.: +79788123593; e-mail: m-kaznova@mail.ru

### **Abstract**

The negative impact of imbalance in the demand and supply of money on the economy is shown. Special attention is paid to the negative effects of an insufficient level of monetization of the economic system. As one of the negative factors, the insufficient levels of lending by the banking system of the real sector of the economy is highlighted. This is due both to the inefficient operation of the credit channel of the monetary transmission and insufficient demand from business entities due to high demands from banks and high interest rates. It is proved that the growth of monetization contributes to economic growth.

As one of the directions of development of the monetization level assessment methodology, a multifactorial correlation-regression model was proposed for the dependence of the monetization coefficient on a number of monetary and non-monetary parameters.

### **Keywords**

Money demand, money supply, monetary aggregate, monetary base, money multiplier, monetization.

### **Введение**

Денежно-кредитные ресурсы обеспечивают воспроизводство, функционирование, интеграцию и развитие структуры действующей экономики. Таким образом, монетарное обеспечение является одним основополагающих факторов воспроизводства экономической системы.

Определение спроса на деньги со стороны экономических агентов является краеугольным камнем современной финансовой науки, поскольку обоснованные теоретико-методологические подходы, а также эмпирические исследования и модели в данной области остаются недостаточно разработанными. Развитие методологии оценки уровня монетизации экономики является объективной необходимостью в современных условиях, поскольку прогрессивный путь движения в данном направлении позволит снизить возможность возникновения кризисных ситуаций, связанных с недостаточно высоким уровнем монетизации российской экономики. В России уровень монетизации экономики ниже, чем в экономически развитых странах. Наибольший темп роста монетизации в России был зафиксирован в 2010 году, что можно объяснить ростом активов банковской системы после экономического кризиса. Следует отметить актуальность решения проблемы монетизации экономики.

**Цель исследования.** Цель исследования заключается в рассмотрении основных факторов, определяющих степень насыщенности экономики деньгами, а также построение корреляционно-регрессионной модели зависимости уровня монетизации от них.

**Материалы, методы и объекты исследования.** Исследование было проведено с применением различных методов познания – индукции, дедукции, абстракции научного характера, системного подхода, научного синтеза, сравнительного анализа, метода экспертных оценок, экономико-статистических методов.

Применены материалы, опубликованные в периодических изданиях, отчетность банковских учреждений Российской Федерации. Объектом исследования являются финансово-кредитные учреждения, функционирующие в Российской Федерации.

**Результаты исследования.** Введение западными странами санкций, направленных на ослабление экономических позиций Российской Федерации, внесло значительные коррективы в развитие российской экономики и негативно отразилось на ней. Существенное ограничение условий доступа к внешнему финансированию и рост его стоимости, с одной стороны, а также экономическая рецессия и ухудшение ожиданий субъектов хозяйствования относительно ближайших перспектив экономической динамики – с другой, обусловили недостаточный спрос на кредитные ресурсы со стороны реального сектора, а также предпочтение банками менее рискованных, чем кредитование, но достаточно доходных операций с государственными ценными бума-



гами и валютой. Все это привело к тому, что низкий уровень монетизации обусловлен также и недостаточным спросом на деньги со стороны экономических субъектов.

Анализ данных Банка России (табл. 1) свидетельствует о нестабильной динамике кредитования реального сектора экономики. Рост кредитов связан прежде всего с возобновлением активного кредитования физических лиц после наметившегося спада в период 2015–2017 гг. Сложилась тенденция значительного превышения темпов роста кредитов, выданных банками физическим лицам, над темпами роста кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования. Кроме того, в период 2016–2017 гг. наблюдается отрицательная динамика как кредитования, так и привлечения ресурсов банковской системой.

**Таблица 1. Динамика ВВП, кредитных вложений и привлеченных средств в Российской Федерации**

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Объем ВВП в текущих ценах, млрд руб.	79199,7	83387,2	83101,1	86010,2	92089,3
Индекс физического объема ВВП, %	100,7	97,5	100,3	101,6	102,3
Темп роста кредитных вложений, %	117,88	126,57	110,58	97,33	105,67
Темп роста депозитов, %	113,94	129,09	117,03	99,73	108,30
Опережение темпов прироста кредитов над темпами роста ВВП	1,17	1,30	1,10	0,96	1,03

\*Расчитано авторами по данным [1; 2; 3].

Как свидетельствуют данные табл.1, рост кредитования опережал рост номинального ВВП, что говорит о стимулировании банками факторов потребительского спроса, а не реального сектора экономики. Кроме того, несмотря на снижение кредитных ставок, их уровень остается недоступным для предприятий с невысокой рентабельностью или нерентабельных, а также не обладающих качественным залоговым имуществом. В результате наиболее кредитоспособным является сектор торговли и сферы услуг вследствие достаточно высокой оборачиваемости капитала и относительно высокой рентабельности. Предприятия производственной сферы сталкиваются с ограничением развития, поскольку вынуждены нести высокие издержки по обслуживанию заемного капитала, сопоставимые с уровнем их доходов или превышающие его.

В период с 2015 по 2018 гг. привлеченные ресурсы растут более высокими темпами, чем кредиты, предоставленные в экономику. Это говорит о

предпочтении банков формировать активы за счет ликвидных и менее рискованных операций с государственными ценными бумагами, а не направлять их на развитие реального сектора.

Несбалансированность спроса и предложения денег приводит к низкой монетизации. Основные меры в сфере денежно-кредитной политики Банка России ограничиваются проведением достаточно жесткой рестрикционной политики, направленной на подавление инфляционных процессов, а не на увеличение денежного предложения с использованием, в частности, кредитного канала монетарной трансмиссии. Стерилизация денежной массы со стороны регулятора приводит к высокой стоимости кредитных ресурсов, предоставляемых банковской системой и, как следствие, падению спроса на кредиты со стороны реального сектора. Сокращение кредитования экономики на фоне спада экономической активности субъектов хозяйствования приводит к падению производства и объемов ВВП.

В то же время рост денежного предложения и образование избыточной денежной массы, т.н. «денежного навеса», способствует нарастанию инфляционных явлений, обесценению национальной валюты и негативным социально-экономическим последствиям. Кроме того, инфляция спроса при высокой зависимости от импорта создает дополнительные диспропорции в структуре торгово-платежного баланса, способствует импорту внешней инфляции, что негативно сказывается на курсе национальной валюты.

Следует учитывать двойственный характер инфляции. Инфляция будет носить немонетарный характер, если она вызвана ростом производственных издержек в реальном секторе экономики, повышением тарифов монополистов, особенно в сфере топливно-энергетического комплекса, электроэнергетики, коммунального хозяйства, ростом цен на импортируемые товарно-материальные ценности, инвестиционные товары, отраслевыми структурными сдвигами спроса, девальвацией национальной денежной единицы. В то же время некоторые исследователи акцентируют внимание на том, что экзогенное вливание денежной массы будет способствовать наращиванию инфляции, т.е. будет носить чисто монетарный характер.

Сложилось противоречие, поскольку для обеспечения экономического роста необходимо принимать меры по стимулированию экономической активности, в том числе путем наращивания кредитования экономических агентов, а с другой стороны – инфляция может создать существенные дисбалансы, которые могут стать триггерами более мощных кризисных явлений.

Необходимо отметить амбивалентную природу спроса на деньги. С одной стороны, деньги служат средством обращения, поскольку опосредуют сделки на рынках экономической системы. Такие деньги формируют денежную базу, поскольку включают наличные деньги вне банков, а также остатки на расчетных счетах юридических лиц и остатки на текущих счетах физических лиц. Остатки на расчетных счетах предприятий являются их оборотным капиталом в денежной форме, т.е. фондами обращения. Если натуральный объем продукции и товаров остается неизменным, а объем денег увеличивается, то это создает инфляционное давление в экономике. В свою очередь, при наращивании предложения денег произойдет увеличение номинального ВВП за счет роста цен. Поэтому очень важно сбалансировать спрос на деньги со стороны субъектов хозяйствования с предложением, причем темп прироста денежной массы должен соответствовать темпам прироста реального ВВП.

Кредиторская задолженность предприятий, обязательства по оплате труда, погашению задолженности в бюджет и внебюджетные фонды формируют базу эмиссионного процесса, поскольку именно они служат источниками финансирования оборотного капитала. Т.е. производственная сфера создает сформированные посредством коммерческих контрактов долговые обязательства, генерируя тем самым предложение денег банковской системой. Очень важное значение приобретает именно механизм увеличения таких денег «повышенной эффективности». Если они непосредственно будут направлены населению в качестве оплаты труда или социальных трансфертов, то это создаст инфляционный навес с незначительным временным лагом.

С другой стороны, деньги выступают как средство сохранения стоимости, поскольку часть денег хранится в виде срочных депозитов физических и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Такие деньги банки используют для кредитования на продолжительный срок для приобретения инвестиционных товаров, т.е. они носят «инвестиционный» характер. Создание добавленной стоимости обслуживается такими «инвестиционными», «длинными» деньгами, то есть они обеспечивают прирост внутреннего продукта, который, в свою очередь, реализуется в сфере обращения, обслуживаемого «транзакционными деньгами» [4].

Влияние уровня монетизации на темпы экономического роста рассматривались в трудах многих исследователей, как зарубежных – В.Д. Лагутин, Т. Кричевская [5], С.В. Мищенко [6], Э.Сандоян [7], так и отечественных – А.П. Вожжов [8], И.Е. Греков [9; 10], М.В. Кротов, В.И. Мунтиян [11], М.Ю. Малкина [4], А.А. Пономаренко [12], О.С. Сухарев [13] и др.

Для оценки спроса на деньги большинство ученых использует коэффициент монетизации, который определяется следующим соотношением:

$$K_{\text{МОН}} = M2/\text{ВВП}, \quad (1)$$

где  $M2$  – денежный агрегат; ВВП – номинальный объем ВВП.

Уровень монетизации является одним из определяющих факторов процессов свободного перелива капитала в экономической системе. Таким образом, многие авторы сходятся во мнении, что монетизацию следует рассматривать в широком смысле как процесс насыщения экономики денежными средствами и в более узком – как количественный показатель, определяющий степень насыщенности экономики ликвидными активами [4; 9].

Как зарубежные, так и отечественные исследования подтверждают наличие тесной корреляции в долгосрочном периоде между доходом на душу населения и темпами экономического роста страны. Так, на основании проведенного анализа данных 89 стран, Э. Сандоян делает вывод о существовании прямой зависимости между повышением среднедушевого дохода и ростом насыщенности экономики деньгами. Он делает вывод о возможности неинфляционного повышения уровня монетизации для обеспечения роста благосостояния страны на долговременном промежутке [7].

В качестве факторов, непосредственно определяющих уровень и динамику показателя монетизации, украинский исследователь С.В. Мищенко в работе [6] называет такие факторы, как объем номинального ВВП, уровень инфляции и долларизации экономики, а также факторы, которые определяются банковской системой. Это объем предоставленных в экономику кредитов и объем привлеченных средств в виде депозитов.

В регрессионной факторной модели, предложенной в работе [6], рассмотрено влияние трех факторов, определяющих уровень монетизации Российской Федерации, к которым относятся:  $M2/\text{Кредиты}$  (соотношение денежной массы к объему кредитования экономики);  $\text{Кредиты}/\text{Депозиты}$  (фактор, характеризующий интенсивность использования ресурсной базы банков);  $\text{Депозиты}/\text{ВВП}$  (фактор, показывающий уровень сбережений в финансировании ВВП). Полученное автором регрессионное уравнение является значимым и подтверждает наличие тесной связи между уровнем монетизации и монетарными и макроэкономическими переменными, характеризующими как способность банковской системы к генерации денег, так и возможности трансформации банковских ресурсов для кредитования экономики.

В качестве одного из направлений развития методологии оценки уровня монетизации в работе предлагается многофакторная корреляционно-регрессионная модель зависимости коэффициента монетизации от ряда факторов. Основное преимущество использования многофакторного корреляционно-регрессионного анализа заключается в возможности количественной оценки взаимосвязи между факторами и результативным показателем.

Выбор факторов для модели строится на основании ряда изученных работ. В рамках теории эндогенного предложения денег объем денежного предложения, следовательно, и изменение уровня монетизации определяется спросом на кредиты со стороны частного сектора, т.е. фирм и домохозяйств. В частности, в работе [14] в качестве факторов модели изучены: денежная масса; кредиты, предоставленные нефинансовому сектору; денежная база; денежный мультипликатор, рассчитанный как отношение денежной массы в широком определении к денежной базе; индекс выпуска по базовым видам экономической деятельности.

В качестве основных факторов модели для обеспечения сопоставимости данных предлагается использовать не абсолютные значения, а относительные – в виде коэффициентов, многие из которых являются самостоятельными показателями: денежный мультипликатор, доля валового накопления в ВВП. Большинство факторов модели определяют влияние на уровень монетизации денежно-кредитной политики. По мнению М.Ю. Малкиной [4], денежный мультипликатор характеризует «степень освоения банками эмитированной денежной массы». С другой стороны, по оценке Н.П. Трунина и др. [14], низкий спрос на кредиты со стороны частного сектора при увеличении денежного предложения чреват ростом как спекулятивных вложений в активы, в том числе и за рубежом, так и оттоком капитала. Поэтому при оценке уровня монетизации крайне важно учесть факторы, определяющие спрос на кредиты со стороны нефинансового сектора, с этой целью в работе предлагаются факторы соотношения депозитов и кредитов и доля кредитов в валовом накоплении. Первый фактор отражает, насколько формирование банками ресурсов для кредитования экономических агентов отвечает их кредитным потребностям. А второй фактор отражает спрос на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики и домохозяйств для инвестирования в нефинансовые активы, в частности средства производства и недвижимость.

Методика расчета факторов, включенных в предложенную модель, представлена в табл. 2.

**Таблица 2. Факторы, включенные в модель оценки уровня монетизации экономики\***

Фактор	Формула расчета	Характеристика
$x_1$	$M2/ДБ$	Денежный мультипликатор
$x_2$	$ДБ/Деп$	Соотношение денежной базы и депозитов
$x_3$	$Деп/Кред$	Соотношение депозитов и кредитов
$x_4$	$Кред/Накоп_{вал}$	Доля кредитов в валовом накоплении
$x_5$	$Накоп_{вал}/ВВП$	Доля валового накопления в ВВП
$Y$	$M2/ВВП$	Коэффициент монетизации

\* Составлено авторами

Денежный мультипликатор  $M2/ДБ$  отражает степень расширения денежного предложения в результате увеличения вкладов в банковской системе, т.е. расширение денежной базы при стабильном уровне денежного мультипликатора обязательно приведет к увеличению денежной массы, а это, в свою очередь, посредством монетарной трансмиссии приведет к росту номинального объема выпуска (ВВП).

Соотношение денежной базы и депозитов ( $ДБ/Деп$ ) отражает эмиссионную природу банковской системы.

Основным источником формирования ресурсов, необходимых для финансирования активных операций банков, являются привлеченные средства от физических и юридических лиц. Поэтому показатель  $Деп/Кред$  характеризует степень насыщения привлеченными ресурсами кредитных потребностей, т.е., по сути, раскрывает кредитные возможности банковской системы. Мобилизация банками финансовых ресурсов на внутреннем рынке является приоритетной задачей в условиях сложного доступа на внешние рынки капитала. Максимальная доля обязательств по привлеченным средствам в банковской системе приходится на депозиты физических лиц.

Показатель отношения предоставленных в экономику кредитов к валовому накоплению ( $Кред/Накоп_{вал}$ ) характеризует эффективность использования ресурсов банковской системы для кредитования основных и оборотных средств реального сектора экономики, в том числе для создания инвестиционных товаров, т.е. показывает, насколько банки участвуют в создании экономического базиса для роста ВВП. Рост предоставленных кредитов активизирует экономическую динамику, происходит оживление экономики, рост инвестиций, потребления, валового накопления и занятости.

Отношение валового накопления к ВВП ( $Накоп_{вал}/ВВП$ ) характеризует инвестиционную направленность экономики. Фирмы осуществляют вложе-

ния в основной и оборотный капитал с целью расширения масштабов материального производства и генерирования будущих экономических выгод. Чем выше доля валового накопления в ВВП, тем более мощная основа для расширенного воспроизводства закладывается в экономике. Данный фактор отражает капиталогенерирующий потенциал экономической системы, который относится к макроэкономическим параметрам, но непосредственно не определяется монетарной политикой.

Все факторы (табл.3) характеризуют как непосредственно влияние денежно-кредитной политики и банковской системы, а также инвестиционной составляющей промышленной политики на экономическое развитие.

**Таблица 3. Расчетные значения отобранных для построения модели факторов\***

Период		Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>
2014	I квартал	1,69747	3,15894	0,25621	0,86830	16,19719
	II квартал	1,57221	3,10917	0,26572	0,83075	12,11895
	III квартал	1,45952	3,04563	0,26172	0,83107	11,08875
	IV квартал	1,44213	2,78995	0,25864	0,84584	7,97568
2015	I квартал	1,67010	3,21126	0,21796	0,86738	18,07554
	II квартал	1,60761	3,29020	0,21873	0,87213	14,09639
	III квартал	1,45577	3,26720	0,20014	0,89220	13,54027
	IV квартал	1,53457	3,18547	0,21276	0,90818	8,86512
2016	I квартал	1,81524	3,16091	0,21559	0,90914	19,24322
	II квартал	1,73853	3,32452	0,21263	0,92057	14,15205
	III квартал	1,60549	3,13215	0,22743	0,92251	12,76579
	IV квартал	1,60759	3,23310	0,23764	0,90131	7,60992
2017	I квартал	1,87618	3,33999	0,22834	0,91818	17,75615
	II квартал	1,79818	3,41684	0,22368	0,92077	13,07679
	III квартал	1,65231	3,06367	0,24783	0,92159	12,09412
	IV квартал	1,66418	2,88693	0,27376	0,92582	7,35749
2018	I квартал	1,90549	2,73797	0,28453	0,96898	16,93001
	II квартал	1,77591	2,67721	0,29248	0,96803	12,61524
	III квартал	1,63858	2,70580	0,28402	0,94327	12,09552
	IV квартал	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

\* Рассчитано авторами на основании данных [1, 2].

В общем виде многофакторная регрессионная модель может быть представлена:

$$Y = \beta_0 + ax_1 + bx_2 + cx_3 + dx_4 + ex_5, \quad (2)$$

где  $Y$  – результирующий показатель (уровень монетизации);  $x_1$ -  $x_5$  – факторы, представленные в таблице 1;  $\beta_0$  – свободный член уравнения регрессии;  $a, b, c, d, e$  – коэффициенты при членах регрессионного уравнения.

На следующем этапе анализа проведено ранжирование факторов по величине коэффициентов, а следовательно, по величине влияния на результирующий показатель, выполнен анализ парных коэффициентов корреляции и оценена их значимость. Расчеты модели были выполнены с применением MSExcel и Gretl, регрессионная статистика представлена в табл. 4 и табл. 5.

**Таблица 4. Регрессионная статистика по исследуемым факторам\***

Показатель	Значение
Множественный R	0,980268
R-квадрат	0,960926
Нормированный R-квадрат	0,945898
Стандартная ошибка	0,031641
Наблюдения	19

\* Рассчитано авторами

**Таблица 5. Данные регрессионного анализа модели\***

Переменные	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	-4,065293909	0,461048	-8,817500978	7,58839E-07	-5,061328222	-3,069259597
a	0,505314664	0,068862	7,338098932	5,68058E-06	0,356547801	0,654081528
b	4,740594657	0,561295	8,445822241	1,2289E-06	3,527991337	5,953197977
c	2,066154077	0,200326	10,31394545	1,25551E-07	1,633375513	2,498932641
D	0,053310106	0,006074	8,776661942	7,99533E-07	0,040187864	0,066432348
E	2,229966417	0,388073	5,746258861	6,75161E-05	1,391586236	3,068346598

\* Рассчитано авторами

Согласно шкале Чеддока, полученная количественная мера связи ( $R=0,9803$ ) между факторами характеризует связь как очень высокую. Полученный коэффициент детерминации ( $R^2=0,961$ ) указывает на то, что изменения уровня монетизации на 96% объясняются включенными в модель факторами и лишь на 4% не учтенными в модели вариациями признаков.

Значимость (незначимость) полученных коэффициентов при регрессионных переменных из уравнения можно определить двумя способами.



Первый способ – сравнить полученные значения t-статистики (критерия Стьюдента) с табличными, в случае  $t_{расч.} > t_{табл.}$  коэффициент признается значимым для модели. Для рассчитанных значений факторов и уровня значимости 0,05 табличное значение составляет 2,09. Согласно второму способу, полученное p-значение должно быть меньше уровня значимости ( $p < \alpha$ ), в таком случае коэффициент при регрессионных переменных будет значим.

Зависимость коэффициента монетизации от предложенных факторов имеет следующий вид:

$$Y = -4,06 + 0,5x_1 + 4,74x_2 + 2,07x_3 + 0,05x_4 + 2,23x_5. \quad (2)$$

Согласно полученному значению критерия Фишера  $F_{набл.} = 63,94065$  для модели и табличному  $F_{крит.} = 3,02438$ , можно утверждать, что полученная модель значима.

Для верификации предложенной модели была проведена проверка полученного регрессионного уравнения (2) с использованием прикладного программного пакета Gretl, результаты которой обобщены на рис. 1 и 2.

Верификация предложенного многофакторного регрессионного уравнения (2) в библиотеке для регрессий Gretl позволила получить результат, аналогичный представленному ранее в табл. 4.

Необходимо также убедиться в целесообразности проведения подобного анализа, поскольку существует вероятность наличия гетероскедастичности (т.е. неоднородности наблюдений). При наличии гетероскедастичности метод наименьших квадратов (МНК) неприменим. Тест Уайта показал, что гетероскедастичность незначима или отсутствует и случайные ошибки гомоскедастичны, то есть применение МНК оправдано.

Таким образом, полученная пятифакторная регрессионная модель коэффициента монетизации является адекватной и применимой для анализа влияния факторов на уровень монетизации экономики.

Анализ полученного регрессионного уравнения свидетельствует, что увеличение денежного мультипликатора ( $x_1$ ) на 1 п. приведет к росту уровня монетизации на 0,5 п. Максимальное влияние на прирост коэффициента монетизации окажет рост соотношения денежной базы и депозитов, поскольку денежная база служит основой наращивания предложения денег, за что получила также название «сильных денег».

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-4,06529	0,461048	-8,818	7,59e-07	***
a	0,505315	0,0688618	7,338	5,68e-06	***
b	4,74059	0,561295	8,446	1,23e-06	***
c	2,06615	0,200326	10,31	1,26e-07	***
d	0,0533101	0,00607408	8,777	8,00e-07	***
e	2,22997	0,388073	5,746	6,75e-05	***
Среднее зав. перемен	1,658792	Ст. откл. зав. перемен	0,136031		
Сумма кв. остатков	0,013015	Ст. ошибка модели	0,031641		
R-квадрат	0,960926	Испр. R-квадрат	0,945898		
F(5, 13)	63,94065	P-значение (F)	1,08e-08		
Лог. правдоподобие	42,25825	Крит. Акаике	-72,51650		
Крит. Шварца	-66,84987	Крит. Хеннана-Куинна	-71,55748		

Рис. 1. Проверка модели с использованием прикладного пакета Gretl

Рост соотношения кредитов и депозитов на 1 п. обеспечит прирост результативного показателя на 2,07 п. Сокращение кредитования экономики приводит к недостаточному спросу на деньги со стороны экономических агентов, что влечет за собой снижение уровня монетизации. В свою очередь, при наращивании предложения денег произойдет увеличение номинального ВВП за счет роста цен. Поэтому очень важно сбалансировать спрос на деньги со стороны субъектов хозяйствования с предложением, причем темп прироста денежной массы должен соответствовать темпам прироста реального ВВП.

Увеличение доли валового накопления в ВВП на 1 п. также положительно влияет на уровень монетизации, способствуя его приросту на 2,23 п. Увеличение инвестиционного спроса приводит к росту спроса на деньги со стороны субъектов хозяйствования.

Подтверждением достаточно качественного уровня адекватности предложенной модели является как высокое значение коэффициента детерминации, так и статистическая проверка значимости модели. Используя данную модель, можно осуществлять многовариантные расчеты уровня монетизации при изменении входных параметров (факторов).

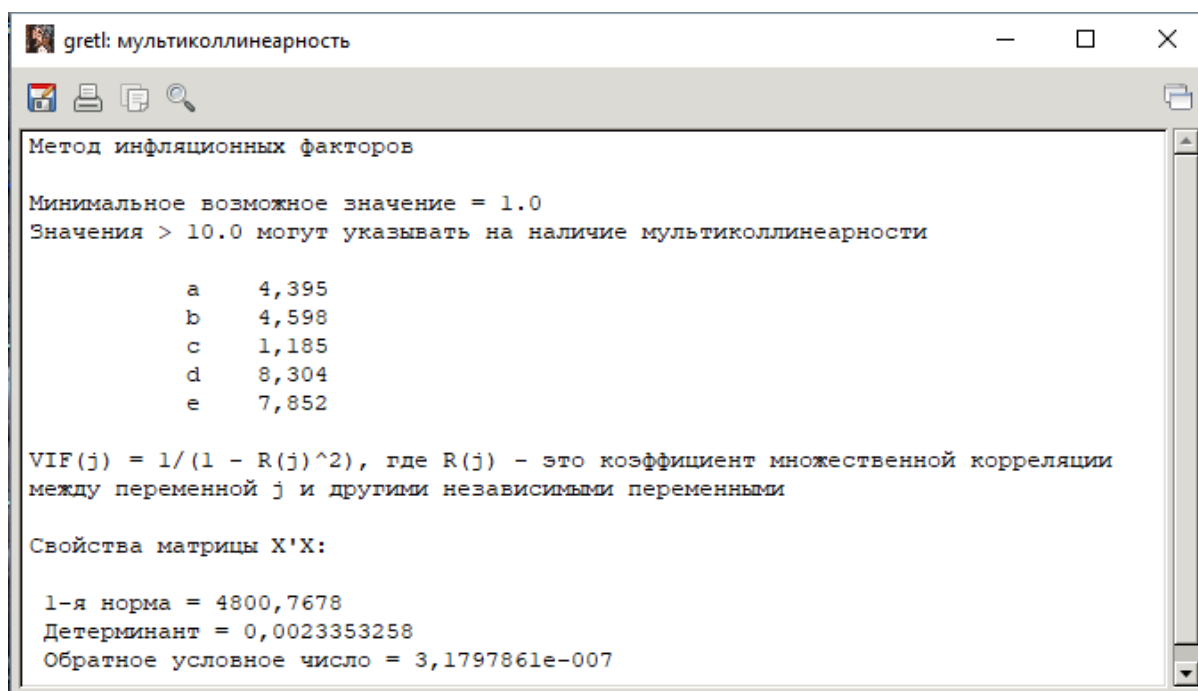


Рис. 2. Проверка факторов модели на мультиколлинеарность с использованием метода инфляционных факторов

**Выводы.** Уровень монетизации является одним из определяющих факторов процессов свободного перелива капитала в экономической системе. Недостаточное предложение денег приводит к замедлению темпов экономического роста, а их генерация дает возможность поддерживать опережающее расширение инвестиционного и потребительского спроса. Объем производства продукции, товаров и услуг определяется, с одной стороны, производственным потенциалом экономики, а с другой стороны, уровнем совокупного спроса субъектов экономической системы, их покупательной способностью. Поэтому достаточная обеспеченность экономической системы денежной массой (уровень монетизации) является неременным условием расширения воспроизводства и достижения благосостояния сообщества [15].

#### Список источников

1. Официальная статистика. Национальные счета: Валовой внутренний продукт // Федеральная служба государственной статистики..URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения: 01.02.2019).
2. Официальная статистика. Финансы: Денежное обращение и кредит // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#) (дата обращения: 01.02.2019).

3. Бюллетень банковской статистики // Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/>(дата обращения: 01.02.2019).
4. **Малкина М.Ю.** Эмиссионные механизмы Банка России: факторный анализ изменения денежной базы и денежного мультипликатора // Финансы и кредит. 2015. №34 (658). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/emissionnye-mehanizmy-banka-rossii-faktornyy-analiz-izmeneniya-denezhnoy-bazy-i-denezhnogo-multiplikatora> (дата обращения: 02.02.2019).
5. **Лагутін В.Д.** Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра стратегія, механізми реалізації: Монографія / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська. К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2004. 269 с.
6. **Мищенко С.В.** Влияние уровня монетизации экономики на динамику денежной массы // Экономика и банки. 2014. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-urovnya-monetizatsii-ekonomiki-na-dinamiku-denezhnoy-massy> (дата обращения: 03.02.2019).
7. **Сандоян Э.М.** Неинфляционная монетизация экономики как фактор экономического развития / Э.М. Сандоян, Л.М. Акопян // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского, 2008. №5. С. 178–181.
8. **Вожжов А.П.** Архитектоника финансового обеспечения и регулирования устойчивого и сбалансированного экономического роста: монография / А.П.Вожжов, Е.Л. Гринько, С.П. Вожжов, Д.В. Черемисинова. М.: КНОРУС, 2015. 558с.
9. **Греков И.Е.** О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня // Финансы и кредит. 2007. №11 (251). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-sovershenstvovanii-podhodov-k-opredeleniyu-monetizatsii-ekonomiki-i-obosnovanie-ee-optimalnogo-urovnya> (дата обращения: 03.03.2019).
10. **Греков И.Е.** Монетизация экономики и эффективность общественного развития // ЭНСР. 2008. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/monetizatsiya-ekonomiki-i-effektivnost-obschestvennogo-razvitiya> (дата обращения: 13.03.2019).
11. **Кротов М.И., Мунтиян В.И.** Об антикризисной монетарной стратегии экономического развития России // ПСЭ. 2015. №3 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-antikrizisnoy-monetar-noy-strategii-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii> (дата обращения: 03.02.2019).
12. **Пономаренко А.А.** Оценка спроса на деньги в условиях российской экономики // Деньги и кредит. 2008. №2. С.89–99.
13. **Сухарев О.С.** Денежно-кредитная политика ремонетизации экономики: теоретический аспект // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №19. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/denezhno-kreditnaya-politika-remonetizatsii-ekonomiki-teoreticheskiy-aspekt> (дата обращения: 03.03.2019).

14. **Ващелюк Н.В.** Нестандартные меры монетарной политики: международный опыт и российская практика / Н.В. Ващелюк, П.В. Трунин. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. 110 с. (Научные доклады: экономика).
15. **Posnaya, E.A., Kaznova, M.I., Shapiro, I.E., Vorobyova, I.G.** 2018. Theory and Practice of Capital Estimation Methods: An Application in Bank Management. European Research Studies Journal, Vol. XXI, Special Issue 2, Pp.497-505.

### References

1. Ofitsial'naya statistika. Natsional'nye scheta: Valovoy vnutrenniy produkt // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (data obrashcheniya: 01.02.2019).
2. Ofitsial'naya statistika. Finansy: Denezhnoe obrashchenie i kredit // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#) (data obrashcheniya: 01.02.2019).
3. Byulleten' bankovskoy statistiki // Bank Rossii. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (data obrashcheniya: 01.02.2019).
4. **Malkina M.Yu.** Emissionnye mekhanizmy Banka Rossii: faktornyy analiz izmeneniya denezhnoy bazy i denezhnogo mul'tiplikatora // Finansy i kredit. 2015. №34 (658). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/emissionnye-mekhanizmy-banka-rossii-faktornyy-analiz-izmeneniya-denezhnoy-bazy-i-denezhnogo-multiplikatora> (data obrashcheniya: 02.02.2019).
5. **Lagutin V.D.** Monetarna politika v transformatsiyey ekonomitsi: dovira strategiya, mekhanizmi realizatsii: Monografiya / V. D. Lagutin, T. O. Krichyevs'ka. K.: Kiiv. nats. torg. ekon. un-t, 2004. 269 s.
6. **Mishchenko S.V.** Vliyanie urovnya monetizatsii ekonomiki na dinamiku denezhnoy massy // E'konomika i banki. 2014. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-urovnya-monetizatsii-ekonomiki-na-dinamiku-denezhnoy-massy> (data obrashcheniya: 03.02.2019).
7. **Sandoyan E.M.** Neinflyatsionnaya monetizatsiya ekonomiki kak faktor ekonomicheskogo razvitiya / E'. M. Sandoyan, L. M. Akopyan // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo, 2008. №5. S. 178–181.
8. **Vozhzhov A.P.** Arkhitektonika finansovogo obespecheniya i regulirovaniya ustoychivogo i sbalansirovannogo ekonomicheskogo rosta: monografiya / A.P.Vozhzhov, E.L. Grin'ko, S.P. Vozhzhov, D.V. Cheremisinova. M.: KNORUS, 2015. 558 s.
9. **Grekov I.E.** O sovershenstvovanii podkhodov k opredeleniyu monetizatsii ekonomiki i obosnovanie ee optimal'nogo urovnya // Finansy i kredit. 2007. №11 (251). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-sovershenstvovanii-podkhodov-k-opredeleniyu-monetizatsii-ekonomiki-i-obosnovanie-ee-optimal'nogo-urovnya>

- vanii-podhodov-k-opredeleniyu-monetizatsii-ekonomiki-i-obosnovanie-ee-optimalnogo-urovnya (data obrashcheniya: 03.03.2019).
10. **Grekov I.E.** Monetizatsiya ekonomiki i effektivnost' obshchestvennogo razvitiya // E'NSR. 2008. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/monetizatsiya-ekonomiki-i-effektivnost-obschestvennogo-razvitiya> (data obrashcheniya: 13.03.2019).
  11. **Krotov M.I., Muntiyan V.I.** Ob antikrizisnoy monetarnoy strategii ekonomicheskogo razvitiya Rossii // PSE. 2015. №3 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-antikrizisnoy-monetarnoy-strategii-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii> (data obrashcheniya: 03.02.2019).
  12. **Ponomarenko A.A.** Otsenka sprosa na den'gi v usloviyakh rossiyskoy ekonomiki // Den'gi i kredit. 2008. №2. S.89–99.
  13. **Sukharev O.S.** Denezhno-kreditnaya politika remonetizatsii ekonomiki: teoreticheskiy aspekt // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2014. №19. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/denezhno-kreditnaya-politika-remonetizatsii-ekonomiki-teoreticheskiy-aspekt> (data obrashcheniya: 03.03.2019).
  14. **Vashchelyuk N.V.** Nestandartnye mery monetarnoy politiki mezhdunarodnyj opyt i rossijskaya praktika / N.V.Vashchelyuk, P.V.Trunin // M.: Izdatelskiy dom «Delo» RANHiGS, 2016. 110 s. (nauchnye doklady: ehkonomika).
  15. **Posnaya, E.A., Kaznova, M.I., Shapiro, I.E., Vorobyova, I.G.** 2018. Theory and Practice of Capital Estimation Methods: An Application in Bank Management. European Research Studies Journal, Vol. XXI, Special Issue 2, Pp.497–505.

УДК 339.138(075): 336.7:659.4

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ РОЗНИЧНОГО БЕЗНАЛИЧНОГО ОБОРОТА**

**ДОЛБЕЖКИН Валерий Александрович, к.т.н.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Кафедра банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий,  
АНО ВО «Международный банковский институт», Санкт-Петербург, Россия,  
Адрес для корреспонденции: Долбежкин В.А., 191023, Россия, Санкт-Петербург,  
Невский пр., д. 60  
Т.: +7 812-494-05-24. E-mail: mbi.dva@mail.ru

### **Аннотация**

Статья посвящена вопросу определения маркетинговых барьеров развития безналичного денежного оборота, обусловленных объективными свойствами «видового конкурента» – наличных денег, удовлетворяющих потребности рынка. Показана динамика доли наличного денежного оборота (НДО) в национальных финансах, рост которого больше роста ВВП. В статье проанализированы некоторые условия существования ниши наличного оборота в цифровой экономике. Интересы плательщиков и получателей платежа определяют необходимость адаптации методов продвижения безналичных платежей к особенностям потребительского спроса. Для расширения сферы безналичных платежей предложено компенсировать некоторые конкурентные преимущества наличных денег адаптацией тарифов эквайринга.

### **Ключевые слова**

Банк, маркетинг, потребительское поведение, наличные деньги.

## **MARKETING COSTS OF RETAIL NON-CASH CIRCULATION**

**DOLBEZHNIK Valeriy, Ph D (Tech)<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Department: Bank business and innovation finance technologies  
«International banking institute», Saint-Petersburg, Russia  
Address for correspondence:  
V. Dolbezhkin, 191023, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60  
Т.: +7 812 494 05 24. E-mail: mbi.dva@mail.ru

### **Abstract**

The article is devoted to the definition of marketing barriers to the development of non - cash money circulation, due to the objective properties of the "specific competitor" – cash, that meet the needs of the market. The article shows the dynamics of the share of cash circulation in national finances, the growth of which is greater than GDP growth. The article analyzes some conditions for the existence of a niche of cash circulation in the digital economy. The interests of payers and payees determine the need to adapt the methods of promotion of non-cash payments to the peculiarities of consumer demand. To expand the sphere of

non-cash payments, it is proposed to compensate for some of the competitive advantages of cash by adapting acquiring tariffs.

### **Keywords**

Bank, marketing, consumer behavior, cash circulation.

**Введение.** Все технологически развитые страны мира провозгласили одним из конкурентных приоритетов своего развития цифровизацию экономики. Это подразумевает внедрение цифровой обработки и передачи данных, в том числе – цифровизацию денежных расчетов между экономическими субъектами. В тренд не вписываются денежные расчеты наличными, т.к. эти материальные измерители ценностей реального обмена несовместимы с прогрессом – они имеют размер, форму, массу, подвержены износу и т.п. Архаизм наличных денег в мире микрогаджетов и мобильных покупателей объективно предполагает исторически быстрое сжатие ниши обращения наличных и неотвратимую смерть банкнот и монет как средств платежа. Однако есть множество объективных свидетельств того, что сокращение ниши наличного оборота имеет свои пределы, а следовательно, сфера распространения безналичных расчетов – свои естественные границы.

Понятно, что живая ниша НДО является прямым конкурентом расширению цифровых, безналичных платежей, и передовым методам необходимо искать методы «внутривидовой» конкуренции в системах розничных расчетов, возможно, находить компромиссы для обоснованного «захвата» большей доли рынка платежей безналичными технологиями.

**Цель исследования.** Определить влияние отдельных потребительских предпочтений на сдерживание развития безналичных розничных расчетов в конкуренции с наличным денежным обращением, а также рассмотреть задачи банковского маркетинга в этой нише.

### **Обзор статистики денежного оборота и розничных платежей**

В наиболее крупной и технически прогрессивной экономике – США, статистика национального финансового регулятора – ФРС – свидетельствует, что объем наличных денег в обороте увеличивается. Так, в 1998 году объемом наличных в обороте составил «458 in billions of dollars, as of December 31 of the year», в 2011 превысил 1 трлн долларов и на январь 2019 года показатель составил уже 1,66 трлн долларов [1]. Для России эти значения показателя М0 составили соответственно: 130,3; 5062,7; 9339,0 млрд рублей [2]. Прямое сравнение этих национальных данных очевидно некорректно, т.к. и размер, и структура экономик существенно различаются, а высокая вола-



тельность курса обмена двух валют за 20 лет достигала своих исторических максимумов. Однако, по мнению автора, именно сходные тренды парциального развития наличного оборота, отмеченные в существенно различных национальных экономиках, говорят о существовании объективных причин сохранения наличных. Более того – аналогичный анализ мирового оборота наличных, выполненный Банком международных расчетов (базель) рост в нем доли НДО с 7 до 9% за период 2000–2016 гг. [3].



Рис. 1. Наличный денежный оборот, как доля мирового ВВП

Заметный рост доли НДО в 2008–2009 был обусловлен не только абсолютным снижением объема мирового ВВП в кризис 2008 года. И без влияния кризиса общий 16-летний тренд убеждает в неуклонности роста доли НДО.

Российский рынок весьма молод относительно развитых западных стран, и новые технологии банковского бизнеса у нас развиваются быстрее исторических аналогов в силу импорта готовых отлаженных технологий и обширного позитивного опыта активного использования безнала за рубежом. В публикации 2012 года специалисты ЦБ РФ прогнозировали рост доли безналичных платежей до 45% к 2025 году [4]. Еще в 2016 году доля безналичных платежей в России составляла 32%, в 2017 – чуть более 50%, в конце 2018 – 55% [5]. Это стремительный рост, это агрессивный захват более половины рынка платежей за 5 лет. Но заметно, что темп роста падает, и это отражает постепенное насыщение рынка, а возможно, и первые признаки сопротивления традиционного наличного оборота. Где может быть граница

компромиссного раздела между формами оплаты рынка платежей, например, по опыту развитых финансовых рынков?

Пример двух сильных, вполне стабильных экономик с разными историческими путями развития, показывает, что доля безналичного денежного оборота может составлять и 49%, и 82% (рис. 2).

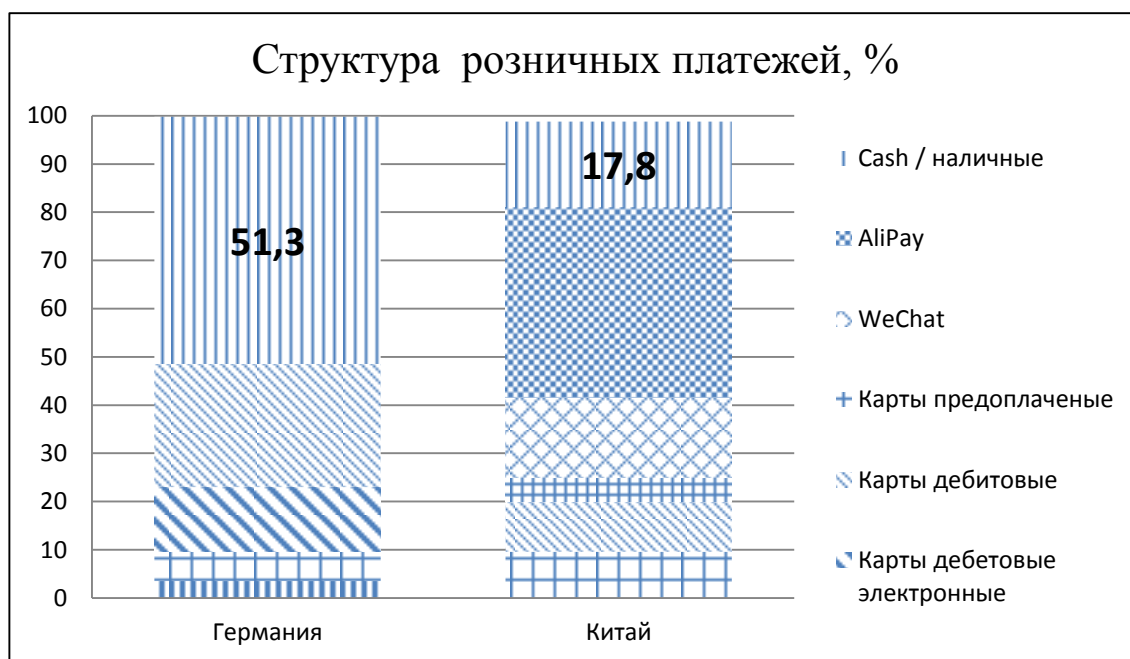


Рис. 2. Структура розничных платежей в Китае и Германии, доли форм расчета, % [6]

Статистика множества других национальных рынков, свидетельствует, что единого универсального целевого количественного показателя для «наилучшего» соотношения наличного и безналичного сегментов платежей просто нет. Значит, это «лучшее» значение в каждой экономике – свое, и оно определяется не столько общеэкономическими законами (как, например, целевым коэффициентом монетизации), сколько национальными /локальными особенностями рынка, потребительскими традициями и маркетинговыми акцентами, используемыми для продвижения цифровых технологий. Наличные деньги сопротивляются, защищая свою нишу.

### **Условия жизнеспособности ниши НДО**

Объективные темпы распространения безналичных платежей определяются полезностью (удобством пользования) этих способов оплаты розничных рыночных сделок. Современные технологические достижения уже позволяют использовать для исполнения оплаты различные подручные бытовые предметы – часы, телефоны, брелоки, браслеты, одежду и даже просто орга-

ны тела, в которые хирургически вшиты электронные идентификаторы. В ближайшее время станет возможным подтверждать оплату аутентичными мимикой и жестами плательщика. Развивавшаяся последние 80 лет с первой банковской карты техника индивидуального безналичного платежа уходит в высокотехнологичную сферу дополненной реальности. В перспективе ближайших 10 лет у человека средствами платежа останутся его виртуальный цифровой образ и... наличные деньги. Наличный оборот сохраняется в XXI веке, наличные конкурируют с электронными формами денег. В современном банковском маркетинге безналичные платежи все чаще становятся объектом активного продвижения, плательщикам предлагаются бонусные программы, рекламируются выгоды безналичной формы оплаты. Это свидетельствует о том, что операторы безналичных платежей уже не довольствуются экстенсивным расширением этой ниши силами объективных технологических преимуществ и инвестируют в активное привлечение к себе новых пользователей безналичных расчетов, отвлекая их от привычных наличных.

Автор ранее уже сделал попытку систематизировать маркетинговые причины выживания ниши наличного денежного оборота [7]. Здесь обсудим новые данные по еврозоне, представленные Европейским центральным банком (ЕЦБ). Краткий вывод масштабного исследования одного из самых передовых финансовых рынков мира гласит: *«В 2016 году наличные деньги были доминирующим платежным инструментом в POS. В количественном отношении 79% всех операций осуществлялись с использованием наличных средств, что составляет 54% от общей стоимости всех платежей. Карты были вторым, наиболее часто используемым платежным инструментом в POS; 19% всех транзакций были рассчитаны с помощью платежной карты. С точки зрения стоимости, это составляет 39% от общей стоимости, выплачиваемой на POS»* [8, с.4]. Отметим, что рассматриваемая статистика ЕЦБ включает только платежи в розничных точках расчета, не учитывает интернет-онлайн-платежи в системах ДБО, то есть обсуждаемые данные не являются общими суммарными показателями платежной системы. Однако для нас интерес представляет сама возможность выбора плательщиком формы оплаты в точке розничного платежа, именно здесь формируется граница ниши наличного оборота.

Для устойчивого существования ниши наличного денежного оборота должно выполняться минимум три условия:

- А) существует возобновляемый источник собственно наличных денег;
  - Б) условия расчета наличными выгодны плательщику;
  - В) условия расчета наличными выгодны получателю платежа.
- Рассмотрим подробнее эти условия.

**А) Источник наличных денег** – это эмиссионный центр, национальный или общерегиональный банк, который обладает таким исключительным правом в силу закона. Объем эмиссии наличных денег в мире не снижается и, как отмечалось ранее [7], во многих странах темп роста НДО выше, чем рост ВВП. Например, «В Соединенных Штатах оборот наличных вырос с 2007 по 2012 год на 42%. Как ожидается, масса американских денег, имеющих хождение в купюрах и монетах, будет расти на 5% ежегодно» [9].

Но для того, чтобы централизованная эмиссия включилась в ежедневный розничный оборот, деньги должны попасть в руки плательщиков. Основным источником средств для оплаты розничных покупок – заработная плата, которую, по убеждению борцов за цифровую революцию, все наемные работники получают на банковские счета в рамках зарплатных проектов. Статистика европейских получателей зарплаты показывает, что источником наличных является именно выплата регулярного дохода [8]. На вопрос: «Как много в вашем регулярном доходе вы получаете наличными?» – ответили более на 30 тысяч человек в зоне евро. Ответов предполагалось два: No – «нет», Yes, at least quarter – «да, как минимум четверть». В каждой стране зоны евро нашлось как минимум 5% (Нидерланды) и как максимум 57% (Греция) респондентов, которые имеют регулярно более 25% дохода наличными. Средний показатель равен 16%, то есть каждый 6-й европеец получает доход наличными.

Результаты опроса свидетельствуют, что в еврозоне выплата дохода наличными практикуется работодателями. В статистике ЕЦБ не указаны данные крупнейшей экономики зоны – Германии, но ранее отмеченная высокая доля наличных расчетов в национальной системе говорит о том, что проблемы с наличными в этой стране нет.

Другим источником наличных, поддерживающим нишу их оборота, являются сами цифровые системы ДБО, из которых изымаются средства в наличной форме.

Деньги получают в банкоматах, берут из домашних запасов, занимают у коллег и друзей, обналичивают в банках, и 14% приходится на неопреде-

ленные источники наличных. Разнообразие источников наличных, в том числе перевод из безналичной формы, свидетельствует о востребованности банкнот в ежедневном обороте.

**Б) выгода плательщика** с точки зрения маркетинга может быть измерена двумя количественными параметрами – экономией издержек (или даже выгодой от формы оплаты) и экономией времени, необходимого для выполнения оплаты. Здесь не случайно упоминается выгода, т.к. сегодня продвижение безналичных платежей осуществляется под рекламным лозунгом «получения дополнительного дохода» в форме возврата части стоимости покупки (cash-back и другие бонусные программы) – в прямом противопоставлении с наличным расчетом.

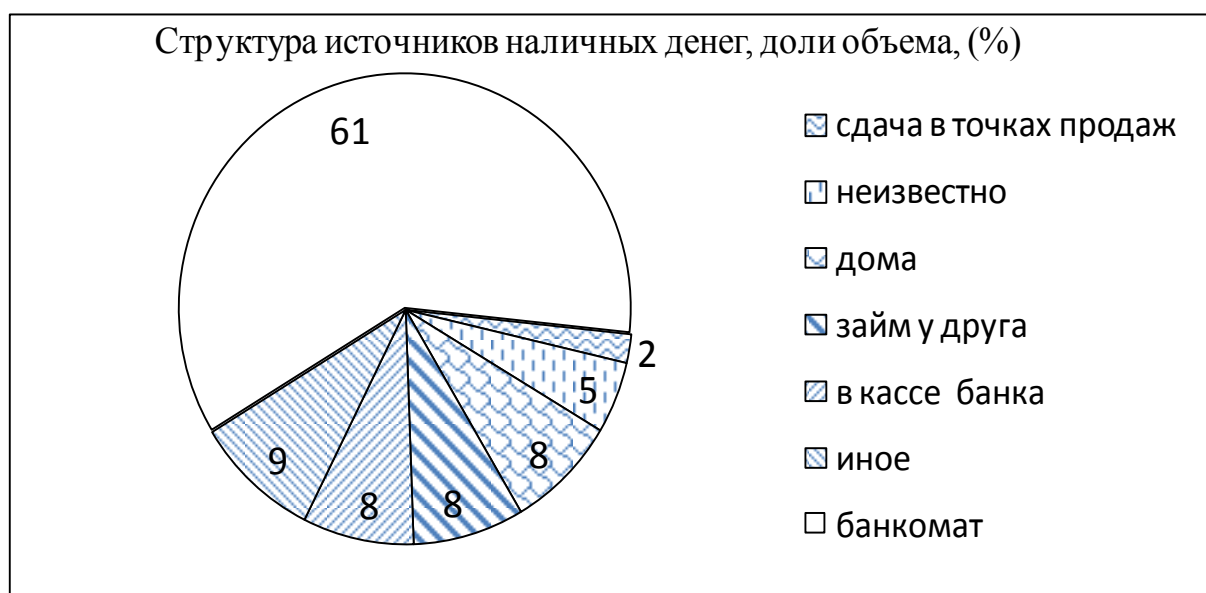


Рис. 3. Структура источников наличных денег (доля объема, %) [8]

Рейтинг преимуществ наличных расчетов для плательщика так же был предметом исследования ЕЦБ. На вопрос: «Для вас лично что является двумя наиболее значимыми преимуществами наличных расчетов?» – ответило более 8 тыс. респондентов. Согласно опубликованным результатам [8], наличные расчеты формируют следующие преимущества для плательщика (в порядке убывания частоты упоминания):

- ясный контроль затрат (42%);
- повсеместный прием (38%);
- скорость (32%);

- простота (21%);
- безопасность (16%);
- анонимность (13%);
- немедленное подтверждение операции (13%);
- иное и без ответа (12%).

Первый аргумент необходимо прокомментировать. Здесь ясно выражается потребительское опасение риска сверхплановых спонтанных, импульсивных расходов. Технические средства платежа работают в руках потребителя одинаково просто и быстро при любой сумме расчета, что является их технологическим преимуществом, но представляется плательщику как потеря контроля над расходами. С другой стороны, наличный оборот, сопровождающийся ручным пересчетом банкнот и тактильным получением сдачи, выглядит рациональным сдерживающим фактором. Кроме того, некоторые маркетологи рассматривают получение сдачи как визуальный символ самооценки благосостояния плательщика. Можно сколь угодно подробно объяснять возможности управления текущими расходами с помощью специализированных компьютерных приложений, однако психология потребителя ищет успокоения в пересчете наличных.

**В) выгода получателя** платежа в операционных издержках. Относительная экономичность розничных наличных платежей показана А. В. Трачуком, Д. Ю. Голембиовским еще в работе [6]. В предшествующей статье автора о наличном денежном обороте [7], была представлена сравнительная оценка затрат английского продавца, принимающего платеж в разных формах. По оценкам крупного сетевого ритейлера «М.Видео-Эльдорадо», «тарифы за эквайринг в среднем в 10 раз выше, чем за инкассацию наличных, оборот безналичных за последний год вырос в 1,5 раза и расходы на их прием все больше давят на цены» [12]. В 2019 году появился пример российского предпринимателя из сферы микро- и малого бизнеса (ММБ), который указывает на тормозящую развитие финансовую нагрузку, обусловленную безналичными расчетами в рознице [10].

Логика получателя платежа проста. Тариф эквайринга, обеспечивающего прием и исполнение безналичных платежей в рознице, составляет от 0,2 до 2% от суммы конечной сделки, и наибольшие ставки применяются для розничных продавцов с минимальным оборотом. В условиях стабильного роста экономики, и потребительского спроса на единицы процентов в год, и рентабельности производства розничного ММБ в 10-15% нагрузка 2% обо-

ротного тарифа эквайринга (на часть оборота, оплачиваемого безналично) воспринималась как неизбежная, но приемлемая плата за привлечение новых покупателей. Однако по мере снижения темпов развития экономики и потребительского спроса рентабельность ММБ снижается. И при рентабельности 6–8% оборотный тариф в 2% становится неприемлемой нагрузкой, особенно в случаях высокой доли безналичных расчетов (85% и более). В этих условиях предприниматель расценивает затраты на безналичные расчеты как прямые потери и открыто объявляет акционный приоритет наличным деньгам [11]. Фактически нормативные затраты на эквайринг передаются, по условиям стимулирующей спрос маркетинговой акции, в бонусный доход покупателю, расплатившемуся наличными. Это неявный аналог cash-back по картам, но в наличной форме.

Клиенты банков из сферы розничного бизнеса недовольны обременением своего безналичного оборота комиссией в 1–3% за расчеты по банковским картам. Ассоциация ритейлеров АКОРТ предлагает регулировать ставки за прием карт – не более 0,3% [13]. Помимо прямолинейных отказов розницы от приема безналичных платежей без дополнительных льгот и бонусов плательщику, практика показывает публичное предоставление скидок до 3–5% от стоимости при наличных платежах, что уже выше прямых потерь оборота от тарифов эквайринга (<2%). Это говорит о наличии в рознице скрытых дополнительных недостатков безналичных расчетов, маркетинговые издержки от которых значимее для бизнеса, чем привлечение дохода от безналичных плательщиков.

Значимость вопроса подтверждается обсуждением тарифов эквайринга на форуме «Деловая Россия» в первом квартале 2019 года, где высокая комиссия за безналичные расчеты по картам была прямо названа «ограничителем роста электронной торговли» [12].

**Выводы.** Наличные розничные платежи сохраняют свою рыночную нишу, несмотря на активное развитие технологий безналичных платежей. Доля наличных платежей составляет в разных странах от 2 до 50% общего национального оборота, и величина этого параметра денежного оборота страны существенно не меняется последние 10 лет. Сохранение ниши наличного оборота обусловлено не только социально-психологическими факторами предпочтения (анонимность, контроль расходов, защищенность от кибермошенничества), но и микроэкономическими (затраты на обслуживание оборота). Для расширения поля прогрессивных безналичных расчетов необхо-

димому тщательно анализировать рациональные причины предпочтения розничными продавцами наличных расчетов и использовать гибкие тарифы приема безналичных платежей для этой сферы цифровой экономики.

#### Список источников

1. Currency in Circulation: Value. URL: [https://www.federalreserve.gov/paymentsystems/coin\\_currcircvalue.htm/](https://www.federalreserve.gov/paymentsystems/coin_currcircvalue.htm/) (дата обращения 14.03.2019).
2. Наличная и безналичная составляющие М2. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=ms&ch=ITM\\_24379#CheckedItem/](http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=ms&ch=ITM_24379#CheckedItem/) (дата обращения 14.03.2019)/
3. Доля наличных денег в мировом ВВП. URL: <http://www.video.filemeggagoom.com/2018/03/16/за-последние-10-лет-оборот-наличных-дене/> (дата обращения 11.02.2019)/
4. **Трачук А. В., Голембиовский Д. Ю.** Перспективы распространения безналичных розничных платежей//Деньги и кредит. 2012. № 7. С. 24.
5. ЦБ ожидает роста доли безналичных платежей в РФ до 55% к концу года. URL: <https://tass.ru/ekonomika/5534607> (Дата обращения 11.03.2019).
6. LAURENS CERULUS, CAT CONTIGUGLIA. Central bankers warn of chaos in a cashless society. URL: <https://www.politico.eu/article/central-bankers-fear-cybersecurity-chaos-in-a-cashless-society/>(дата обращения 10.03.2019).
7. Инструменты маркетинга в нише наличного оборота// Ученые записки международного банковского института. 2018. №23. С. 127–140.
8. **Henk Esselink, Lola Hernández.** The use of cash by households in the euro area //ECB Occasional Paper Series No 201. November 2017.
9. **Rose Eveleth.** The truth about the death of cash. URL: <http://www.bbc.com/future/story/20150724> (дата обращения 02.03.2019).
10. **Белов Олег.** Бойкот банкам. Кто заставляет покупателей рассчитываться наличными // АиФ 26.02.2019. URL: [http://www.tmn.aif.ru/money/details/boykot\\_bankam\\_kto\\_zastavlyayet\\_pokupateley\\_rasschityvatsya\\_nalichnymi](http://www.tmn.aif.ru/money/details/boykot_bankam_kto_zastavlyayet_pokupateley_rasschityvatsya_nalichnymi) (дата обращения 06.03.2019).
11. **Либерман И.М.** Открытое письмо // Официальный сайт «Кондитерская фабрика "Квартет"». URL: <http://xn----7sbfnbzsjwubb7kya.xn--r1ai/> (дата обращения 11.03.2019).
12. **Еремина А., Третьяк А.** Путин счел комиссию за прием карт слишком высокой для магазинов. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/02/06/793438-komissiyu-za-priem-kart> (дата обращения 21.03.2019).
13. ЦБ поможет платить в магазинах без карт и наличных. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/01/23/792290-tsb> (дата обращения 05.03.2019).



### Reference

1. Currency in Circulation: Value. URL: [https://www.federalreserve.gov/paymentsystems/coin\\_currircvalue.htm/](https://www.federalreserve.gov/paymentsystems/coin_currircvalue.htm/) (data obrascheniya 14.03.2019).
2. Nalichnaya I beznalichnaya sostavliyaushie M2. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ms&ch=ITM\\_24379#CheckedItem/](http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ms&ch=ITM_24379#CheckedItem/) (data obrascheniya 14.03.2019).
3. Dolia nalichnih deneg v mirovim VVP. URL: <http://www.video.filemearoom.com/2018/03/16/за-последние-10-лет-оборот-наличных-дене/> (data obrascheniya 11.02.2019).
4. **Trachuk A.V., Golembiovskiy D.Yu.** Perspektivy rasprostraneniya beznalichnih roznichnih platezhey // Dengi I Credit. 2012. № 7. P. 24.
5. CB ozhidaet rosta ljkb beznalichnih plftezhey v RF do 55% k konzu goda. URL: <https://tass.ru/ekonomika/5534607> (data obrascheniya 11.03.2019).
6. LAURENS CERULUS, CAT CONTIGUGLIA. Central bankers warn of chaos in a cashless society. URL: <https://www.politico.eu/article/central-bankers-fear-cybersecurity-chaos-in-a-cashless-society/> (data obrascheniya 10.03.2019)
7. Instrumenty marketinga v nishe nalichnogo oborota // Uchenie zapiski mezhdunarodnogo bankovskogo instituta. 2018. №23. С. 127–140.
8. **Henk Esselink, Lola Hernández.** The use of cash by households in the euro area // ECB Occasional Paper Series No 201. November 2017.
9. **Rose Eveleth.** The truth about the death of cash. URL: <http://www.bbc.com/future/story/20150724> (data obrascheniya 02.03.2019)
10. **Belov O.** Boicott bankam. Kto zastavliaet pokupateley raschitivatisia nalichnimy A&F 26.02.2019. URL: [http://www.tmn.aif.ru/money/details/boykot\\_bankam\\_kto\\_zastavlyaet\\_pokupateley\\_rasschityvatsya\\_nalichnyimi](http://www.tmn.aif.ru/money/details/boykot_bankam_kto_zastavlyaet_pokupateley_rasschityvatsya_nalichnyimi) (data obrascheniya 06.03.2019)
11. **Lieberman I.M.** Otkrytoe Pismo. URL: <http://xn----7sbfnbzsjwubb7kya.xn--plai/> (data obrascheniya 11.03.2019)
12. **Eremina A Tretiak A.** Putin schel komissiyu za priem kart slishkom vysokoy dlia magazinov. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/02/06/793438-komissiyu-za-priem-kart> (data obrascheniya 21.03.2019)
13. CB pomozhet platit v magazinah bez kart i nalichnih URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/01/23/792290-tsb> (data obrascheniya 05.03.2019)

УДК 336

## **ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

**МИЛЕНКОВ А.В. к.э.н.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Кафедра «Финансы, кредит и страхование»,  
АНО ВО «Российская академия предпринимательства», Москва, Россия  
E-mail: milal25@yandex.ru

### **Аннотация.**

В статье рассмотрены определение и проблемы интеграции финансово-банковского и реального секторов экономики регионов. Использован системный подход к решению исследуемой проблемы. Изложены действующие правовые конструкции интегрированных структур, в которых заинтересованы субъекты рынка финансово-банковского и реального секторов экономики. Предложена классификация регионов по признаку уровня условной экономической автономии субъектов реального и финансового сектора, принимающих участие в создании валового регионального продукта (ВРП). Выявлены и сгруппированы проблемы интеграции реального и финансового секторов экономики региона, а также возможные пути их решения.

### **Ключевые слова**

Интеграция реального и финансово-банковского сектора; социально-экономическая система.

UDC 336

## **OPPORTUNITIES AND PROSPECTS OF INTEGRATED DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF REAL AND FINANCIAL-BANKING SECTORS OF REGIONAL ECONOMIES**

**Milenkov A.V. Ph. D. in Economics<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Department «Finance, Credit and Insurance»,  
ANO VPO «Russian Academy of entrepreneurship», Moscow, Russia  
E-mail: milal25@yandex.ru

### **Abstract**

The article discusses the definition and problems of integration of financial-banking and real sectors of regional economies. A systematic approach to the solution of the studied problem was applied. Actual legal designs of the integrated structures in which subjects of the market of financial-banking and real sectors of economy are interested are stated. The article offers a clas-

sification of regions depending on the level of conditional economic autonomy of the subjects of the real and financial sector who are taking part in creation of the gross regional product (GRP). Problems of integration of real and financial sectors of the regional economy and also possible methods of solution are revealed and grouped.

**Keywords**

Integration of real and financial-banking sectors; social and economic system.

**Ведение.** Субъекты Российской Федерации, существенно отличающиеся друг от друга по уровню социально-экономического развития, обладают своей отраслевой спецификой, различными приоритетами регионального предпринимательства, экономической автономией. Ключевым звеном решения комплексной задачи повышение эффективности их функционирования, по нашему мнению, является обеспечение интеграционного развития банковского и реального секторов экономики, а также эффективность функционирования банковского сектора региона.

**Цель исследования.** Целевая ориентация на решение проблем регионов непосредственно связана с выявлением возможностей и перспектив интегрированного развития финансово-банковского и реального секторов региональной экономики.

**Материалы, методы и объекты исследования.** В соответствии с экономической теорией, макро- и мезоэкономическая система подразделяется на реальный сектор экономики (real production sector), представляющий собой совокупность отраслей хозяйства (регионального, национального, мирового), производящих продукцию и услуги, не связанные с движением денежных средств, или так называемая физическая экономика [1], с одной стороны, и финансовый сектор экономики (financial sector), включающий отрасли хозяйства, обеспечивающие движение денежных средств, – с другой.

Региональный мезоуровень социально-экономической системы региона можно рассматривать как единство регионального хозяйственного комплекса и финансовой системы региона [2, с. 30–31]. Характеристика региона как единой социально-экономической системы основана на взаимодействии реального и финансово-банковского секторов экономики в процессе достижения ею поставленных целей.

Самостоятельные субъекты рынка региональной социально-экономической системы, как в реальном, так и в финансово-банковском секторах, являются его отдельными, независимыми составляющими. Их полное фактическое объединение происходит в результате слияний и поглощений,

частичное же объединение – в результате создание групп и холдингов, приобретения контрольных пактов акций или долей уставного капитала. При этом, например, субъекты финансового и реального секторов не могут быть полностью объединены в одно юридическое лицо, так как имеют разные системы бухгалтерского учета, экономический и правовой статус.

**Результаты исследования.** Интеграция банковского и реального секторов экономики субъекта Российской Федерации, по мнению автора, подразумевает формирование устойчивых финансово-экономических связей между субъектами реального сектора экономики региона и кредитными организациями, способствующими его социально-экономическому развитию.

В настоящее время финансово-банковский сектор России представлен в основном кредитными организациями (банками). Банки традиционно играют ведущую роль в финансовой системе России [3, с. 20], вследствие чего на региональном уровне финансовый сектор в целом отождествляется именно с банковским сектором<sup>1</sup>.

В 2016 году Банком России рассматривался вопрос о выделении регионального банка как нового вида кредитной организации – относительно небольшого размера и выполняющего ограниченный круг простых банковских операций, а также со сниженными нормативами регулирования. Бизнес-моделью таких банков, по мнению регулятора, должно было являться привлечение средств от физических и юридических лиц конкретного региона, их размещение с минимальными рисками в кредиты населению и предпринимательским структурам того же региона. При этом все российские банки планировалось разделить на такие группы, как системно значимые банки, к которым предъявляются особые (повышенные) требования, банки федерального значения и региональные банки. ЦБ РФ намеревался также ограничить деятельность региональных банков субъектом регистрации их головных отделений и соседних с ним регионов по примеру Германии, в которой региональные банки функционируют в рамках соответствующих их регистрации федеральных земель и не имеют права осуществлять операции где либо еще [4, с. 94].

Однако впоследствии Банк России отказался от концепции создания региональных банков с упрощенной системой регулирования и внесения соответствующих поправок в законодательство. В настоящее время фактически действуют две категории кредитных организаций:

---

<sup>1</sup> На конец 2018 года активы российских кредитных организаций составили 91,4% от валового внутреннего продукта (ВВП), активы трех основных групп НФО – НПФ, субъектов страхового дела и СЧА ПИФ – 4,0; 2,5 и 3,2% от ВВП соответственно [4, с. 20].

- системообразующие (системно значимые) банки, перечень которых регулярно пересматривается (в последнем списке от 05.10.2018 ЦБ РФ закрепил данный статус за 11 банками);
- прочие банки, которые стратифицируются по количеству регионов присутствия, величине капитала, депозитов и ряду других параметров.

Региональными банками, как правило, называют банки с относительно небольшим капиталом и числом регионов присутствия.

Отметим в этой связи то, что в последние годы при проведении жесткой политики регулирования ЦБ РФ и сокращении числа малых, региональных банков снижается и их фактическая роль в финансовых и хозяйственных системах субъектов федерации. Так, на съезде Ассоциации российских банков (АРБ) в апреле 2019 года было отмечено, что в настоящее время в 16 субъектах Российской Федерации не осталось местных кредитных организаций, а в 19 регионах – осталась только одна. Ситуация, при которой 20 крупнейших банков из Москвы и Санкт-Петербурга выдают 76% кредитов корпоративным заемщикам означает то, что практически все ресурсы региональными компаниями заимствуются из центра [5].

Вклад банковского сектора в развитие национальной экономики значительно отстает от промышленно развитых стран. Так, например, показатель «активы банковского сектора в процентном отношении к ВВП» в России в 2018 году составил 91,4%. Значение данного показателя в развитых странах значительно выше: в Швейцарии – 602%, в Великобритании – 505%, в Германии – 250–270%, в США – 90–100% [6]. Показатель «отношение собственного капитала банковского сектора в процентом отношении к ВВП» составил в 2018 году в России 11,2%, в Германии – 14%, во Франции – 22%, в Великобритании – 26%. Показатель «отношение объема корпоративных банковских кредитов в процентном отношении к ВВП в 2018 году в России составил 26,2%, в Китае же данный показатель был равен 120% [6].

В рамках определения проблем и перспектив интеграции финансового и реального секторов экономики регионов представляется целесообразным классифицировать регионы по уровню локализации работающих на их территории субъектов финансово-банковского и реального секторов экономики, так как этот показатель отражает определенную степень региональной автономии. Так, во многих случаях зарегистрированные и фактически ведущие деятельность на территории того или иного региона субъекты рынка как реального, так и финансово-банковского секторов могут не ограничиваться в

своей деятельности границами данного региона, являться филиалами национальных или международных (транснациональных) компаний.

Предприятия реального сектора, банки, страховые компании и другие финансовые организации, присутствующие на рынке региона, производящие продукцию и оказывающие услуги, могут по масштабу своей деятельности иметь как региональный, так и межрегиональный, национальный и международный характер. В определенных случаях социально-экономическую систему региона могут составлять преимущественно субъекты федерального или межрегионального уровней, производя по стоимости подавляющее большинство продукции и оказывая основную массу услуг на территории региона.

Для выявления потенциальных возможностей интеграции реального и финансово-банковского секторов и их отдельных субъектов, анализа возникающих при этом проблем, на наш взгляд, целесообразно провести классификацию регионов по критерию удельного веса субъектов реального и финансово-банковского секторов региональной экономики в валовом региональном продукте (ВРП).

В том случае, когда субъекты регионального предпринимательства общества вносят существенный вклад в создание регионального валового продукта, то становится адекватным ему и относительная экономическая автономия региона. И наоборот, если в создании регионального валового продукта участвуют преимущественно экономические агенты национального и международного уровня (например, федеральные торговые сети, банки, страховые компании, национальные и международные компании в отраслях добычи полезных ископаемых), то можно считать экономику региона федерализированной или даже интернационализированной.

Поэтому, в зависимости от уровня условной экономической автономии субъектов регионального рынка (табл. 1), следует устанавливать и конкретные категории регионов.

Возможности и перспективы интегрированного развития субъектов реального и финансово-банковского секторов экономики региона для указанных категорий регионов (табл. 1), по нашему мнению, могут несколько различаться. В частности, такие факторы, как территориальная близость, а значит – возможные личные контакты руководителей одного уровня, сходство социально-экономических условий, детальное знакомство с условиями работы в конкретном регионе, а иногда и факторы этнической и религиозной близости, позволяют более успешно осуществлять взаимодействие субъектов реального и финансово-банковского секторов в регионах, близких к условной

экономической автономии (категория региона 1). К этой категории среди регионов Российской Федерации чаще всего относятся национальные субъекты – автономные республики, края, территории.

**Таблица 1. Категории регионов по уровню условной экономической автономии субъектов реального и финансового сектора, принимающих участие в создании ВРП**

Номер категории	Категории регионов	Удельный вес субъектов реального сектора регионального масштаба в создании ВРП	Удельный вес субъектов финансового сектора регионального масштаба в создании ВРП
1	Близкий к условной экономической автономии регион	Высокий	Высокий
2	Регион с высокой степенью автономии реального сектора	Высокий	Средний или низкий
3	Регион с высокой степенью автономии финансового сектора	Средний или низкий	Высокий
4	Регион с низкой степенью условной экономической автономии	Низкий	Низкий

Примечание: таблица 1 составлена автором.

В настоящее время в стране распространена вторая категория региона. В таком регионе взаимодействуют развитый, условно автономный реальный сектор и филиалы различных межрегиональных, федеральных, а также международных финансово-банковских структур. В этом случае часто самые доминирующие проблемы активизации взаимодействия субъектов финансово-банковского и реального секторов экономики региона могут решаться без учета его специфики и приоритетов развития, то есть в рамках частных интересов и приоритетов конкретных структур федерального и международного уровня.

К первостепенным проблемам решения, на наш взгляд, можно отнести изъятие банками объектов залога у предприятий реального сектора, а с другой стороны – решение о невыведении денежных средств предприятий реального сектора из региональных банков при наличии признаков банкротства кредитных организаций при проведении процедур их финансового оздоровления (санации) и другие подобные проблемы, ведущие к кризису или пре-

кращению деятельности одних субъектов при сохранении активов и платежеспособности других.

Тип региона с высокой степенью автономии финансово-банковского сектора при низкой автономии региональных предприятий материальной сферы производства во многом носит условный характер и означает, что регион имеет характер финансового центра национального уровня или уровня федерального округа. К подобному типу возможно отнести город Москву и ряд других регионов Российской Федерации.

К регионам с низкой степенью условной экономической автономии (табл. 1) следует отнести так называемые дотационные регионы, не имеющие значимых региональных производственных и финансовых структур на своей территории.

В некоторых исследованиях российских ученых [6; 7], а также в ряде работ автора выделены проблемы интеграции реального и финансово-банковского секторов региональной экономики. Указанные проблемы, к которым предложены возможные направления и комплексные меры их решения, содержатся в табл. 2.

**Таблица 2. Проблемы и пути решения интеграции реального и финансово-банковского секторов экономики региона**

Проблемы	Пути решения
Снижение числа региональных банков в связи с проводимой политикой ЦБ по «расчистке» банковского сектора, огосударствление ряда кредитных организаций, приводящие к снижению роли регионального банковского капитала в финансировании предприятий реального сектора экономики региона	Сохранение клиентской базы, сохранение персонала упраздняемых региональных банков в случае продолжения их работы под эгидой других кредитных учреждений, что позволит обеспечить преемственность процессов обслуживания региональных предприятий реального сектора
Незначительный по сравнению банковским сектором вклад других видов финансовых посредников (страховых компаний, НПФ, ПИФ) в формирование предложения услуг финансово-банковского сектора	Поддержка развития на региональном уровне прочих видов финансовых посредников, создание благоприятных условий, включая возможное возвращение к концепции «региональных банков»
Низкое доверие населения к организациям финансово-банковского сектора	Программы поддержки кредитных организаций и некредитных финансовых организаций на региональном уровне, реализация государственной стратегии повышения финансовой грамотности



Проблемы	Пути решения
Структурные (системные) проблемы предприятий реального сектора и их объединений на региональном уровне	Устранение неравномерности в технологиях производства продукции, оказания услуг структурными (отраслевыми, локальными) составляющими реального сектора экономики региона, обеспечение ритмичности деятельности подразделений хозяйствующих субъектов, активизации деятельности кластерных образований регионального хозяйства, способствование роста их конкурентных преимуществ
Снижение доступности финансовых услуг, технологий и другие последствия внешних финансовых санкций	Развитие рынков региональных финансовых услуг

Примечание: таблица 2 составлена автором.

**Выводы.** Таким образом, перспективы интеграции субъектов реального и финансово-банковского секторов регионов во многом определяются типом региона и свойственной ему условной экономической автономией, направлениями и комплексными мерами интеграционных решений. Проблемы интеграции субъектов реального и финансово-банковского секторов регионов носят общеэкономический, структурный характер, так как они связаны со среднесрочными факторами конъюнктуры – режимом политически обусловленных внешних санкций, проводимой Банком России политикой ликвидации неустойчивых и занимающихся сомнительными операциями организаций банковского рынка.

#### Список источников

1. Ларуш Л. Физическая экономика. – М.: Научная книга, 1997. – 287 с.
2. Миленков А.В. Устойчивость развития финансовой системы субъекта федерации: методология, оценка, моделирование: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2015. – 165 с.
3. Банк России. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019 – 2021 годов. – М: 2019. – 64 с.
4. Банковский сектор России: проблемы и перспективы: Кол. моногр. / под ред. В.Э. Кроливецкой. – Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2016. – 107 с.
5. Съезд АРБ-2019. Текстовая трансляция. – URL: [https://arb.ru/arb/press-on-arb/sezd\\_arb\\_2019\\_tekstovaya\\_translyatsiya-10272671/?sphrase\\_id=383959](https://arb.ru/arb/press-on-arb/sezd_arb_2019_tekstovaya_translyatsiya-10272671/?sphrase_id=383959) (дата публикации 03.03.2019).

6. Деньги, кредит, банки: Учебник / коллектив авторов; под ред. Л.П. Кроливецкой. – Москва: КНОРУС, 2019. – 414 с.
7. Модернизация банковской системы РФ: тренды и инструменты развития: Монография / под ред. В.С. Золотарева, Л.Н. Усенко, И.В. Рыбчинской. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2015. – 218 с.

### References

1. L. LaRouche's Physical economy. – М.: Scientific book, 1997. – 287 p.
2. **Milenkov A.V.** Stability of the financial system of the subject of the Federation: methodology, assessment, modeling: Monograph. – М.: АР «Science and education», 2015. – 165 p.
3. Bank of Russia. The main directions of development of the financial market of the Russian Federation for the period 2019–2021. – М: 2019. – 64 p.
4. The banking sector of Russia: problems and prospects: Monograph count. / ed. by V. E. Kroleveckiy. – Gatchina: publishing House of GIEFT, 2016. – 107 p.
5. Congress of ARB-2019. A text stream. – URL: [https://arb.ru/arb/press-on-arb/sezd\\_arb\\_2019\\_tekstovaya\\_translyatsiya-10272671/?sphrase\\_id=383959](https://arb.ru/arb/press-on-arb/sezd_arb_2019_tekstovaya_translyatsiya-10272671/?sphrase_id=383959) (date of publication 03.03.2019).
6. Money, credit, banks: textbook / group of authors under the editorship of Kroleveckiy. – Moscow: KNORUS, 2019. – 414 p.
7. Modernization of the Russian banking system: trends and development tools: Monograph / edited by V. S. Zolotarev, L. N. Usenko, I. V. Rybchinskaya. – М.: publishing House «Finance and statistics», 2015. – 218 p.

УДК 336

## **ДОСТУПНОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**НИКУЛИНА Юлия Анатольевна, аспирант<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Факультет магистратуры и аспирантуры

Автономная некоммерческая организация высшего образования

«Международный банковский институт», Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: Ю.А. Никулина, 191011, ул. Малая Садовая 6,

Санкт-Петербург, Россия

Т.: +7 (921) 894-47-08. E-mail: nja.06@mail.ru

### **Аннотация**

В статье рассматривается вопрос доступности для предприятий (организаций) – субъектов реального сектора экономики России, представленных на отечественном финансовом рынке, – финансовых продуктов и услуг. Особое внимание автора уделяется анализу доступности ресурсов для малого и среднего бизнеса, являющегося в настоящее время важной составляющей экономики нашей страны.

В статье предпринята попытка выявить сильные и слабые стороны функционирования финансового рынка; выделить институциональные особенности рынка; установить степень востребованности предлагаемых им услуг, в особенности представителями малого и среднего предпринимательства (далее – МСП); определить перечень вопросов, решение которых позволит достичь баланса интересов и построить наиболее эффективные отношения между финансовой организацией и компанией – субъектом МСП.

### **Ключевые слова**

Финансовый рынок, финансовые инструменты, малый и средний бизнес, продукты, услуги, программы стимулирования и финансовой поддержки, государство.

## **AVAILABILITY OF INSTRUMENTS OF THE FINANCIAL MARKET FOR ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS AS SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE**

**NIKULINA Yu.A., postgraduate<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Faculty of Magistracy and Postgraduate Studies

International Banking Institute, St. Petersburg, Russia

Address for correspondence: Nikulina Ju.A., 191011, Malaya Sadovaya 6,

St. Petersburg, Russia

T.: +7 (921) 894-47-08. E-mail address: nja.06@mail.ru

**Abstract**

The article deals with the issue of accessibility for enterprises (organizations) - economic entities represented in the domestic financial market, financial products and services. The author pays special attention to the analysis of the availability of resources for small and medium-sized businesses, which is currently an important component of our country's economy.

The article attempts to identify the strengths and weaknesses of the functioning of the financial market; to highlight the institutional features of the market; to establish the degree of demand for the services offered to them, in particular by representatives of small and medium-sized businesses (hereinafter - SMEs); to determine the list of issues, the solution of which will allow achievement of a balance of interests and build effective relations between a financial organization and a SME entity.

**Keywords**

Financial market, financial instruments, small and medium business, products, services, incentive programs and financial support, the state.

**Введение.** Общество являет собой систему, где разные сферы тесно взаимодействуют между собой и в большинстве своем оказывают значительное влияние друг на друга.

В последние десятилетия, вследствие масштабных финансово-экономических потрясений, вызванных глобальными экономическими кризисами, потребность в переосмыслении места и значения финансов обострилась.

В России данная проблема приобрела свою значимость еще и в связи с наличием тесной взаимосвязи между финансовым и экономическим развитием страны.

Приоритетом отечественной государственной социально-экономической политики сегодня является обеспечение устойчивых темпов экономического роста за счет наращивания уровня производства в условиях увеличения объемов финансирования реального сектора экономики и достижения эффекта сбалансированности финансово-экономической среды.

Бизнес по-прежнему отдает предпочтение комплексному обслуживанию. В перечень услуг, являющихся приоритетными для любого предприятия и организации, входит своевременное проведение расчетов с контрагентами, оперативное получение дополнительного финансирования хозяйственной деятельности (кредитов, гарантий) на приемлемых условиях (под невысокую процентную ставку, на разумный срок), а также страхование рисков потерь в случае прекращения деятельности финансовой организации.

В связи с чем необходимость высокоразвитого и конкурентоспособного рынка финансовых услуг, отвечающего интересам российской экономики, является неоспоримой.

**Цель исследования.** Проанализировать рынок финансовых услуг в России в целях определения методов обеспечения доступности финансовых продуктов и услуг для представителей малого и среднего предпринимательства (в лице представителей малого и среднего предпринимательства, далее - МСП).

**Материалы и методы исследования.** Теоретической и методологической основой исследования явились труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов и ученых по теории экономики, финансов и банковского дела и сведения о существующих практиках социально-экономического развития общества. В ходе изучения выбранной темы использовались положения действующего российского законодательства и нормативных актов Правительства Российской Федерации и Банка России в области корпоративных отношений, банковской деятельности и финансово-кредитной системы. Информационную базу составили статистические справочники и бюллетени, характеризующие финансово-экономическое состояние страны и регионов.

Основным методом исследования выбран анализ динамики показателей деятельности отдельных институтов финансового рынка, а также представителей реального сектора экономики.

**Объектом исследования** являются субъекты финансового рынка, в т.ч. предприятия малого и среднего бизнеса России.

**Результаты исследования.** Определение «финансового рынка» является многокомпонентным и в настоящее время не описывается ни одной теорией в полной мере.

Научная трактовка финансового рынка включает в себя определение отношений в процессе распределения/перераспределения стоимости валового национального продукта в системе общественных отношений. Основной задачей финансового рынка является обеспечение перемещения финансовых ресурсов от тех, кто имеет их излишек, к тем, кому нужны инвестиции.

На практике роль финансового рынка состоит в накоплении сбережений и временно свободных денежных средств и их дальнейшее размещение в целях удовлетворения потребностей организаций и предприятий.

В современной рыночной экономике финансовый рынок является средоточием всех производственных процессов, выступает центром хозяйственного организма, так как отражает состояние экономики, а любое воздействие на финансовый рынок способно повлиять как положительно, так и отрицательно на активность экономических процессов [2].

Отражение сущности финансового рынка осуществляется посредством выполнения им определенных функций. Современные функции финансового рынка состоят в следующем:

1) Воздействие на безналичное и наличное денежное обращение.

Данная функция включает в себя возможность финансового рынка обеспечить непрерывное движение денежных средств в рамках осуществления платежей и регулирования объема денежной массы, находящейся в обращении. В целях выполнения указанной функции государство осуществляет регулирование денежно-кредитной политики.

2) Обеспечение процессов инвестирования и потребления финансов.

Данная функция находит отражение при поиске и получении предпринимателями денежных средств, необходимых для осуществления своей хозяйственной деятельности и удовлетворения личных потребностей.

3) Осуществление процесса передачи временно свободных денежных средств хозяйствующим субъектам, домашним хозяйствам (потребителям).

Данная функция осуществляется финансовым рынком для передачи финансовых активов потребителю. Например, создание валютных и фондовых бирж, кредитных организаций, инвестиционных фондов, брокерских компаний и других финансовых институтов для реализации финансовых активов.

4) Реализации стоимости финансовых активов.

Данная функция реализуется при движении стоимости общественного продукта, последним этапом которого является приобретение финансового актива на денежные средства.

Субъектами финансового рынка выступают государство, хозяйствующие субъекты и домашние хозяйства, финансово-кредитные учреждения и различные финансовые посредники.

Структура финансового рынка выглядит следующим образом:

- рынок ценных бумаг;
- валютный рынок;
- денежный рынок или рынок ссудных капиталов.

Следует выделить и виды инструментов, обслуживающих финансовый рынок:

а) для фондового рынка: обращающиеся ценные бумаги (в зависимости от их вида, эмиссии и обращения, регулирование которых осуществляется в соответствии с законодательством);

б) для валютного рынка: валюты, расчетные валютные документы, а также сопутствующие виды ценных бумаг, их обслуживающие;

в) для страхового рынка: страховые продукты и услуги, а также аналогично валютному рынку расчетные документы и сопутствующие ценные бумаги.

г) для кредитного рынка: денежные средства, расчетные документы, обращающиеся на денежном рынке;

д) для рынка драгоценных металлов (золота, серебра, платины): ценные металлы для тезаврации и резервирования, а также расчетные документы и ценные бумаги.

Итак, финансовый рынок, выполняя свои функции, перераспределяет капитал между участниками рынка на основе спроса и предложения и устанавливает непосредственные контакты между продавцами и покупателями финансовых ресурсов посредством финансовых инструментов [1].

Мониторинг социально-экономического развития отдельных секторов экономики свидетельствует о том, что для стабильного существования отрасли на рынке и возможности развития ее потенциала необходимы своевременные расчеты с контрагентами и дополнительные денежные ресурсы. А экономический рост невозможен без доступности для предприятий и организаций всех отраслей экономики инструментов финансового рынка, прежде всего долгового и долевого финансирования, страхования рисков.

Если рассматривать организацию работы и процесс функционирования, то рынок представляет собой совокупность финансовых институтов (валютные и фондовые биржи, страховые компании, инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, банковские и небанковские кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, иные финансовые институты), перенаправляющих финансовые ресурсы от собственников денежного капитала к их потребителям (государство, хозяйствующие субъекты, домашние хозяйства) [3].

Ключевую роль в данном процессе играют финансовые структуры, которые являются связующим звеном между участниками рынка и взаимодействуют со всеми секторами экономики (в сфере торговли и промышленности, сельского хозяйства и населения, прочих).

С 2014 года финансовый рынок объединил в себе различные институты: кредитные организации (филиалы, представительства и внутренние структурные подразделения), субъекты микрофинансирования, паевые инвестиционные фонды, субъекты рынка коллективных инвестиций, субъекты страхового дела, профессиональные участники рынка ценных бумаг, инфраструктурные организации [4].

По состоянию на 01.01.2018 финансовый сектор Российской Федерации представлен следующими структурами [5](см.рис.).

### Институты финансового рынка России

	(единицы)	
	на 01.01.2017	на 01.01.2018
Кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций, – всего	623	561
в том числе:		
– банки	575	517
– небанковские кредитные организации	48	44
Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале	174	160
Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации	1 098	890
Представительства действующих российских кредитных организаций	285	224
Внутренние структурные подразделения кредитных организаций (филиалов) – всего	34 200	33 286
в том числе:		
– дополнительные офисы	19 776	20 263
– операционные кассы вне кассового узла	4 995	3 033
– кредитно-кассовые офисы	1 943	1 972
– операционные офисы	7 230	7 743
– передвижные пункты кассовых операций	256	275
Субъекты страхового дела – всего	364	309
в том числе:		
– страховые организации	255	225
– общества взаимного страхования	12	12
– страховые брокеры	96	71
Профессиональные участники рынка ценных бумаг <sup>1</sup> – всего	681	614
в том числе:		
– брокеры	449	384
– дилеры	479	424
– форекс-дилеры	6	8
– доверительные управляющие	348	279
– депозитарии	397	350
– регистраторы	35	35
Инфраструктурные организации – всего	67	68
в том числе:		
– клиринговые организации	5	6
– биржи центральные контрагенты <sup>2</sup>	8	7
– операторы товарных поставок	3	5
– репозитарии	1	2
– центральный депозитарий	1	1
– операторы платежных систем	33	30
– бюро кредитных историй	16	17
Субъекты рынка коллективных инвестиций – всего	449	405

<sup>1</sup> Информация представлена с учетом кредитных организаций, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг.

<sup>2</sup> Указываются организации, которым присвоен статус центрального контрагента в соответствии с Федеральным законом от 07.02.2011 «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте». На 01.01.2018 – небанковская кредитная организация центральный контрагент Акционерное общество «Национальный Клиринговый Центр» (Акционерное общество).



Отмечается, что за последние 5 лет рынок очистился от существенной доли недобросовестных игроков, в том числе почти вполнину сократилось количество банков, осуществляющих убыточную деятельность.

Так, только за 2017 год количество кредитных организаций уменьшилось почти на 10 % – до 561 кредитных организаций по состоянию 01.01.2017 (623 кредитных организаций на конец 2016 года). При этом количество субъектов микрофинансирования за тот же период сократилось на 2577 ед. (17,6%), профессиональных участников рынка ценных бумаг – на 67 ед. (9,8 %), количество страховых организаций – на 55 ед. (15,1 %), негосударственных пенсионных фондов – на 8 ед. (10,8%), а количество ПИФов уменьшилось на 3,6 % (56 организаций).

В условиях уменьшения количества финансовых структур показатели банковского сектора региона, сложившиеся на 01.01.2017 и на 01.01.2018, имели позитивную динамику. Положительное влияние на показатели деятельности банковского сектора в 2017 году оказало снижение ключевой ставки и стоимости фондирования. Учитывая, что ситуация в банковском секторе также стабилизировалась, размер капитала был достаточен для дальнейшего наращивания кредитования.

Сокращение количества источников финансирования извне, а также удешевление сырья привело к концентрации деятельности организаций на внутренних источниках финансирования.

За 2017 год активы банковского сектора увеличились на 9,0% до 85,2 трлн рублей (прирост на 3,4% в 2016 году). Величина кредитного портфеля (ссуды нефинансовым организациям и физическим лицам) увеличилась на 6,2% и составила 42,4 трлн рублей. В составе ссудной задолженности кредиты физическим лицам составили 14,3% (12,2 трлн рублей), межбанковские кредиты 11,5% (9,8 трлн рублей), ссуды, предоставленные нефинансовым организациям 35,4% (30,2 трлн рублей). Кредиты юридическим лицам предоставлялись в основном в рублях (более 70%).

Несмотря на то, что относительно высокого уровня развития достигли отдельные финансовые институты, мобилизующие финансовые ресурсы, отечественный рынок финансовых услуг еще достаточно фрагментарен.

Слабой стороной финансовой системы России является существенное преобладание количества кредитных организаций над другими финансовыми институтами, которые в настоящее время не могут обеспечить достаточный уровень внутреннего кредитования.

Следует выделить и еще одну проблему эффективности финансового рынка – высокую концентрацию ресурсов у ограниченного числа участников финансового рынка, предоставляющих услуги исключительно крупным предприятиям (организациям). Доля 5 крупнейших кредитных организаций в совокупных активах банковской системы России составляет 60% (Альфа-банк, Газпромбанк, Банк ВТБ, Россельхозбанк и Сбербанк). В отношении некредитных организаций ситуация сообразна: на долю 39 страховых организаций, которые представляют собой 17% от общего числа страховых организаций, приходится 80% совокупных активов, на долю 15 негосударственных пенсионных фондов, составляющих 23% от их общего числа, приходится 80% совокупных активов по данным организациям, 219 ПИФов, составляющих 15 % от общего числа, представляют собой 80% совокупных активов ПИФов. Объем кредитов, предоставленных предприятиям (организациям) крупного бизнеса превышает 60%.

Вместе с тем, важной составляющей для экономики страны является сектор малого и среднего предпринимательства, размер которого на сегодня значителен. По состоянию на 01.01.2018, по данным Единого государственного реестра субъектов малого и среднего бизнеса, всего зарегистрировано 6 039 тыс. ед. предприятий, из них 54% (2 754 тыс. ед.) составляют малые предприятия (включая микропредприятия). Малый и средний бизнес в нашей стране способствует росту внутренних экономических процессов, определяя социально-экономическое положение регионов и обеспечивая занятость и доход населения.

В 2017 году отмечается активное развитие рынка кредитования МСП<sup>2</sup>:

- количество выданных кредитов увеличилось на 15,4%;
- объем ссудной задолженности по кредитам банков увеличился на 1,3% и составил 4,2 трлн рублей на 01.01.2018, что, в основном, связано с сокращением кредитного портфеля организаций МСП в августе 2017 ввиду исключения ряда заемщиков из списка субъектов МСП<sup>3</sup>.

Максимальный объем предоставленных кредитов приходился на предприятия обрабатывающего производства – 26,2%. Также на 24,4% увеличил-

---

<sup>2</sup> Сравнительный анализ с показателями 2016 г.

<sup>3</sup> Исключение части юридических лиц из списка субъектов МСП, не удовлетворяющих условиям отнесения к субъектам МСП, по данным отчетности за предыдущий календарный год производилось 10.08.2017 Федеральной налоговой службой (пункт 5 статьи 41 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

ся объем кредитов, предоставленный предприятиям по добыче полезных ископаемых, на 27,3% – организациям, занимающимся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, на 9% предприятиям сельского хозяйства.

Задолженность по кредитам строительных организаций сократилась на 3,8%, оптово-розничных организаций – на 3,6% [5].

С 2000 года Банком России в рамках осуществления надзорной деятельности в целях получения макро- и микроэкономических данных проводится анализ ситуации в сфере производства товаров и услуг. Подготовка аналитических материалов осуществляется ежеквартально по результатам мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятий нефинансового сектора регионов Российской Федерации. Указанный мониторинг проводится путем опроса предприятий, принимающих участие в нем на добровольной основе. Формой опроса является анкета, содержащая перечень вопросов, позволяющих сформировать мнение о предоставленных предприятиям банковских продуктах и удовлетворенности ими; об ожиданиях предприятия на ближайшую перспективу в получении кредитов и потребностях в размещении депозитов; о спросе на банковские продукты и услуги, а также о финансовом состоянии предприятия. Участниками указанной программы являются более 14 тысяч предприятий различных регионов нашей страны [6].

Подготавливаемые на основе опросов анализы и обзоры используются не только Банком России, но и предоставляются кредитным организациям и предприятиям – участникам опроса на безвозмездной основе. Таким образом, банки получают возможность формировать мнение о качестве и востребованности предоставляемых ими услуг и своевременно реагировать на изменения рынка, в том числе реальные потребности реального сектора экономики, а предприятия – получить сравнительный анализ финансовых и отраслевых показателей, повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

Данные о состоянии экономики регионов и ее отраслях помогает банкам своевременно реагировать на конъюнктурные изменения. Банкам важно понимать, как их деятельность оценивается предприятиями, насколько востребованы те или иные банковские услуги, это дает возможность банкам выстраивать продуктовую линейку, ориентируясь на реальные потребности бизнеса.

Согласно результатам опросов предприятий – субъектов МСП, в 2017 году предприятия осуществляли хозяйственную деятельность в условиях относительно благоприятного бизнес-климата.

Настроения и ожидания субъектов экономики стабилизировались, улучшились показатели производственной активности, снизилась чувствительность к внешним шокам.

По данным официальной статистики<sup>4</sup>, с точки зрения потребностей в инвестициях в числе приоритетных направлений предприятия выделяли поддержание мощностей (в среднем 50% предприятий), модернизацию производства (~30%), а также расширение существующего производства (~20%). При этом наиболее значимым для большинства предприятий (58%) являлись вложения в основные средства: в здания (кроме жилых), сооружения, транспортные средства, прочие машины и оборудование.

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал доля привлеченных средств (около 56%) превысила собственные ресурсы (44%). При этом в составе привлеченных средств удельный вес кредитов банков незначителен – 4,5% (в 2016 году – 3%), удельный вес бюджетных средств составляет 12% (в 2016 году – 14%), заемных средств других организаций – 7% (в 2016 году – 9%) [6].

Несмотря на позитивную динамику показателей, в условиях финансово-экономической реальности баланс интересов между участниками рынка – «покупателями» и «продавцами» – не был достигнут. Зачастую банки с недоверием относятся к финансовому потенциалу компании, объем сведений и документов, представляемых хозяйственным субъектом финансовому институту, не всегда свидетельствует о наличии реальных источников для погашения долга, а сведения о контрагентах компании не подтверждает ее конкурентоспособность.

Для того чтобы быть привлекательным для банка и получить доступ к финансовым ресурсам, предприятие (организация) должно быть финансово устойчивым, платежеспособным, ликвидным, располагать собственным имуществом для ведения бизнеса и иметь положительную кредитную историю. Соответствовать перечисленным критериям на практике под силу не всем представителям МСП.

С другой стороны, при выборе финансовой организации-партнера предприятию (организации) сегодня необходимо идентифицировать свои размеры, поскольку выбор контрагента зависит от возможностей отдельной организации, имеющей определенные характеристики (различные для

---

<sup>4</sup> Информация предоставляется официальной статистикой ежеквартально с отставанием на 1 месяц.

крупного, среднего или малого бизнеса); определить перечень продуктов (услуг), которые планирует получать компания от финансовой организации; выбрать финансовую организацию, исходя из ее размеров, места на рынке и других институциональных факторов; изучить деловую репутацию будущего банка-партнера; ознакомиться с перечнем продуктов (услуг) предлагаемых организацией, в том числе провести сравнительный анализ конкурентной среды; собрать информацию о банках-партнерах своих контрагентов в целях сокращения в дальнейшем времени расчетов по требованиям и обязательствам.

**Вывод.** Таким образом, бизнесу для принятия успешного управленческого решения требуются профессиональные знания банковского дела и умение ориентироваться среди многочисленных финансовых предложений. Отсутствие таких знаний и практик зачастую является препятствием на пути к поставленной цели.

По мнению автора, для достижения желаемого результата представителям рынка требуется некая правовая конструкция, учитывающая возможностями финансового института и особенностей деятельности хозяйствующего субъекта. Кроме того, достичь баланса интересов и построить партнерские отношения между финансовой организацией и компанией возможно в случае решения следующих вопросов:

- разработки на федеральном и муниципальном уровне программ стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях;

- развития дистанционных и цифровых финансовых услуг на государственном уровне в целях расширения доступа к финансовым услугам субъектов МСП;

- повышения уровня финансовой грамотности представителей МСП в целях повышения уровня ответственности за привлекаемые ресурсы и формирования системы знаний для управления рисками и их минимизации.

Таким образом, получение доступа субъектов МСП к организованному рынку капитала через упрощение и удешевление процедур заимствования, по мнению автора, возможно при создании эффективных механизмов объединения частных и государственных усилий.

#### Список источников

1. **Михайлов Д. М.** Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты. – Москва: Экзамен, 2015. – 768 с.

2. **Мандрон В. В., Кузина Н. Ю.** Финансовый рынок: структура и функции // Молодой ученый. – 2017. – №8. – С. 182–184.
3. **Львов Ю. И.** Банки и финансовый рынок. – М.: КультИнформПресс, 2014. – 528 с.
4. **Ерицян А.В.** Пруденциальное регулирование и контроль // Банковское право. – 2001. – № 2 – с. 42.
5. Годовой отчет Банка России за 2017 год.– Москва, 2018.
6. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – Москва, 2018; Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. М., 2018 – 694 с.

### **References**

1. **Mikhailov D.M.** In global financial foro. Et instrumenta trends. – Moscow: Nito, 2015. –768 s.
2. **Mandrone V.V., Cuzina N.Yu.** Financial forum: structuram et function// Young physicus. – 2017. – №8, – S. 182–184.
3. **Lvov Yu.I.** Banks et financial forum. – М.:KultInformPress, 2014. – 528 s.
4. **Yeritsyan A.V.** Banking prudens moderatio atque earumdem vigilantiam// Bankovskoye pravo. – 2001. – № 2. – S. 42.
5. Report a Bank of Russia in 2017. – Moscow, 2018.
6. Yearbook of Russia, rei publicae Statistics Federal Service (Rosstat) Moscow, 2018: Stat.sb. / Rosstat. - М., 2018 - 694 s.

УДК 336.71

## **ОМНИКАНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ – АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ**

**СЕРОВ Евгений Романович, к. э. н.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

АНО ВО «Международный банковский институт»,

Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: 191023, Россия, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

e-mail: serov@ibispb.ru

### **Аннотация**

В статье проанализированы текущие тенденции и определены ключевые рыночные тренды по применению омниканального подхода и моделей управления эффективностью омниканальных продаж применительно к специфике банковского бизнеса. Приведены примеры практических кейсов внедрения омниканальных моделей продаж в российской и международной банковской практике. Обозначены основные преимущества данных моделей для Клиента и для Банка. Определены существующие барьеры для внедрения омниканальности, а также ключевые направления (тренды) внедрения омниканального подхода в практику управления кредитными организациями для целей повышения эффективности их деятельности.

### **Ключевые слова**

Кредитная организация, себестоимость продаж, омниканальные продажи, система управления взаимоотношениями с клиентами, большие данные.

## **OMNICHANNEL SALES - CURRENT TREND IN BANKING BUSINESS**

**SEROV Eugene R., PhD<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Department of World Economy and Management, Associate Professor

International Banking Institute, Russia, St. Petersburg,

Address for correspondence: 191023, Russia, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

e-mail: serov@ibispb.ru

### **Abstract**

The article is devoted to the analysis and identification of current market trends in the implementation of the omnichannel approach and omnichannel sales efficiency management models applied to the banking business. Examples of practical cases of implementing omnichannel sales models in Russian and international banking practice are given. The main advantages of these models for the Client and for the Bank are indicated. The existing barriers to introducing omnichannels have been identified, as well as key trends of introducing an

omnichannel approach to the practice of banking management for the purpose of increasing its efficiency.

#### **Keywords**

Credit institution, cost of sales, omnichannel sales, customer relationship management (CRM), Big Data.

#### **Введение**

Современный потребитель, постоянно пользующийся смартфоном, стал очень гибким и мобильным в принятии решений о покупке товаров и услуг. Он может не только выбрать для себя удобное время покупки, но и оперативно сравнить условия предложений различных банков (в режиме on-line), выбрав наиболее оптимальное.

Согласно исследованию Google, 98% американцев переключаются между разными устройствами в один и то же день, а 46% населения управляют своими финансами в Интернете [7].

Согласно российским исследованиям, 7 из 10 покупателей используют смартфон для поиска и сравнения цен за пределами торговой точки [4].

По статистике, за два года уровень использования мобильных приложений интернет-банков среди активных клиентов увеличился с 20% до более чем 50%. Более половины розничных клиентов массового сегмента ежедневно посещают мобильное приложение интернет-банка [3].

В Сбербанке доля розничных продаж в цифровых каналах к 2017 году уже составила 20% (в т.ч. по срочным вкладам – 23%), а по утвержденной стратегии развития Сбербанка доля сервисов, предоставляемых в цифровом розничном банке, к 2020 году должна достичь 60% [1].

В Тинькофф-банке, в удаленных каналах (колл-центр, интернет-банк, боты) осуществляется уже 79% продаж с перспективой доведения этой доли до 90% в ближайшие годы [3].

Реализуемые в настоящее время в России на государственном уровне процессы внедрения удаленной идентификации клиентов и цифровизации банковского бизнеса в существенной степени ускоряют необходимость построения современных систем управления продажами в разных каналах [6].

**Оmnиканальность** – это подход к коммуникации с клиентом, позволяющий ему выбрать наиболее удобный для себя канал совершения покупки. К omnиканальным продажам относят сделки, где в продаже одной единицы продукта принимали участие несколько каналов.

**Оmnиканальные продажи** – тренд ближайших 10 лет в электронной коммерции. Несколько каналов продаж, согласованных между собой, дают



покупателю возможность делать заказ и получать свой товар удобным для него способом. А продавец видит статистику продаж в одном месте и может управлять всеми каналами сразу [2]. Клиент при этом совершает покупку через удобный канал, не теряя ощущения взаимодействия с брендом банка.

Согласно исследованиям, в розничном бизнесе, если продавец переходит от мультиканальной модели продаж к омниканальной, то покупатели такого магазина начинают тратить на 20% больше денег [4].

С внедрением омниканальности кредитные организации могут использовать данные, собранные на всем протяжении жизненного цикла клиентов, для создания цельного персонализированного опыта, который повышает ценность и удовлетворенность, снижая расходы на обслуживание.

Примером внедренной схемы омниканальности является следующая процедура: клиент начинает подачу предварительно одобренной заявки на автокредит в офисе банка. По дороге на работу он делает на свой смартфон фото требуемых личных документов, оплачивает через мобильное приложение первоначальный взнос. Потом он может подписать документы на получение ссуды в автосалоне, офисе банка, либо на домашнем компьютере через электронно-цифровую подпись, либо через «умные часы» с поддержкой функции NFC [7].

### **Цель исследования**

На основе анализа текущих тенденций по применению омниканального подхода в банковском бизнесе определить ключевые направления его внедрения в практику управления кредитными организациями для целей повышения эффективности их деятельности

### **Анализ текущих тенденций по применению омниканального подхода в банковском бизнесе**

На текущий момент внедрение омниканальной модели продаж и сервиса в банковском бизнесе – это насущное требование высококонкурентного рынка.

Согласно исследованиям, омниканальность – одно из 8 основных направлений IT-расходов в банках [5].

С внедрением омниканальной модели банки могут собирать информацию, анализируя речь клиентов, а также управлять данными, собранными в различных формах, таких как аудио, видео и текст, сохраняя информацию на каждом этапе.

Качество обслуживания клиентов, безусловно, выигрывает от внедрения омниканальности: ускоряется цикл проведения операций, снижается

риск ошибок при «ручном» оформлении сделок, а также значительно улучшается временная и географическая доступность продуктов и сервисов.

При этом клиент, как правило, получает более выгодные условия от банка за использование более «дешевого» канала по сравнению с приобретением продукта в «физическом» канале – офисе. Например, в некоторых российских кредитных организациях ставки по вкладам либо курсы конвертации иностранных валют при проведении операций через интернет-банк выгоднее.

Из-за неуклонно растущей занятости клиентов все бóльшую популярность приобретает практика «удаленного физического» банковского обслуживания на предприятиях, в офисах, магазинах, автосалонах агентами по продажам или курьерами. При этом во многих сценариях отдельными звеньями цепочки продаж по-прежнему выступают сотрудники колл-центра и филиальной сети.

**Примеры практических кейсов внедрения омниканальных моделей продаж в российской и международной банковской практике [5; 6; 7]:**

**Московский кредитный банк (Россия)** посредством внедренной технологии омниканальности предлагает своим корпоративным клиентам услугу упрощенного эквайринга (проект SimplePay). Данная услуга позволяет использовать обычные смартфоны с установленными на них мобильными приложениями вместо специализированных POS-терминалов.

**Банк «Санкт-Петербург» (Россия)** в рамках проекта «умного управления омниканальностью» оптимизировал систему учета и планирования с акцентом на повышение удельной производительности труда «продавцов» каналов. Это также дало возможность оперативного перераспределения финансовых и человеческих ресурсов между каналами для повышения эффективности продаж при оптимизации издержек. Система мотивации «продавцов» каналов стала более ориентированной на командную работу в рамках омниканальных цепочек продаж.

**AliorBank (Польша)** с внедрением модели омниканальности расширил функционал дистанционного обслуживания, не только обеспечив клиентам круглосуточный доступ к продуктам и сервисам, но и по сути превратив его в виртуальное отделение с видеосвязью и видеочатом. Это достигается посредством видеоконсультирования с одновременным оформлением тех же необходимых продуктов и услуг, что и в реальной филиальной сети.

**mBank (Польша)** также обеспечил для своих клиентов удаленное видеообслуживание в режиме реального времени. Это в совокупности с автоматизацией процесса прохождения заявок на продукты дает возможность кли-

ентам получить требуемый продукт в течение 5 минут после возникновения потребности. Например, потребительский кредит в магазине в момент оформления покупки при недостатке собственных средств.

**DenizBank (Турция)** после внедрения CRM-системы, поддерживающей функции омниканальности, увеличил эффективность решения клиентских вопросов: KPI решения вопросов при первом обращении вырос в 1,8 раза.

**Банк RBS (Royal Bank of Scotland, Великобритания)** предложил своим клиентам возможность экстренного доступа к наличным денежным средствам даже при отсутствии на руках пластиковой карты. Через установленное на смартфонах клиентов мобильное приложение GetCash клиенты могут получить цифровой код для ввода в банкомат банка и его партнеров. Посредством авторизации с помощью полученного цифрового кода и подтверждается снятие наличных в банкомате.

**Bank of America (США)** уже представил клиентам банкомат с возможностью просмотра видео в реальном времени, что позволяет клиентам общаться с удаленным сотрудником банка, чтобы получить доступ к различным банковским услугам.

Внедренная в практику работы одного из крупных российских банков модель оценки себестоимости и прибыльности продаж в омниканальных цепочках [6] служит инструментом для принятия комплексных решений управления рядом взаимосвязанных параметров (см. рис. 1 «Взаимосвязь параметров модели»):

- целевой клиентопоток;
- конверсия целевого потока в продажи;
- численность продавцов в канале;
- удельная продуктивность продаж на 1 продавца в канале за период (день, месяц, квартал);
- стоимость 1 минуты работы сотрудника канала;
- нормативное время 1 операции в разрезе продуктов, каналов, этапов цикла продаж;
- количество действий/операций, требуемых для осуществления 1 продажи продукта в канале.

Стоимость 1 минуты работы сотрудника в канале рассчитывается на основе данных управленческого учета банка как отношение прямых административно-управленческих расходов (АУР), включая ФОТ, на канал к числу продавцов канала, помноженному на их фонд рабочего времени (по производственному календарю) в минутах за месяц.

Рис 1 Взаимосвязь параметров модели



В прямые АУР включаются все выплаты, связанные с оплатой труда (ФОТ с учетом налогов и отчислений в государственные фонды), а также расходы на содержание рабочих мест (аренда, коммунальные платежи, каналы связи, охрана, амортизация, налог на имущество и др.). При необходимости можно учесть и косвенные АУР по оплате труда и содержания рабочих мест управленческого персонала, администрирующего продавцов канала.

В оценке себестоимости продаж учтены затраты не только по тем операциям, которые в итоге привели к продаже продукта, но и по всем незавершенным сделкам и потерям.

Согласно этой модели [6], для того чтобы оптимизировать себестоимость, необходимо:

1. Сокращать нормативное время на оказание операций, внедряя новые технологии и оптимизируя процессы.
2. Снижать стоимость 1 минуты работы сотрудника, выбирая каналы с наименьшей стоимостью содержания рабочих мест.
3. Уменьшать количество операций, требуемых для осуществления продажи, автоматизируя процессы и выбирая каналы либо сценарии продаж с наивысшей конверсией целевого клиентопотока в продажи

Затраты на разработку и сопровождение программного обеспечения (ПО), а также на маркетинг и продвижение аллоцируются на продукты и каналы пропорционально фактическим продажам каждого бизнес-юнита либо целевому назначению сметных расходов.

Специфика работы канала выездных прямых (агентских) продаж в показателях модели учтена следующим образом:

- затраты времени на «дорогу» к клиентам и, при необходимости, в офис КО аллоцируются на первый этап «воронки продаж» пропорционально доле продукта в предлагаемом клиенту комплексе продуктов;

- время на одновременное озвучивание предложений банка группе клиентов при проведении презентаций на предприятиях нормируется в расчете на среднее число участников групповой презентации так же, как и вышеуказанное время на «дорогу», аллоцированное на продукт.

***Преимущества наличия модели омниканальности в банке для клиента:***

- единая учетная база всех клиентских данных, продуктов и операций, совершенных через различные каналы (независимо от этапа процесса продаж и канала их осуществления);

- отсутствие дублирования коммуникаций о заинтересованности либо незаинтересованности в тех или иных услугах банка (клиенту достаточно отреагировать в одном из каналов, что автоматически приведет к «информированию» всех каналов)

- отсутствие необходимости и затрат на повторное предоставление информации (платежных документов, личных данных, копий документов) в рамках одного цикла оформления продукта (возможность продолжить в любом из каналов процесс, начатый в другом канале, в т.ч. получить консультацию и помощь в оформлении от специалиста другого канала), а также в рамках всего процесса взаимодействия с банком с момента первого контакта

***Преимущества создания модели омниканального учета и продаж для банка:***

- увеличение собственной конкурентоспособности на рынке;
- ускорение продаж продуктов за счет большего числа доступных каналов;
- снижение риска потери клиентов на этапах цикла продаж за счет большей доступности и взаимной информированности каналов;

- снижение совокупных издержек на продажи за счет оптимизации омниканальных цепочек продаж;

- создание принципиально новых продуктов и сервисов [5].

***Омниканальная модель продаж на практике:***

I. **Улучшает адресность контактов и предложений.** Например, в процессе цикла продажи могут автоматически меняться ссылки на контакты сотрудников банка, которые именно в этот момент задействованы в продаже (номера телефонов с переадресацией, адреса электронной почты, ФИО менеджеров и др.). Идентификация и навигация клиента при этом может произво-

даться автоматически по номеру телефона, например, через интеграцию CRM с IP-телефонией. Одновременно с навигацией для клиента CRM автоматически проинформирует «текущего менеджера» процесса продаж, дав ему доступ к тем же документам, что и для клиента. Это позволит избежать потерь времени и качества обслуживания, облегчая процесс общения «на одном языке».

**II. Дает возможность доступа к предзаполненным документам,** содержащим уже имеющуюся в информационных системах банка информацию о персональных данных клиента, истории запросов и договоров по ранее приобретенным услугам. Это в значительной степени ускоряет и оптимизирует процессы как для клиента, так и для банка.

**III. Оптимизирует сценарии запуска автоплатежей** (по ранее настроенным шаблонам) с возможностью для клиента инициировать либо откорректировать процесс в любом из доступных ему каналов.

#### **Существующие барьеры для внедрения омниканальности:**

Безусловно, в современных условиях «цифровизации» каждый банк, конечно, стремится полностью автоматизировать весь цикл продаж продукта в «электронной среде»: сайт, интернет-банк, включая мобильное приложение. Как показывают расчеты, это в большинстве случаев кратно снижает общую себестоимость продаж [6]. Но есть и ряд ограничений, таких как:

- материальное воплощение версии продукта (пластиковая банковская карта, значительные объемы денежной наличности, превышающие разрешенные лимиты на снятие в банкоматной сети и т.п.);

- необходимость физического подписания документов по сложным сделкам;

- существенные капитальные затраты на разработку и сопровождение ПО, покупку оборудования, быстро окупаемые только при больших масштабах работы по продукту либо проекту;

- консерватизм определенных клиентов и клиентских сегментов (например, российских пенсионеров) в использовании цифровых сервисов при отсутствии документов за «живыми» подписями.

Поэтому в любом случае надо оценивать экономику продаж в каждом конкретном процессе. Перечислим наиболее значимые барьеры внедрения:

1. Большое количество IT-систем для учета различных продуктов. Например, даже в одном банке продажи собственных продуктов могут учитываться в разных информационных системах. А обмен информацией о продаваемых небанковских продуктах компаний-партнеров с IT-системами этих

партнеров осуществляется, как правило, в режиме off-line с определенной периодичностью. Поддержка омниканальности при аутсорсинге части функций также затрудняется.

2. Большое количество продуктов и процессов, подлежащих реинжинирингу и автоматизации в процессе внедрения омниканальности, как собственных, так и у компаний – партнеров по процессу продаж.

3. Мотивация сотрудников разных каналов в получении результата от продаж в выполнении собственных KPI по достижении плановых ориентиров и для получения бонуса. При омниканальных продажах важно не только учесть вклад каждого участника цепочки продаж, но и, по возможности, избежать «двойного» и «тройного» счета в бонусировании за одну и ту же сделку, не «выйдя за рамки» требуемой общей рентабельности бизнеса по продукту.

4. Необходимость обеспечения высокой степени защиты информации и денежных средств клиентов, особенно при удаленной идентификации и обслуживании. Для этого нужна централизованная система антифрода, охватывающая все каналы.

**Ключевые направления (тренды) внедрения омниканального подхода в практику управления кредитными организациями для целей повышения эффективности их деятельности**

1) Организация видеоконференцсвязи банка с клиентом в режиме 24/7 с развитием технологий телекоммуникационных сетей при повсеместном распространении смартфонов становится технически осуществимой и экономически целесообразной.

2) Устройствами видеосвязи можно оснащать не только рабочие места операторов колл-центров и сотрудников фронт-линии офисов, но и, в перспективе, устройства самообслуживания в физической сети (платежные терминалы и банкоматы).

3) Развитие функционала мобильных банковских приложений для смартфонов с обучающим пользовательским интерфейсом. Интеграция данных приложений с сайтами социальных сетей, где современные пользователи проводят большую часть своего «свободного» времени.

4) Сосредоточение внимания на сборе, управлении и интеграции разнородных источников данных для получения целостной картины о потребителях позволит кредитным организациям делать кастомизированные предложения по финансовым продуктам.

5) Модернизация CRM-решений с обеспечением расширенной аналитики, в т.ч. оперативного анализа больших данных (Big Data). Аналитическое приложение должно фокусироваться на традиционных областях, таких как сегментация клиентов, оптимизация, анализ текстовых и голосовых данных, анализ настроений и распознавание образов. На основе данной аналитики должна производиться генерация автоматических предложений по наиболее подходящим для клиента в текущий момент времени продуктам.

6) С активным распространением смартфонов появились возможности по использованию механизмов геолокации для навигации клиентов в процессе выбора ими продуктов и услуг банка и других компаний, точек обслуживания, а также для изучения «путей покупки».

7) Анализ себестоимости и доходности омниканальных цепочек в разрезе продуктов и клиентских сегментов для последующей оптимизации ресурсов и процессов.

**Выводы.** Омниканальная модель взаимодействия с клиентами дает возможность кредитным организациям одновременно достичь сразу нескольких ключевых целей повышения собственной бизнес-эффективности:

- роста продаж за счет увеличения частоты взаимодействия с клиентами при минимизации потерь «неудовлетворенных» клиентов на этапе жизненного цикла сделки;

- улучшения качества клиентского сервиса за счет обеспечения режима доступа к продуктам и сервису «24/7» и экономии времени клиента;

- снижения удельных издержек обслуживания в расчете на 1 клиента (1 проданный продукт/оказанную сервисную поддержку, 1 контакт с клиентом в процессе взаимодействия)

Одной из ключевых задач по внедрению омниканальности в банковском бизнесе является интеграция всех IT-платформ и решений в единое централизованное хранилище данных (операций), позволяющее в режиме on-line осуществлять «бесшовное» взаимодействие с клиентом вне зависимости от выбранного им продукта и канала, то есть клиент должен иметь возможность осуществить любую покупку или сервисную операцию в удобном для себя времени и месте, причем на любом из этапов сделки («воронки продаж»). Банк же для этого должен обеспечить наличие единой учетной базы продуктов, клиентов, счетов и операций, например, в CRM.

Внедряемые в банках модели омниканальных продаж необходимо увязывать с системой мотивации сотрудников всех каналов, что позволит избежать «конфликта интересов» продавцов при заведении сделок и контактах с



клиентами. Механизмы учета и стимулирования должны быть направлены на реализацию стратегических интересов банка, мотивируя персонал к взаимовыгодному сотрудничеству.

Создание и модернизация единой платформы управления всеми каналами с учетом вышеуказанных 7 ключевых трендов внедрения омниканальных моделей должны позволить кредитным организациям быть на одном уровне со стартапами нового поколения и IT-гигантами в сфере инноваций и предоставления услуг современным клиентам.

#### Список источников

1. Годовой отчет Сбербанка РФ за 2017 год [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Sberbank\\_Annual\\_Report\\_2017\\_RUS.pdf](http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Sberbank_Annual_Report_2017_RUS.pdf) (дата обращения 11.02.19).
2. Омниканальные продажи: что такое и как настроить с помощью Эквиды / Анна Конева, 17.02.17 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecwid.ru/blog/how-to-make-ecwids-omnichannel-potential-work-for-you.html> (дата обращения 11.02.19).
3. Тинькофф. День стратегии: июнь 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://static.tinkoff.ru/documents/eng/investor-relations/presentations/2018/tinkoff-strategy-day-presentation-7-june-2018.pdf>; <https://www.tinkoff.ru/eng/investor-relations/results-and-reports/164/821/> (дата обращения 13.02.19).
4. Омниканальность: панацея от кризиса или модный тренд / Семён Окоороков, директор по развитию ЕКАМ.ru, 1.06.16 [Электронный ресурс]. URL: <https://roem.ru/01-06-2016/225473/omnikalnost> (дата обращения 13.02.19).
5. Terrasoft. Омниканальный банкинг [Электронный ресурс]. URL: <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/omnikanalny-banking> (дата обращения 13.02.19).
6. **Серов Е.Р.** Управление себестоимостью омниканальных продаж в кредитных организациях // Проблемы современной экономики. – 2018. – №3 (67).
7. Omnichannel Banking Goes Beyond Seamless Transactions. Sridhar Obilisetty CEO and Technology Executive in Digital Banking and Payments at mFino, 10.07.18 [Электронный ресурс]. URL: <https://thefinancial-brand.com/73488/omnichannel-banking-data-customer-journey-experience> (дата обращения 14.02.19).

#### References

1. Godovoy otchot Sberbanka RF za 2017 god [Elektronnyy resurs]. URL: [http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Sberbank\\_Annual\\_Report\\_2017\\_RUS.pdf](http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Sberbank_Annual_Report_2017_RUS.pdf) (data obrashcheniya 11.02.19).

2. Omnikanal'nyye prodazhi: chto takoye i kak nastroit' s pomoshch'yu Ekvida / Anna Koneva, 17.02.1 [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.ecwid.ru/blog/how-to-make-ecwids-omnichannel-potential-work-for-you.html> (data obrashcheniya 11.02.19).
3. Tin'koff. Den' strategii: iyun' 2018 [Elektronnyy resurs]. URL: <https://static.tinkoff.ru/documents/eng/investor-relations/presentations/2018/tinkoff-strategy-day-presentation-7-june-2018.pdf>; <https://www.tinkoff.ru/eng/investor-relations/results-and-reports/164/821/> (data obrashcheniya 13.02.19).
4. Omnikanal'nost': panatseya ot krizisa ili modnyy trend / Semon Okorokov, direktor po razvitiyu EKAM.ru, 1.06.16 [Elektronnyy resurs]. URL: <https://roem.ru/01-06-2016/225473/omnikalnost> (data obrashcheniya 13.02.19).
5. Terrasoft. Omnikanal'nyy banking. <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/omnikanalny-banking> [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/omnikanalny-banking> (data obrashcheniya 13.02.19).
6. **Serov Ye.R.** Upravleniye sebestoimost'yu omnikanal'nykh prodazh v kreditnykh organizatsiyakh // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2018. – №3 (67).
7. Omnichannel Banking Goes Beyond Seamless Transactions. Sridhar Obilisetty CEO and Technology Executive in Digital Banking and Payments at mFino, 10.07.18 [Elektronnyy resurs]. URL: <https://thefinancial-brand.com/73488/omnichannel-banking-data-customer-journey-experience> (data obrashcheniya 14.02.19).

УДК: 338.26

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**НИКИТИНА Ирина Александровна , д.э.н., профессор<sup>1</sup>**

**БОРИСОВА Екатерина Сергеевна, аспирант<sup>2</sup>**

**КАБАЛЕНОВА Елена Магомедовна, аспирант<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Кафедра мировой экономики и менеджмента,  
Международный банковский институт, Санкт-Петербург, Россия

<sup>2</sup>Кафедра экономики труда,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Санкт-Петербург, Россия

<sup>3</sup>Кафедра экономики труда,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: Е.С. Борисова, 197101, Санкт-Петербург,  
ул.Большая Монетная, д.21/9, кв.30

Т.: +79626865444. E-mail: e.s.borisova@yandex.ru

### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию актуальных проблем государственно-частного партнерства как фактора развития социальной сферы и, в частности, системы образования в Российской Федерации. Рассмотрены социально-экономические и нормативно-правовые аспекты формирования среды, благоприятной для взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса, а также предложена классификация ГЧП, основанная на критериях, закрепленных законодательно и на практике. Определены основные условия, необходимые для эффективной реализации ГЧП-проектов в дошкольном образовании, проанализирована текущая ситуация и перспективы развития данной сферы, мотивация их возможных участников, обоснована необходимость внедрения в отечественную практику создания социальных объектов такой модели ГЧП, как «Эксплуатация (управление) и обслуживание», с целью увеличения количества и качества подобных проектов.

### **Ключевые слова**

Государственно-частное партнерство (ГЧП), система образования, классификация ГЧП, дошкольное образование, эксплуатация и обслуживание

UDC: 338.26

## **ACTUAL PROBLEMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

**Irina A. NIKITINA, Doctor of Economic Sciences, professor<sup>1</sup>**

**Ekaterina S. BORISOVA, PhD student<sup>2</sup>**

**Elena M. KABAENOVA, PhD student<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Department of world economy and management

International Banking Institute, Saint-Petersburg, Russia

<sup>2</sup>Department of labor Economics

St. Petersburg state University of Economics, Saint-Petersburg, Russia

<sup>3</sup>Department of labor Economics

St. Petersburg state University of Economics, Saint-Petersburg, Russia

Address for correspondence: E.S. Borisova, 197101, Saint-Petersburg,

Bolshaya Monetnaya, 21/9 apt 30

Tel.: +79626865444 E-mail: e.s.borisova@yandex.ru

### **Abstract**

The article studies actual problems of public-private partnership as a factor in the development of the social sphere and, in particular, the education system in the Russian Federation. The authors assess social, economic and legal aspects of the formation of a PPP-friendly environment and submit a PPP classification, based on law and practice. Essential conditions, necessary for efficient implementation of PPP projects in preschool education, are analyzed, as are the current situation and development prospects in this area, motivation of PPP potential participants, and a need to introduce into domestic practice such a PPP model as «Operation & Maintenance» in order to increase the quantity and quality of associated projects.

### **Keywords**

public-private partnership (PPP), education system, PPP classification, preschool education, Operation & Maintenance.

**Введение.** В современных экономических условиях обеспечение плодотворного сотрудничества между государством и бизнесом в решении социальных вопросов, к которым относится образование на любом его уровне, является первоочередной задачей, направленной, в конечном счете, на повышение эффективности использования трудового потенциала страны. В процессе рыночных реформ государственный сектор в экономике, в том числе в управлении важнейшими объектами жизнеобеспечения, значительно сократился, и стратегическое партнерство с частным сектором становится определяющим будущее страны фактором.

Основная задача государства при реализации проектов в сфере государственно-частного партнерства (ГЧП) – это привлечение частного капитала в осуществление социально значимых проектов, а также использование опыта управления, новых технологий, доступных частному сектору. С помощью инструментов ГЧП, таких, например, как покрытие части рисков по проектам и гарантия стабильной доходности, государство стимулирует частный сектор на участие в производстве общественных благ. В свою очередь, бизнес, помимо финансовых инвестиций, привносит в реализацию проектов гибкость,

экономическую целесообразность, а также более высокий стандарт качества продукта или услуги, свойственный частному сектору.

При этом, несмотря на социально-экономический потенциал использования инструментов ГЧП, сотрудничество государства и бизнеса, особенно в социальной сфере, имеет ограниченный характер. Соответственно, актуальным представляется исследование теоретических аспектов ГЧП, в том числе таких, как типология и формы взаимодействия государства и частного капитала.

Существуют разные формы государственно-частного взаимодействия (создание особых экономических зон, корпораций со смешанным государственным и частным капиталом для развития приоритетных направлений экономики, взаимодействие государственного и частного капитала в целях инновационного развития национальной экономики и пр.), из которых в данной статье рассматриваются те, которые могут быть использованы для организации сотрудничества между органами государственного управления и социально направленным бизнесом в сфере дошкольного образования.

#### **Типология взаимодействия государства и бизнеса**

Актуальные проблемы взаимодействия государства и частного капитала рассматриваются в работах отечественных и зарубежных исследователей, которые, в том числе, анализируют инвестиционное партнерство государства и бизнеса в контексте переходной экономики, отмечая необходимость создания рамочных условий партнерства ([1; 2; 15; 16]).

В данной связи необходимо назвать Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005, ряд нормативных актов, действующих на региональном уровне, в том числе закон Санкт-Петербурга №627-100 от 20 декабря 2006 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», а также принятый Государственной думой 1 июля 2015 года и одобренный Советом Федерации 8 июля 2015 года Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступивший в силу с 1 января 2016 года и определяющий основные признаки государственно-частного партнерства (ГЧП), такие как долгосрочность отношений, распределение рисков и пр. [3].

Федеральный закон определяет государственно-частное партнерство как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного парт-

нера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП, заключенного в соответствии с настоящим федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [3]. То есть это один из способов развития общественной инфраструктуры, основанный на долгосрочном взаимодействии государства и бизнеса, при котором частная сторона (бизнес) участвует не только в создании (проектировании, финансировании, строительстве/реконструкции) объекта инфраструктуры, но и в его последующей эксплуатации и/или техническом обслуживании в интересах публичной стороны.

На основании существующей практики реализации проектов ГЧП, теоретических исследований в данной области и основных положений Федерального закона № 115-ФЗ и Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ можно провести следующую классификацию проектов ГЧП (табл. 1):

**Таблица 1 (составлено авторами на основе 115 и 224 ФЗ)**

Критерий	Классификация
Количество субъектов	✓ двустороннее; многостороннее
Инициатор взаимодействия	✓ публичный партнер; частный партнер; публичный и частный партнер
Уровень взаимодействия	✓ макро-; мезо-; микро-
Публичный партнер	✓ Российская Федерация; субъект РФ; муниципальное образование
Сфера взаимодействия	✓ связь и информация; научно-инновационная; сельское хозяйство; транспорт; ЖКХ; здравоохранение; образование; культура и пр.
Форма взаимодействия	✓ ВТО (частная сторона осуществляет строительство/ реконструкцию объекта, передает объект в собственность публичного партнера, осуществляет эксплуатацию объекта, а публичный партнер возмещает затраты регулярными платежами); ВОТ/ДВОТ (частная сторона осуществляет строительство/реконструкцию объекта, получает право пользования объектом, осуществляет эксплуатацию объекта и получает доход от эксплуатации, передает в собственность публичного партнера по окончании соглашения); ВОО/ДВОО (частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство/ реконструкцию

Окончание табл. 1

Критерий	Классификация
	объекта, эксплуатацию объекта в течение согласованного с публичной стороной срока и получает доход от эксплуатации, сохраняя право собственности по истечении срока соглашения); BOOT/DBOOT (частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство/ реконструкцию объекта, эксплуатацию объекта с правом собственности на объект в течение согласованного с публичной стороной срока и получает доход от эксплуатации, а затем передает объект в собственность публичной стороны); DBFO/PFI (частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство/ реконструкцию объекта, эксплуатацию объекта по согласованным с публичной стороной стандартам качества, публичный партнер выплачивает частному партнеру вознаграждение)
Временные параметры взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ однократное; регулярное (циклическое; непрерывное)</li> <li>✓ среднесрочное; долгосрочное</li> </ul>
Право собственности на публичную инфраструктуру	✓ у публичного партнера; у частного партнера
Ресурсная составляющая взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ по отношению к ресурсам: распределяющее; объединяющее</li> <li>✓ по видам ресурсов: финансовые; материально-технические; трудовые; информационные</li> </ul>
Финансирование проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ полное финансирование частным партнером</li> <li>✓ частичное финансирование частным партнером</li> </ul>
Механизм возврата частных инвестиций	✓ проекты с «прямым сбором платы» (по рыночным ценам/ регулируемым ценам/ тарифам); проекты с «прямым сбором платы» и «бюджетным плечом» (прямой сбор платы с потребителей за услуги/ товары/ работы, при этом предусматривается частичное участие бюджета); проекты с «платой за доступность» (сбор платы с потребителей в пользу публичной стороны, компенсация публичным партнером затрат на создание и эксплуатацию)

Таким образом, социальные объекты, то есть в том числе объекты образования, входят в перечень тех, в отношении которых возможно заключение соглашений о ГЧП. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.08 [4], государственно-частное партнерство определено как основа развития экономики и системы образования, повышения эффек-

тивности управления ресурсами системы образования за счет подключения к этой деятельности общественных и бизнес-структур. При этом отечественная практика ГЧП в социальной сфере, в частности в сфере образования, на настоящий момент не находит широкого применения, что обусловлено влиянием ряда факторов, характеризующих развитие ГЧП в целом, и текущим состоянием системы образования в частности.

### **Факторы развития государственно-частного партнерства в сфере образования (на примере дошкольных образовательных учреждений)**

В числе факторов, обеспечивающих развитие государственно-частного партнерства в национальной экономике в целом, в первую очередь необходимо назвать следующие: предсказуемая благоприятная экономическая среда, единое непротиворечивое нормативно-правовое обеспечение, наличие действенных методов оценки социально-экономической эффективности проектов ГЧП, оптимальные сроки и процедуры рассмотрения и утверждения проектов, доступность информации по их реализации, сформированные необходимые для управления ГЧП-проектами компетенции представителей задействованных в них государственных и частных структур. Очевидно, что в силу относительно небольшой практики применения ГЧП, особенностей государственного устройства и современного состояния экономики в Российской Федерации все обозначенные выше составляющие требуют дальнейшей теоретической и практической разработки.

Для сферы образования, на любом его уровне (дошкольное, дополнительное, общее, высшее), несмотря на существенные различия в составляющих процесса, конечный его показатель – исполнение социального заказа при наиболее целесообразном соотношении доступности, стоимости и качества образовательных услуг, что в полной мере не реализуемо при существующей системе прогнозирования, распределения и расходования бюджетных средств, практике передачи/выкупа построенных объектов социальной направленности у инвестиционно-строительных компаний (ИСК) и экономических условий участия в данных проектах частных операторов в тех случаях, когда социальный объект оказывается по тем или иным причинам невостребованным госсектором.

На территории таких субъектов федерации, как Санкт-Петербург и Ленинградская область, стоит отметить ряд находящихся на разных стадиях реализации проектов ГЧП, в том числе проект строительства образовательных учреждений на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга, а также создание инновационного научно-образовательного мини-комплекса при сотрудниче-



стве ГБУ СОШ № 564 Санкт-Петербурга и ЧОУ ОиДО «Лаборатория непрерывного математического образования», основанное на концепции взаимосвязи и интеграции общего, дополнительного образования и научной деятельности в области математики и естественных наук. Однако эти примеры, как правило, хотя и имеют положительный экономический эффект для конкретного учреждения, а также способствуют повышению качества образования и реализации индивидуального подхода в обучении, не приводят в конечном итоге к созданию новых мест для учащихся. Учитывая неоднородность образовательной сферы, где каждый ее уровень имеет свою специфику, в данной статье рассматриваются проблемы ГЧП в организации объектов дошкольного образования.

Текущая ситуация в отношении создания новых мест в детских садах Санкт-Петербурга следующая:

Обеспеченность местами в детских дошкольных учреждениях (ДОУ) в 2017 году по данным Росстата составляла 62,2%. Официальные данные за 2018 год на настоящий момент не опубликованы, но практика последних лет показывает устойчивый отрицательный тренд по уменьшению обеспеченности местами в ДОУ с 2011 г., что наглядно представлено на графике 1.

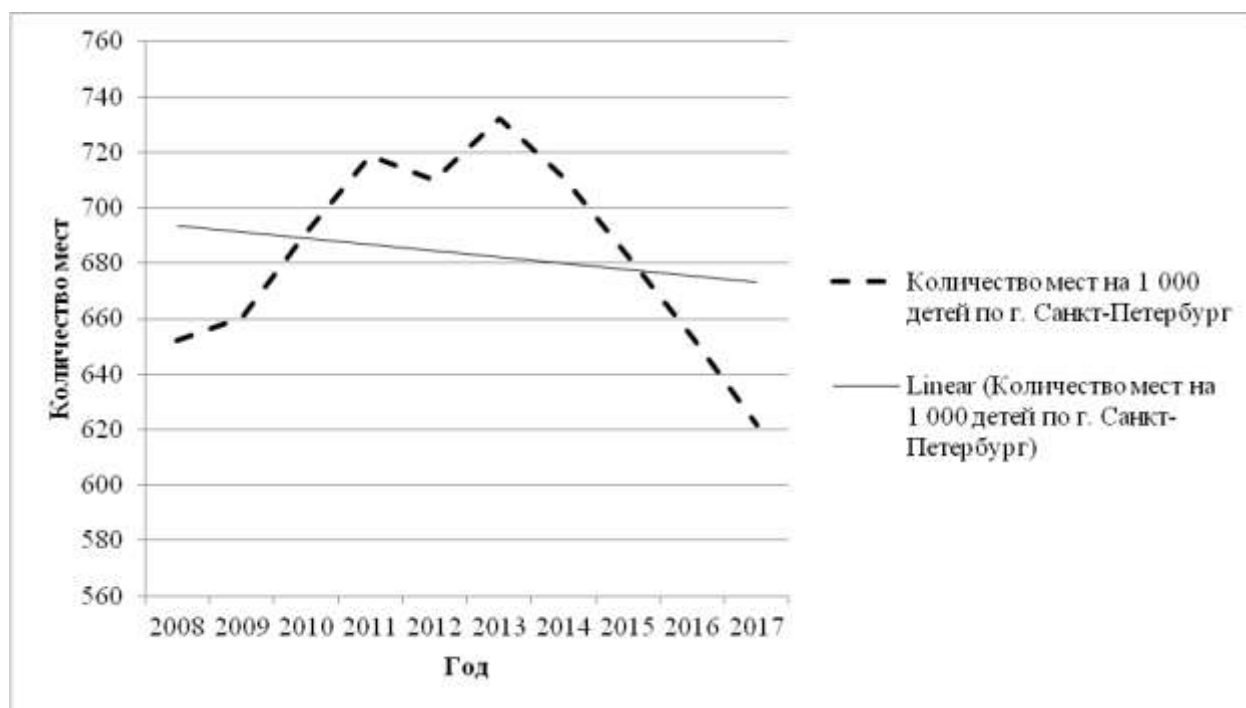


График 1, составлено авторами на основании данных Росстата [5]

На 2018 год детские сады посещали 252 тыс. детей. Объем финансирования подпрограммы «Развитие дошкольного образования» государственной

программы Санкт-Петербурга «Развитие образования в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 гг. на 2019 год составляет 50 505 988,9 тыс. руб.[6]. По разным источникам, стоимость ввода в эксплуатацию одного нового места в ДООУ составляет от 1000 до 2145 тыс. руб. Обеспечение текущей деятельности ДООУ составляет не менее 240 тыс. руб. на ребенка в год (по данным, полученным в ходе совещаний с участием представителей публичного сектора, которые также подтверждаются расчетами относительно коммерческих ДООУ). Соответственно, объем запланированных в рамках государственной программы средств, даже в случае их своевременного и полномасштабного выделения, не достаточен для выполнения целевого показателя подпрограммы по развитию дошкольного образования: удовлетворения существующей и, тем более, прогнозируемой к 2020 году потребности в данной услуге.

При создании новых объектов дошкольного образования с участием внебюджетных средств есть, как минимум, две принципиальные стороны сотрудничества: ИСК и органы государственного управления. Цель первых, основная, но не единственная – создать полноценную инфраструктуру строящихся жилых комплексов для обеспечения их привлекательности для конечного потребителя. Вторые должны выполнить возложенную на них социальную программу. При этом, при существующем положении с передачей/выкупом объектов дошкольного образования, госструктуры не могут обеспечить, а ИСК не могут рассчитывать на своевременную или, как минимум, прогнозируемую реализацию стоящих перед ними целей. При этом стоит отметить, что выполнение социального заказа предполагает не только ввести новое ДООУ в эксплуатацию, но и обеспечить его функционирование, что, как было отмечено ранее, требует дополнительных значительных средств, так как содержание одного ребенка в государственном дошкольном образовательном учреждении на порядок больше средней оплаты, взимаемой с родителей за пользование данной услугой, и вопрос организации текущей деятельности нового учреждения – не менее обременительный для государства, чем выкуп новых детских садов. С учетом этого становится актуальным привлечение еще одного участника возможного ГЧП – частных образовательных организаций, работающих в сфере дошкольного образования и дополнительных образовательных услуг для детей. Они, если речь идет о крупных сетевых структурах, заинтересованы в расширении охвата сети, диверсификации рисков, укреплении конкурентоспособности и положительного имиджа в восприятии потребителей и развитии социальной составляющей бизнеса. Однако, выступая как независимые субъекты в сфере организации

дошкольного образования, все обозначенные выше стороны сталкиваются с рядом проблем, решить которые вне ГЧП представляется во многих случаях невозможным: ИСК – с тем, что построенное дошкольное учреждение будет простаивать долгое время и возникнет необходимость оплачивать его содержание за счет собственных средств; государственные структуры могут действовать исключительно в рамках бюджета, который должен предусматривать не только выкуп новых детских образовательных учреждений, но и оперативную деятельность старых и созданных новых в неблагоприятных экономических условиях (учитывая инфляцию и пр.). Частные дошкольные учреждения, действуя самостоятельно, сталкиваются, с одной стороны, с высокой стоимостью заемных средств, необходимых в инвестиционный период на адаптацию арендуемых помещений под целевое использование, с другой стороны, независимо от сезонности и других рисков данного вида бизнеса, вынуждены входить в проекты с фиксированной стоимостью аренды, которая составляет, в среднем, от 25 до 35% расходов подобной организации.

Стоит отметить, что на региональном уровне существует практика предоставления субсидий частным образовательным учреждениям, которые могут быть направлены на компенсацию затрат, например, по заработной плате, что, безусловно, является поддержкой для бизнеса, но, в силу отложенных по времени платежей, их размера (в настоящее время в Ленинградской области размер субсидии – 7000 рублей на ребенка, посещающего детский сад), сложности прогнозирования общей суммы субсидии на перспективный период, фактически не сказываются на стоимости услуг для потребителя. Таким образом, расход бюджетных средств в данной сфере не эффективен, так как не обеспечивает желаемый конечный результат – экономическую доступность услуг для населения.

Итак, в настоящее время в восприятии большинства участников данного сектора и заинтересованных потребителей наибольшее распространение имеет противопоставление «государственное vs частное учреждение» со всеми вытекающими, как правило, взаимоисключающими представлениями о качестве и доступности услуг, что происходит от недостаточной востребованности существующих инструментов ГЧП и, как следствие этого, отсутствия транзитивных форм взаимодействия. Для трехстороннего сотрудничества в данной сфере (государство – ИСК – частная управляющая компания) возможно использование таких закрепленных законодательно форм, как ВОТ, ВООТ, DBFO, однако для этого необходимо тесное сотрудничество ИСК и частных управляющих компаний на этапе управления, что в текущих

экономических условиях представляется невозможным, в том числе по причине незаинтересованности государственного сектора в таких формах сотрудничества в данной сфере и, как следствие, отсутствия действенных механизмов взаимодействия, позитивной практики и соответствующих компетенций. Соответственно, на данный момент на практике более целесообразным представляется выкуп/передача построенных объектов от ИСК государству с использованием существующих и перспективных механизмов (например, Фонда социальных обязательств для застройщиков) с последующей передачей в оперативное управление коммерческой организации, выступающей как управляющая компания, на фиксированный срок и условиях, определяющих полномочия данной компании и стоимость услуг для потребителя, которая, безусловно, будет выше, чем государственная, но ниже, чем среднерыночная у коммерческих организаций.

Однако для этого необходимо адаптировать к отечественным условиям и законодательно закрепить такую форму ГЧП, как Operation & Maintenance (эксплуатация/ управление и обслуживание). Данный вариант ГЧП учитывает потребности всех участников процесса: сокращение сроков передачи объекта для ИСК, снижение нагрузки на бюджет за счет делегирования оперативного управления и повышения эффективности использования бюджетных средств для ответственных государственных структур и снижения себестоимости услуги для коммерческих организаций – и при должной проработке позволит совместить социальные и экономические интересы партнеров на основе заложенных в ФЗ-224 принципов долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества и контрактных отношений, предполагающих выработку и фиксацию индивидуальных условий для каждого конкретного проекта, что является решающим фактором, способствующим привлечению бизнеса к сотрудничеству в данной сфере.

**Выводы.** Таким образом, помимо общих проблем, актуальных для любого сектора применения ГЧП на современном этапе: отсутствие долгосрочной стратегии развития ГЧП, несовершенство законодательной базы, нехватка высококвалифицированных специалистов в области создания и управления проектами, коррупция, отсутствие доступной информации по планируемым проектам ГЧП, «предпринимательский страх» в условиях недостаточной определенности алгоритмов ГЧП и неустойчивого ежегодного бюджетное финансирования, – для сферы образования, особенно для дошкольного, где наиболее остро стоит вопрос о сокращении сроков создания новых мест

для воспитанников, особое значение при становлении ГЧП приобретает решение следующих проблем:

1. Сбалансированное сочетание экономических интересов участников проекта, таких как частные дошкольные учреждения и долгосрочные проекты ГЧП, реализуемые в данной области.

2. Обеспечение инвестиционной привлекательности проектов.

Решение данных вопросов, в частности, и широкое использование механизмов ГЧП в образовании в целом обеспечит внедрение новых для государства и бизнеса организационных форм сотрудничества, тиражирование передового опыта, повышение качества образовательных услуг и эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на развитие этой сферы.

Учитывая существующее положение в сфере дошкольного образования в Российской Федерации, а также мировую практику, где механизмы ГЧП доказали свою эффективность в области социальной инфраструктуры и используются наиболее часто в медицине и образовании и служат эффективным средством укрепления экономики и реализации значимых социальных проектов, в России, где ГЧП все еще находится на стадии становления и развития, на современном этапе особое значение для сферы образования имеет взаимодействие органов государственного управления, бизнеса и научного сообщества в вопросах создания необходимой институциональной инфраструктуры, научного обоснования, разработки и внедрения инструментов государственно-частного партнерства как средства мобилизации не задействованных в экономике резервов, повышения качества жизни населения за счет улучшения социальной среды.

#### Список источников

1. **Белокрылова О. С.** Взаимодействие бизнеса и власти в процессе формирования стратегии экономического развития регионов / О.С. Белокрылова // Проблемы формирования государственных политик в России: статьи. – М.: Научный эксперт, 2014. – 570 с.
2. **Йескомб Э. Р.** Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования / Э. Р. Йеском (пер. с англ.) – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 457 с.
3. Российская Федерация. Законы. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660), свободный.

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17 ноября 2008 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/aaooFKSheDLiM99HEcyrygytfmGzrnAX.pdf>, свободный.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/motherhood/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/motherhood/#), свободный.
6. Государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие образования в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2014/07/07/Gosprogramma-SPb-RO-2015-2020.doc>, свободный.
7. **Варнавский В. Г.** Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1052252.html>, свободный. – Загл. с экрана.
8. **Вилисов М. В.** Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М. В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 4–6.
9. Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы / Под общей редакцией А.А. Зверева. – М. : Комитет Государственной думы по экономической политике и предпринимательству Федерального Собрания Российской Федерации, 2011. – 244 с.
10. Государственно-частное партнерство в образовании: сборник / Научные редакторы О. П. Молчанова, А. Я. Лившин. – М. : КДУ, 2009. – 242 с.
11. **Ефимова Л.И.** Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Л. И. Ефимова – Режим доступа: <http://www.eatu.ru/?gstrAction=DQC&gintDocID=71>, свободный. – Загл. с экрана.
12. Российская Федерация. Законы. Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: Закон Санкт-Петербурга от 20 декабря 2006 №627-100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8442332>, свободный.
13. **Литовченко С. Е.** Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / С. Е. Литовченко. – М. : Ассоциация менеджеров, 2007. – 116 с.
14. Российская Федерация. Законы. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12141176/>, свободный.
15. **Сигова М.В., Круглова И.А., Власова М.С.** Принципы ответственного финансирования как основа институциональной структуры

управления проектами в стратегическом развитии России // Экономика и управление. – 2016. – № 5 (127). – С. 21–29.

16. **Кельбах С.В., Сигова М.В.** Анализ международной практики реализации и финансирования проектов государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры // Управленческое консультирование. – 2015. – № 9 (81). – С. 54–63.

### References

1. **Belokrylova O. S.** Vzaimodejstvie biznesa i vlasti v processe formirovaniya strategii ekonomicheskogo razvitiya regionov / O.S. Belokrylova // Problemy formirovaniya gosudarstvennyh politik v Rossii: stat'i. – M.: Nauchnyj ekspert, 2014. – 570 s.
2. **Jeskomb E. R.** Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: Osnovnye principy finansirovaniya / E. R. Jeskom (per. s angl.) – M. : Al'pina Pabliher, 2015. – 457 s.
3. Rossijskaya Federaciya. Zakony. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii: Federal'nyj zakon ot 13 iyulya 2015 g. № 224-FZ [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660), svobodnyj.
4. Konceptsiya dolgosrochnogo social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda, utverzhdennaya Rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii № 1662-r ot 17 noyabrya 2008 goda [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://static.government.ru/media/files/aaooFKSheDLiM99HEcyrygytfmGzrnAX.pdf>, svobodnyj.
5. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/motherhood/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/motherhood/#), svobodnyj.
6. Gosudarstvennaya programma Sankt-Peterburga «Razvitie obrazovaniya v Sankt-Peterburge» na 2015-2020 gody [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2014/07/07/Gosprogramma-SPb-RO-2015-2020.doc>, svobodnyj.
7. **Varnavskij V. G.** Processy institucional'noj adaptacii chastno-gosudarstvennogo partnerstva k real'noj ekonomike ochen' slozhny [Elektronnyj resurs] / V. G. Varnavskij. – Rezhim dostupa: <http://www.opec.ru/1052252.html>, svobodnyj. – Zagl. s ekrana.
8. **Vilisov M. V.** Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: politiko-pravovoj aspekt / M. V. Vilisov // Vlast'. – 2006. – № 7. – S. 4–6.
9. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Puti sovershenstvovaniya zakonodatel'noj bazy / Pod obshchej redakciej A.A. Zvereva. – M. : Komitet

- Gosudarstvennoj dumy po ekonomicheskoy politike i predprinimatel'stvu Federal'nogo Sobraniya Rossijskoj Federacii, 2011. – 244 s.
10. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v obrazovanii: sbornik / Nauchnye redaktory O. P. Molchanova, A. YA. Livshin. – M. : KDU, 2009. – 242 s.
  11. **Efimova L.I.** Nekotorye modeli gosudarstvenno-chastnyh partnerstv: tendencii i zarubezhnyj opyt [Elektronnyj resurs] / L. I. Efimova – Rezhim dostupa: <http://www.eatu.ru/?gstrAction=DQC&gint DocID=71>, svobodnyj. – Zagl. s ekrana.
  12. Rossijskaya Federaciya. Zakony. Ob uchastii Sankt-Peterburga v gosudarstvenno-chastnyh partnerstvah: Zakon Sankt-Peterburga ot 20 dekabrya 2006 №627-100 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://docs.cntd.ru/document/8442332>, svobodnyj.
  13. **Litovchenko S. E.** Riski biznesa v chastno-gosudarstvennom partnerstve / S. E. Litovchenko. – M. : Associaciya menedzherov, 2007. – 116 s.
  14. Rossijskaya Federaciya. Zakony. O koncessionnyh soglasheniyah: Federal'nyj zakon ot 21.07.2005 № 115-FZ [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/12141176/>, svobodnyj.
  15. **Sigova M.V., Kruglova I.A., Vlasova M.S.** Printsipy otvetstvennogo finansirovaniya kak osnova institutsional'noy struktury upravleniya proyektami v strategicheskom razvitii Rossii // *Ekonomika i upravleniye*. – 2016. – № 5 (127). – S. 21–29.
  16. **Kel'bakh S.V., Sigova M.V.** Analiz mezhdunarodnoy praktiki realizatsii i finansirovaniya proyektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v razvitii regional'noy infrastruktury // *Upravlencheskoye konsul'tirovaniye*. – 2015. – № 9 (81). – S. 54–63.



УДК 346.548

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ**

**РУКИНОВ Максим Владимирович, к.э.н.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Докторант Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина,  
г. Санкт-Петербург, Россия

Адрес для корреспонденции: М.В. Рукинов, 196605, г. Санкт-Петербург, Пушкин,  
Петербургское ш., 10.

Т.: 8 (812) 466-65-58. E-mail: a97440533@protonmail.com

### **Аннотация**

В современных условиях развития мировой системы экономических и политических отношений обостряются противоречия между странами. Это приводит к активизации мер экономического противоборства. Одной из форм их проявления являются экономические санкции. В статье раскрывается понятие экономических санкций и их целевая направленность. Анализируется влияние санкций на социально-экономическое развитие Российской Федерации, а также на обеспечение национальной экономической безопасности. Дана оценка последствий санкций для развития нефтегазового сектора, оборонно-промышленного комплекса и других высокотехнологичных отраслей промышленности. Автором установлены направления негативного влияния антироссийских санкций на развитие экономики страны. В статье показано, что успешное преодоление угроз экономической безопасности в рассмотренных сферах требует системной работы, а также долгосрочной активной экономической политики.

### **Ключевые слова**

Экономическая безопасность, экономические санкции, импортозамещение, российская экономика.

UDC: 346.548

## **ECONOMIC SANCTIONS AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC SECURITY**

**Maksim V. RUKINOV, Candidate of Economic Sciences<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Doctoral student at Leningrad state University. A. S. Pushkin, St. Petersburg, Russia

Address for correspondence: M. V. Rukinov, 196605, Saint-Petersburg, Pushkin,  
Peterburgskoe shosse, 10

Tel.: 8 (812) 466-65-58. E-mail: a97440533@protonmail.com

### **Abstract**

Modern conditions of development of the world system of economic and political relations are contradictory. The contradictions between countries are sharpening, leading to the in-

tensification of measures of economic confrontation. Economic sanctions are considered by the author to be one of the forms of confrontation. The article reveals the concept of economic sanctions and their target orientation. The impact of sanctions on the socio-economic development of the Russian Federation, as well as on ensuring national economic security, is analyzed. An assessment of the impact of sanctions on the development of the oil and gas sector, the military-industrial complex and other high-tech industries is given. The author has identified the directions of the negative impact of anti-Russian sanctions on the development of the country's economy. It is shown that successfully overcoming threats to economic security in these areas requires systematic work, as well as long-term active economic policies. The article shows that the successful overcoming of threats to economic security in these areas requires systematic work, as well as a long-term active economic policy.

**Keywords**

Economic security, economic sanctions, import substitution, Russian economy.

**Введение.** Одной из мер экономического противоборства стран мира являются экономические санкции [1]. Этот инструмент внешнеэкономического взаимодействия конфликтующих стран известен достаточно давно, со времен античности. Тем не менее и сегодня, к сожалению, он не утратил своей актуальности. При этом спектр конкретных действий, предпринимаемых в рамках санкций, может быть достаточно широким, но неизменной остается цель их введения – ослабить экономику страны, на которую оказывается давления, вынудить ее руководство к принятию тех или иных политических решений, которые выгодны стороне, объявившей санкции.

**Цель статьи** – анализ влияния экономических санкций на экономическую безопасность государств.

**Методы и объект исследования.** Объект исследования – экономические санкции, рассматриваемые с позиций их влияния на экономическую безопасность. В основу исследования положены методы сравнительного и факторного анализа, при его проведении выполнялось изучение научных публикации и материалов деловой периодики по вопросам обеспечения экономической безопасности, экономических санкций и смежной проблематике социально-экономического развития, а также релевантных рассмотренной теме нормативно-правовых документов.

**Результаты исследования.** С позиций правовых, легитимными являются лишь санкции, вводимые Организацией Объединенных Наций. Примером такого рода санкций, введенных на основе международного консенсуса, являются санкции ООН против режима апартеида, действовавшего в XX веке в ЮАР. Законность же санкций, объявляемых в одностороннем порядке отдельной страной или группой стран, по нашему мнению, достаточно спорная.

Примером такого рода санкций являются санкции, введенные США и их союзниками против России в связи с воссоединением Крыма.

В дальнейшем эти санкции были расширены, они неоднократно продлевались и наращивались, даже несмотря на то, что объективных причин для этого, зачастую не было. В частности, одним из поводов для санкций называлось вмешательство России в выборы президента США. Но недавно завершённое расследования спецпрокурора Мюллера не позволило установить существенные факты подобного вмешательства, однако это не стало поводом для отмены уже введенных санкций.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что экономические санкции на практике не всегда могут быть связаны с теми формальными поводами, из-за которых они вводятся. Скорее, это – средство ведения глобальной конкурентной борьбы, ослабления экономической безопасности страны или компании, против которой введены санкции. То есть движущая сила санкций – получение одностороннего конкурентного преимущества за счет нелегитимных действий, формальным оправданием которых является защита собственных политических интересов или же «борьба за демократию» или иные «общечеловеческие ценности».

В этой связи интересным, как с позиций теоретических, так и практических, является вопрос о результативности санкций с точки зрения их реального влияния на экономическую безопасность. Конечно, в общем случае ответа на этот вопрос нет, т.к. все определяется конкретной ситуацией. Но, применительно к современной России, нам представляется важным оценить потенциал влияния на национальную экономическую безопасность РФ текущего эпизода санкционного противостояния с «коллективным Западом» [2; 3; 4 и др.].

Заметим, что всесторонний анализ влияния рассматриваемых экономических санкций на российскую экономику затруднен. Это связано с двумя обстоятельствами:

во-первых, с дефицитом доступной для изучения статистики. Специального учета санкционных эффектов и мониторинга их проявления не ведется, поэтому приходится рассматривать косвенные оценки;

во-вторых, на практике чрезвычайно сложно (строго говоря – невозможно) выполнить требование, часто формулируемое в качестве условия адекватности экономических моделей, – «при прочих равных условиях». Эффекты санкций сложным образом взаимодействуют и переплетаются с другими факторами, влияющими на социально-экономическое развитие страны [5; 6; 7 и др.].

В этой связи мы не претендуем на всеобъемлющую и полную оценку влияния санкций на современное социально-экономическое развитие России, но сделаем попытку оценить это влияние в некоторых имеющих стратегическое значение для обеспечения национальной экономической безопасности секторах.

При этом, заметим, что связь между национальной безопасностью и высокими рисками импортозависимости российской экономики является официально признанным фактом. В частности, в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» (утв. Указом Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 683) указано: «В целях противодействия угрозам экономической безопасности органы государственной власти и органы местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества реализуют государственную социально-экономическую политику, предусматривающую ... осуществление рационального импортозамещения, снижение критической зависимости от зарубежных технологий и промышленной продукции». Находит отражение данная взаимосвязь и в других стратегических документах органов публичного управления страны. Таким образом, неэффективное решение задач в сфере снижения импортозависимости и обеспечения импортозамещения рассматривается как угроза национальной экономической безопасности.

Рассмотрим, каким образом указанная угроза проявляется на практике. В первую очередь, необходимо оценить влияние санкций на нефтегазовый сектор. Значение этого сектора для экономики нашей страны является определяющим. Несмотря на многолетние усилия правительства по снижению зависимости национальной экономики от нефтегазодобычи, диверсификации экспорта и т.д., эта зависимость остается значительной. Так, например, по сообщению интернет-агрегатора Рамблер.Финансы (цит. по: <https://finance.rambler.ru/realty/40552551-dolya-neftegazovyh-dohodov-byudzheta-rossii-v-pervom-polugodii-sostavila-45-6>), «нефтегазовые доходы федерального бюджета РФ составили в январе–июне 2018 года 3,935 трлн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года на 1,047 трлн рублей, или на 36,2%... Доля нефтегазовых доходов составила 45,6% от общего объема доходов бюджета РФ, что на 5 процентных пунктов больше, чем годом ранее».

Именно этот сектор экономики стал одной из первоочередных «мишеней» для санкций. Тем не менее влияние санкций на объемы экспорта российских нефти и газа пока что, по мнению автора, не слишком заметно. При-

чин этого эффекта может быть названо несколько. Определяющей, по нашему мнению, причиной является то, что нефтегазовые контракты обычно заключаются на довольно длительный период, и санкции не повлияли существенно на исполнение уже заключенных контрактов. Кроме того, секторальные санкции были направлены против запуска новых проектов нефте- и газодобычи путем наложения запрета на поставки в Россию современного оборудования и продажу новых технологий для поиска и разработки месторождений [8]. Действующих проектов санкции коснулись в значительно меньшей степени.

Однако с течением времени негативный эффект санкций в отрасли может вырасти. Это связано именно с технологической зависимостью российского бизнеса в этой сфере от иностранных поставок. Для импортозамещения в рассматриваемой сфере требуются не только значительные инвестиции, но и временные затраты. Разработка и запуск производства отечественных аналогов иностранного оборудования для нефтегазодобычи не могут быть осуществлены в сжатые сроки. Замена поставщиков (например, на китайских) также не решает проблемы, т.к. и в этой стране не производится вся номенклатура потребного оборудования. Между тем, по оценкам В. Фальцмана, например, половина гидравлических насосов для нефти поставляется в Россию из Германии, Украины, Италии и США, доля поставок из других стран и собственного производства невелика [8].

Как указано в исследовании В.А. Плотникова [9], технологическая зависимость российской промышленности от зарубежных поставщиков – системное явление, в обозримой перспективе Россия вряд ли сможет обойтись без западных технологий. Поэтому негативное влияние санкций с течением времени будет проявляться в большей степени, в том числе из-за необходимости модернизации и ремонта уже эксплуатируемого оборудования.

Если вернуться к нефтегазовому сектору, то, по мнению отечественных и зарубежных отраслевых аналитиков, «на данный момент разработка ряда источников углеводородного сырья затруднена из-за отсутствия импортного оборудования и технологий иностранных компаний. Не менее важна и позитивная роль иностранных партнеров в управлении проектами [т.е. речь опять же идет о технологиях, но не производственных, а управленческих – прим. автора статьи] ... конкурентоспособность российского ТЭЖа во многом зависит от повышения качества корпоративного управления. Однако одним из ключевых элементов этой политики является привлечение иностранных партнеров в консорциумы по освоению ресурсов, что позволяет получить не

только передовые технологии, упростить процесс сбыта продукции, но и обеспечить более действенный контроль над затратами и эффективностью деятельности» (цит. по материалам интернет-сайта «Независимой газеты»: [http://www.ng.ru/energy/2014-05-13/13\\_models.html](http://www.ng.ru/energy/2014-05-13/13_models.html)).

Еще один негативный фактор санкционного давления на нефтегазовый сектор – финансовые ограничения. Согласно принятым решениям, ряду попавших в санкционные списки компаний нефтегазового сектора («Роснефть», «Новатэк», «Транснефть», «Газпромнефть» и их дочерние предприятия) запрещено выдавать кредиты и осуществлять другие формы финансирования их деятельности на срок больший, чем 60 дней. То есть санкции создали трудности для рефинансирования российскими нефтегазодобывающими компаниями своего долга, ограничивая привлечение инвестиций на международных рынках капитала.

Еще один весьма чувствительный для обеспечения национальной в целом и экономической безопасности, в частности, сектор российской экономики – оборонно-промышленный комплекс (ОПК) [10; 11; 12]. Это – один из немногих конкурентоспособных на мировом рынке секторов российской высокотехнологичной промышленности, развитию которого уделяется значительное внимание. Во многом оно связано в том числе и с возрастанием военно-политической напряженности, что вынуждает российские власти укреплять оборонный потенциал страны, что невозможно сделать без наличия собственного производства современных вооружений.

Характерным примером, иллюстрирующим конкурентоспособность российского военного оборудования, является широко обсуждаемая специалистами по международной экономике и политике в последние месяцы сделка по поставке Россией Турции современных средств противовоздушной обороны, более эффективных по соотношению цена/качество, чем аналоги, выпускаемые оборонными корпорациями других стран. Ради заключения этой сделки правительство Турции пошло на обострение отношений с США, пренебрегая даже открыто заявленной позицией администрации последних относительно введения антитурецких экономических и политических санкций.

К сожалению, ОПК России существенно зависит от импорта ряда комплектующих. Так, например, по имеющимся оценкам, в ракетной и космической технике импортные компоненты составляют свыше 65% [8]. При этом нельзя рассматривать отдельно выпуск предприятиями ОПК гражданской и военной продукции. Эти производства тесно связаны между собой по ис-

пользуемым ресурсам и технологиям. Зарубежные оценки предполагают, что до 90% электронных компонентов российского вооружения имеют зарубежное происхождение (даже несмотря на формально российский статус ряда видов продукции, она зачастую собирается из поставляемых из-за рубежа компонентов) [13].

Серьезные проблемы для российского ОПК стала потеря партнерства с Украиной. Если в период 2009–2013 гг. доля Украины в российском оборонном импорте (комплектующие, материалы, запасные части и т.д.) составляла в среднем 87% [13], то после 2014 г. это сотрудничество стало сворачиваться и на данный момент полностью прекращено. С одной стороны, это способствовало активизации процессов импортозамещения и поиска новых, более надежных партнеров по кооперации. И многое удалось сделать. С другой стороны, происходили масштабные срывы поставок вооружений в армию и на флот в рамках государственного оборонного заказа.

Так, например (данные на 2018 г.): «Непоставка дизелей М507 для малых ракетных кораблей проекта 22800, шифр "Каракурт", и проблемы с серийным производством отечественных силовых установок для фрегатов проекта 11356, шифр "Буревестник", сорвали обе программы постройки этих кораблей ... передача двух "Каракуртов", строящихся на Зеленодольском заводе им. Горького, отложена примерно на год, а силовые установки "Буревестников" до сих пор ожидают ГТД (газотурбинные двигатели – прим. автора) и редукторы... Постройка последних застопорилась из-за отсутствия российских корабельных газотурбинных двигателей после отказа Украины от поставки этих двигателей ... Всего на российских верфях "Янтарь", "Пелла", а также в Зеленодольске и Керчи ждут двигателей около десяти кораблей» (цит. по материалам на новостном портале FlotProm: <https://flotprom.ru/2018/Оборонка379>).

Аналогичные проблемы испытывает не только российский ОПК, но и высокотехнологичный сектор российской промышленности в целом. Так, к «проблемам в российской гражданской и военной космонавтике привело ... ограничение доступа к иностранной электронике ... Мы в результате санкций и в гражданской космонавтике, и в военной космонавтике оказались заложниками того, что целый ряд принципиальной номенклатуры радиоэлектронных изделий нам фактически ограничили или прекратили доступ к ним» (цит. по материалам интернет-сайта газеты «Коммерсантъ», см.: <https://www.kommersant.ru/doc/3873925>). Необходимость значительного замещения импорта оборудования и материалов, обеспечивающих развитие

российской высокотехнологичной промышленности, очевидна. Однако решить эту проблему пока что не удастся в силу кадровых, технических, финансовых и иных ограничений.

Например, весьма сложная ситуация с отечественными аналогами в российской вакуумной промышленности. Формирование современных и надежных производственных систем на российских государственных и частных предприятиях в атомной, аэрокосмической и других отраслях промышленности требует поставки качественных вакуумных компонентов. Однако введение полного импортозамещения в вакуумной промышленности в данный момент невозможно. Существующие российские технологии существенно отстают от иностранных, требуются годы, чтобы изменить ситуацию [14]. Столь значительные временные затраты обусловлены необходимостью воссоздания утраченных или запуска новых производств [6], формирования инженерных школ [15], системы кадрового обеспечения [16], налаживания схем и моделей технологического трансфера [17] и т.д.

Если в аграрно-промышленном комплексе успехи импортозамещения очевидны и заметны [5], то в промышленности, особенно инновационных и высокотехнологичных ее отраслях (а добыча нефти и газа, например, на шельфе арктических морей также является весьма сложной технологически), импортозависимость российской экономики продолжает сохраняться, что создает значительные риски для обеспечения национальной экономической безопасности, а следовательно, создает «соблазн» у российских геополитических конкурентов к усилению санкционного режима.

**Выводы.** В современных условиях мирового экономического и политического развития участились случаи использования экономических санкций как способа давления одних стран на другие. В большинстве случаев эти санкции не являются легитимными, т.к. объявляются вопреки Уставу ООН. К такого рода санкциям относятся введенные против России в 2014 г. и неоднократно продлевавшиеся в дальнейшем санкции со стороны США, ЕС и ряда стран – их политических союзников. Несмотря на декларируемые цели, реальная причина санкций, по нашему мнению, это – попытка получения одностороннего конкурентного преимущества за счет изменения экономической политики страны, против которой объявлены санкции, и ослабления ее экономики. Действующие антироссийские санкции негативно повлияли на экономическую безопасность страны, что обусловлено высокой импортозависимостью российской экономики. Анализ ситуации в нефтегазовом секторе, оборонно-промышленном комплексе и высокотехнологичных отраслях промышленности, которые стали первоочередной «мишенью» для санкций,



показал, что существенного влияния на них санкции пока не оказали. В то же время прогнозируется, что с течением времени негативный эффект санкций может возрасти, что связано с высокой зависимостью российской экономики от иностранных технологий. Это актуализирует необходимость активизации усилий по осуществлению импортозамещения. Также необходима работа по поиску путей преодоления введенных санкциями финансовых ограничений. Все это требует модернизации институциональной базы и активизации государственной промышленной политики. Принятие этих мер, по мнению автора, позволит смягчить угрозы и нейтрализовать риски национальной экономической безопасности России в среднесрочной перспективе.

### Список литературы

1. **Братерский М.В.** Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // Безопасность Евразии. 2009. № 2 (36). С. 335–347.
2. **Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г.** Санкции и их влияние на развитие экономики // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: Материалы XI международной научно-практической конференции. Воронеж: Изд-во ВГПУ, 2016. С. 46–52.
3. **Загашвили В.С.** Западные санкции и российская экономика // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11. С. 67–77.
4. **Харламова А.А.** Возникновение новых угроз экономической безопасности России // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1 (31). С. 36–39.
5. Импортозамещение в АПК России: проблемы и решения: Монография / Абашева О.В., Безрукова Т.Л., Вахневич К.Е. и др. М.: Русайнс, 2018. 412 с.
6. **Бодрунов С.Д., Боровков А.В.** Новое индустриальное развитие и модернизация производственных систем российской промышленности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 4 (25). С. 19–29.
7. **Жизнин С.З., Тимохов В.М.** Международное технологическое сотрудничество в энергетике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1–2 (103). С. 25–32.
8. **Фальцман В.К.** Импортозамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 116–124.
9. **Плотников В.А.** Промышленное развитие и технологическая безопасность как факторы формирования инновационной экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2011. № 2. С. 17–24.

10. **Бочуров А.А., Курбанов А.Х., Литвиненко А.Н.** Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности оборонно-промышленного комплекса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 99–106.
11. **Кузьменков А.М., Курбанов Р.Р.** Обоснование направлений институциональных преобразований, способствующих повышению уровня экономической безопасности предприятий отечественного оборонно-промышленного комплекса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 4 (34). С. 36–40.
12. **Плотников В.А., Харламов А.В.** Российский оборонно-промышленный комплекс как фактор обеспечения национальной безопасности и устойчивого социально-экономического развития // Экономика и управление. 2017. № 11 (145). С. 53–60.
13. **Malmlöf T.** A Case Study of Russo-Ukrainian Defense Industrial Cooperation: Russian Dilemmas // The Journal of Slavic Military Studies. 2016. Vol. 29(1). P. 1–22.
14. **Ловцюс Д., Усеинов А., Пятов А.** Последствия международных санкций и политика импортозамещения // Наноиндустрия. 2015. № 6 (52). С. 24–27.
15. **Рожик А.Ю.** Исторические этапы решения проблемы формирования инженерного мышления // Вестник ЮУрГУ. Серия «Образование. Педагогические науки». 2017. Т. 9, № 2. С. 98–113.
16. **Виноградов Б.А.** О плане действий по созданию ЕС РКП ОПК // Инновации. 2013. № 4. С. 4-7.
17. **Попов А.И.** Создание новой модели развития: модернизация и условия перехода к инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 4. С. 18–26.

#### References

1. **Braterskiy M.V.** Torgovo-ekonomicheskiye sanktsii: effektivnost', tsena, problemy ispol'zovaniya // Bezopasnost' Yevrazii. 2009. № 2 (36). S. 335–347.
2. **Vertakova YU.V., Polozhentseva YU.S., Klevtsova M.G.** Sanktsii i ikh vliyaniye na razvitiye ekonomiki // Aktual'nyye problemy razvitiya khozyaystvuyushchikh sub'yektov, territoriy i sistem regional'nogo i munitsipal'nogo upravleniya. Materialy KHI mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Voronezh: Izd-vo VGPU, 2016. S. 46–52.
3. **Zagashvili V.S.** Zapadnyye sanktsii i rossiyskaya ekonomika // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. 2015. № 11. S. 67–77.
4. **Kharlamova A.A.** Vozniknoveniye novykh ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii // Teoriya i praktika servisa: ekonomika, sotsial'naya sfera, tekhnologii. 2017. № 1 (31). S. 36–39.

5. Importozameshcheniye v APK Rossii: problemy i resheniya. Monografiya / Abasheva O.V., Bezrukova T.L., Vakhnevich K.Ye. i dr. M.: Rusayns, 2018. 412 s.
6. **Bodrunov S.D., Borovkov A.V.** Novoye industrial'noye razvitiye i modernizatsiya proizvodstvennykh sistem rossiyskoy promyshlennosti // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment. 2017. T. 7. № 4 (25). S. 19–29.
7. **Zhiznin S.Z., Timokhov V.M.** Mezhdunarodnoye tekhnologicheskoye sotrudnichestvo v energetike // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2017. № 1–2 (103). S. 25–32.
8. Fal'tsman V.K. Importozameshcheniye v TEK i OPK // Voprosy ekonomiki. 2015. № 1. S. 116–124.
9. **Plotnikov V.A.** Promyshlennoye razvitiye i tekhnologicheskaya bezopasnost' kak faktory formirovaniya innovatsionnoy ekonomiki // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment. 2011. № 2. S. 17–24.
10. **Bochurov A.A., Kurbanov A.KH., Litvinenko A.N.** Sravnitel'nyy analiz otechestvennogo i zarubezhnogo opyta obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti oboronno-promyshlennogo kompleksa // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2018. № 3 (111). S. 99–106.
11. **Kuz'menkov A.M., Kurbanov R.R.** Obosnovaniye napravleniy institutsional'nykh preobrazovaniy, sposobstvuyushchikh povysheniyu urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiy otechestvennogo oboronno-promyshlennogo kompleksa // Teoriya i praktika servisa: ekonomika, sotsial'naya sfera, tekhnologii. 2017. № 4 (34). S. 36–40.
12. **Plotnikov V.A., Kharlamov A.V.** Rossiyskiy oboronno-promyshlennyy kompleks kak faktor obespecheniya natsional'noy bezopasnosti i ustoychivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya // Ekonomika i upravleniye. 2017. № 11 (145). S. 53–60.
13. **Malmlöf T.** A Case Study of Russo-Ukrainian Defense Industrial Cooperation: Russian Dilemmas // The Journal of Slavic Military Studies. 2016. Vol. 29(1). R. 1–22.
14. **Lovtsyus D., Useinov A., Pyatov A.** Posledstviya mezhdunarodnykh sanktsiy i politika importozameshcheniya // Nanoindustriya. 2015. № 6 (52). S. 24–27.
15. **Rozhik A.YU.** Istoricheskiye etapy resheniya problemy formirovaniya inzhenernogo myshleniya // Vestnik YUUrGU. Seriya «Obrazovaniye. Pedagogicheskiye nauki». 2017. T. 9, № 2. S. 98–113.
16. **Vinogradov B.A.** O plane deystviy po sozdaniyu YES RKP OPK // Innovatsii. 2013. № 4. S. 4–7.
17. **Popov A.I.** Sozdaniye novoy modeli razvitiya: modernizatsiya i usloviya perekhoda k innovatsionnoy ekonomike // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta ekonomiki i finansov. 2012. № 4. S. 18–26.

УДК 658.7

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНАХ РОССИИ**

**АРИСТОВ Василий Михайлович, к.э.н.**

Факультет экономики и менеджмента, кафедра менеджмента и маркетинга,  
Санкт-Петербургский государственный технологический институт  
(технический университет), Санкт-Петербург, Россия  
Адрес для корреспонденции: 194356, г. Санкт-Петербург,  
проспект Энгельса, д. 134, кв. 207  
Т.: 8-904-617-08-39. E-mail: vasily.aristov@yandex.ru

### **Аннотация**

Актуальность изучения рынка складских услуг в России имеет значение, поскольку почти каждая организация на определенном этапе своего развития сталкивается с необходимостью сбора информации о состоянии и перспективах рынка, на котором она работает.

В связи с ростом грузоперевозок аренда складской недвижимости составляет малую долю свободных площадей. При этом рост потребительского спроса и оказание складских услуг определяется уровнем строительства складских помещений. Очевидно, что оценка оптимального места под строительство склада или его выбор характеризует сопряженность с проблемой потенциального сбыта товаров и услуг.

В целом исследование проблемы развития рынка складских услуг в России, оценка факторов, определяющих низкие темпы роста рынка складской недвижимости, направлены на установление положительной динамики уровня логистизации складских процессов.

Представленная работа имеет своей целью показать развитие рынка логистических услуг в регионах России на основе использования метода прогнозирования (экстраполяция по среднему темпу роста временного ряда) и сравнительного анализа. Метод прогнозирования будет использован при оценке уровня развития логистики в России, распределения доли возводимых складских площадей, динамики на складском рынке Санкт-Петербурга.

### **Ключевые слова**

Тенденции, рынок, складские услуги, развитие, анализ.

## **ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF STORAGE SERVICES IN THE REGIONS OF RUSSIA**

**ARISTOV Vasily Mikhailovich, Candidate of Economic Sciences**

Faculty of Economics and Management, Department of Management and Marketing,  
Saint Petersburg State Institute of Technology  
(Technical University), Saint Petersburg, Russia  
Address for correspondence: 194356, St. Petersburg,  
Engels prospect, 134, 207  
Т.: 8-904-617-08-39. E-mail: vasily.aristov@yandex.ru

**Abstract**

The relevance of studying the warehouse services market in Russia is important, since almost every organization at a certain stage of its development is faced with the need to gather information about the state and prospects of the market in which it operates.

Due to the growth in freight traffic, rental of warehouse real estate is a small fraction of vacant space. At the same time, the growth of consumer demand and the provision of storage services is determined by the level of construction of storage facilities. It is obvious that the assessment of the optimal place for the construction of a warehouse or its choice is characterized by the relationship with the problem of the potential sale of goods and services.

In general, the study of the problem of development of the warehouse services market in Russia, and the assessment of the factors determining the low growth rates of the warehouse real estate market, is aimed at establishing a positive dynamics in the logistics of warehouse processes.

The presented work aims to show the development of the logistics services market in the regions of Russia based on the use of the forecasting method (extrapolation by the average growth rate of the time series) and comparative analysis. The forecasting method will be used in assessing: the level of development of logistics in Russia, the distribution of the share of erected warehouse space, and the dynamics in the warehouse market of St. Petersburg.

**Keywords**

Trends, market, storage services, development, analysis.

**Введение.** В настоящее время конкуренция в регионах страны возникает между крупными торговыми и коммерческими организациями. Склад выступает ключевым элементом логистической системы, выбор которого должен быть экономически обоснованным. Уровень складских издержек зависит от роста объема складских площадей, потенциального спроса на товары и услуги, применимых логистических технологий на складах. Однако в текущей экономической обстановке развития страны рост объема складских площадей не является ключевым показателем повышения качества и конкурентоспособности складских услуг, что и определило выбор темы для исследования.

**Цель исследования.** Представленная работа имеет своей целью показать развитие рынка складских услуг в регионах России, а именно в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Предметом исследования являются особенности рынка складских услуг.

**Материалы, методы и объекты исследования.** Ранее нами были сделаны исследования по вопросам изучения методов оценки эффективности логистической системы [1], проблемы качества логистических услуг [2], развития логистики в России [1; 2], однако до настоящего времени не получили сколько-нибудь значительной разработки и освещения вопросы, связанные с

анализом и оценкой потенциального рынка складских услуг с учетом имеющейся динамики сбыта товаров в логистических цепях.

Априори исследования по данному вопросу существуют, однако практическая оценка отсутствует, что свидетельствует о необходимости проведения анализа развития рынка складских услуг в регионах России.

Для проведения анализа развития рынка складских услуг в регионах России будут использованы методы прогнозирования и сравнительного анализа. Метод прогнозирования будет использован при оценке уровня развития логистики в России, распределения доли возводимых складских площадей, динамики на складском рынке Санкт-Петербурга.

Для уточнения международного индекса развития логистики в России в качестве репрезентативной информации будут использованы статистические данные Всемирного банка [3], что позволит получить оценку по таким критериям, как качество логистической инфраструктуры, качество логистических услуг (логистический опыт), своевременность поставок грузов, эффективность таможенного и пограничного оформления, организация международных перевозок по конкурентоспособным ценам, отслеживание прохождения грузов.

Статистика по исследуемым выше категориям (развитие рынка складских услуг в регионах России, развитие логистики в России, распределение доли возводимых складских площадей) собрана за прошлые годы. Значения оценок за текущие периоды и прогнозы до 2020 года получены в результате экстраполяции по среднему темпу роста временного ряда.

Для статистической оценки рынка складских услуг в регионах страны использовались достоверные логистические исследования по обозначенной выше проблеме.

Собранная статистика будет востребована специалистами для исследования потребностей рынка в складских услугах, а также в качестве эмпирической базы обобщения состояния развития логистической деятельности и опыта организации.

Кроме того, установленные зависимости между логистическими факторами позволят сделать оценку основных проблем логистики и управления цепями поставок, которые предстоит еще решить.

**Результаты исследования.** К складским услугам относятся полный спектр услуг по обеспечению логистического процесса хранения груза в целостности и сохранности. Как правило, к ним можно отнести: погрузо-разгрузочные работы, формирование грузов и комплектацию отправок, доставку в конечные пункты, составление отчета о проделанной работе.

Для реализации задач рынка складских услуг разработана соответствующая система показателей, включающая в себя [4; 5]:

– показатели качества складских услуг: сохранность груза без потерь при транспортировке и хранении, безопасность груза без потерь при транспортировке и хранении, доступность складских услуг, степень механизации погрузо-разгрузочных работ;

– показатели спроса и предложения складских услуг: объем предложения и спроса; эластичность спроса и предложения;

– показатели пропорциональности рынка складских услуг: объем товарооборота, распределение доли рынка между участниками коммерческой деятельности и формам собственности;

– показатели перспектив развития рынка складских услуг: уровень продаж по темпам роста и прироста, коэффициент товарооборачиваемости, уровень цен на услуги;

– показатели регионального развития рынка складских услуг: объем ввода складских объектов, доля поглощения, доля свободных площадей;

– показатели деловой активности: количество заявок на услуги, уровень выполнения заказов; загруженность складских мощностей.

Показатели качества складских услуг – важные показатели, определяющий уровень развития логистики в стране.

В табл. 1 представлены последние данные по уровню развития логистики в соответствии с проводимыми исследованиями.

**Таблица 1. Уровень развития логистики в России**

Параметр \ Год	2007	2010	2012	2014	2016	2018	2020 (прогноз)	Отклонение от среднего значения LPI в 2018 году	Отклонение от среднего значения LPI в 2020 году
	Качество логистической инфраструктуры	2,23	2,38	2,45	2,59	2,43	2,78		
Качество логистических услуг (логистический опыт)	2,46	2,51	2,65	2,74	2,76	2,75	2,81	- 0,01	- 0,03
Своевременность поставок грузов	2,94	3,23	3,02	3,14	3,15	3,31	3,39	+ 0,55	+ 0,54
Эффективность таможенного и пограничного оформления	1,94	2,15	2,04	2,2	2,01	2,42	2,54	- 0,34	- 0,32

Окончание табл. 1

Параметр \ Год	Год							2020 (прогноз)	Отклонение от среднего значения LPI в 2018 году	Отклонение от среднего значения LPI в 2020 году
	2007	2010	2012	2014	2016	2018				
Организация международных перевозок по конкурентоспособным ценам	2,48	2,72	2,59	2,64	2,45	2,64	2,67	- 0,12	- 0,17	
Отслеживание прохождения грузов	2,17	2,6	2,76	2,85	2,62	2,65	2,75	- 0,11	- 0,08	
Среднее значение	2,37	2,60	2,59	2,69	2,57	2,76	2,84	-	-	

Источник: статистика собрана на основе [3]

Шкала оценки всех шести параметров эффективности логистики (качество логистической инфраструктуры, качество логистических услуг <логистический опыт>, своевременность поставок грузов, эффективность таможенного и пограничного оформления, организация международных перевозок по конкурентоспособным ценам, отслеживание прохождения грузов) измеряется в диапазоне от 1 (очень низкий) до 5 (очень высокий) баллов (табл. 2).

**Таблица 2. Шкала оценки для параметров эффективности логистики**

№	Содержательное описание градаций	Числовое значение параметра, балл
1	Очень низкий	1
2	Низкий	2
3	Средний	3
4	Высокий	4
5	Очень высокий	5

С учетом последней статистики развития логистики в мире [3], Российская Федерация находится на 75 месте, что соответствует оценке индекса LPI в 2,76. При продолжающихся темпах развития данный показатель может составить 2,84 (65 место).

Параметр «качество логистической инфраструктуры» определяет состояние развития, в том числе складских площадей и насыщенность ими в регионах страны. С учетом индекса LPI в России, составляющего 2,76, уровень данного показателя являются опережающим на 0,02 пункта, одна-



ко, с учетом прошлой динамики за 2007-2016 гг, есть существенные расхождения.

Прогноз на 2020 год определяет значительные расхождения между показателями и средним уровнем индекса LPI.

На рис. 1 представлена оценка развития логистики в России на 2020 год.



Рис. 1. Оценка развития логистики в России на 2020 год

Отклонения от среднего значения развития логистики в России отразим на рис. 2.

Возможно, устойчивое выравнивание конъюнктуры рынка складской инфраструктуры зависит от уровня технологического потенциала. Кроме того, необходимо отходить от принципа «строительство объектов складской инфраструктуры по месту возникновения импульса спроса», что не всегда определяет качество развития складской инфраструктуры. Одно из современных направлений – создание мобильных складских сооружений.

Устойчивость рынка складских услуг зависит от крупных регионов страны (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург и др.), а также прилегающих к ним областей.

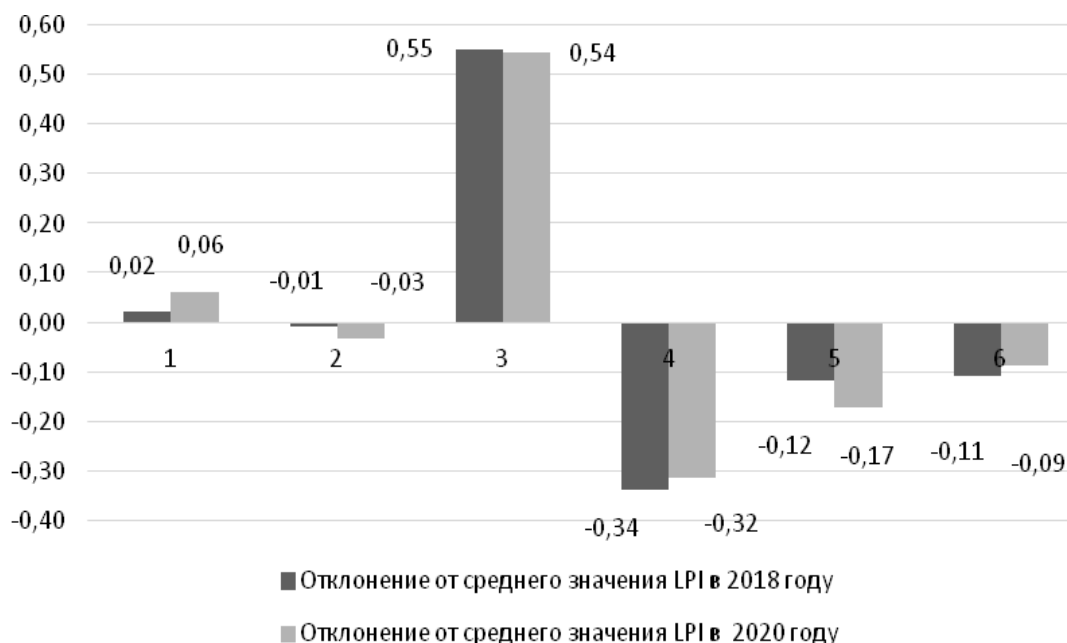


Рис. 2. Отклонение от среднего значения LPI в 2018 и 2020 гг.

Рассматривая рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга, следует отметить, что основная активность зафиксирована в сторону торговых и дистрибуционных организаций, большая часть которых занимается поставками продуктов питания, фармацевтической продукции, инженерного оборудования и строительных товаров. Сохраняется спрос со стороны производственных компаний, который, однако, пока ограничен недостатком предложения, подходящего под требования этого сегмента рынка.

Около половины общего объема спроса в 2018 г. сформировали торговые организации (табл. 3).

**Таблица 3. Распределение доли возводимых складских площадей по категориям за 2011–2019 гг. и прогнозная оценка до 2020 года**

Категория \ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (прогноз)
Производственные организации	33%	3%	28%	8%	14%	19%	10%	8%	7%	5%
Логистические организации	23%	34%	19%	24%	19%	35%	36%	39%	42%	45%
Торговые и дистрибуторские организации	44%	63%	53%	68%	67%	46%	54%	56%	58%	60%

Источник статистика собрана на основе [6]

Статистика по исследуемым категориям собрана за 2011–2017 годы. Значения оценок за 2018–2019 гг. и прогноз до 2020 года сделаны на основе экстраполяции по среднему темпу роста временного ряда.

Отдельно стоит обратить внимание на статистику распределения тарифных ставок развития аренды складской недвижимости.

Тарифы на складские услуги формируются индивидуально в соответствии с запросом клиента, в зависимости от характеристик товара, объема хранения и оборачиваемости.

Средние запрашиваемые ставки аренды по городу Санкт-Петербург находились в диапазоне 3 400–4400 руб./м<sup>2</sup>/год [6].

С учетом 2018 года арендные цены на складские помещения класса «А» продолжали тенденцию к незначительному снижению – на 1–2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, положительные тенденции появились в классе «В»: годовой прирост средневзвешенной ставки составил 8% [7].

Кроме того, на фоне снижения общей статистики цен по рынку складской недвижимости было проведено строительство и реконструкция 26 промышленных предприятий в Санкт-Петербурге и области. Самые большие сделки по аренде в Санкт-Петербурге и Ленинградской области были совершены в сегменте класса «А» [7].

Наибольший доход от аренды был обусловлен доходом от класса «В», на который приходилось 83% нового спекулятивного предложения. Годовой прирост общей арендованной площади не превышал 5%, что привело к отсутствию свободных площадей для аренды [7].

Условной единицей ставки аренды на складе является цена за паллетоместо/сутки, на основании которой определяется уровень тарифов на складские услуги (табл. 4).

**Таблица 4. Средний уровень тарифов на складские услуги по России**

Показатель	Диапазон, руб./паллетоместо/сутки
Склады класса А	14-20
Склады класса В	9-14
Склады класса С	7-12

Источник [8]

В табл. 5 представлены тарифы на дополнительные услуги.

**Таблица 5. Тариф на дополнительные складские услуги**

Наименование услуги	Среднерыночный тариф
Упаковка стрейч-пленкой в 2-3 слоя	50–100 руб. без НДС
Оформление пакета сопроводительных документов (1 комплект)	100–300 руб.
Комплектация заказа, формирование паллеты для отгрузки-загрузки (1 паллета)	10–50 руб.
Предоставление поддона (1 шт)	200–300 руб.
Инвентаризация товара	Плановая – 1-2 раза в год бесплатно (внеплановая – 250–350 руб./чел./час)
Диспетчеризация разгрузки транспортного средства	150–300 руб. транспортное средство
Предоставление отчетов в электронной форме	100–250 руб/отчет
Превышение резерва хранения от установленного в договоре	+20–50% от базового тарифа за хранение

Источник [8]

Данные, представленные в таблице, являются усредненными и могут отличаться в зависимости от вида хранимого запаса на складе.

Необходимо также знать, что помимо основных тарифов используются также повышающие коэффициенты на складские услуги (табл. 6).

**Таблица 6. Повышающие коэффициенты и надбавки при оказании складских услуг**

Наименование	Размер
Размещение товара на паллетах не «евро»	Коэффициент 1,2–,5 к базовому тарифу за хранение
Вынужденный простой или дополнительные работы персонала	250–500 руб/чел/час
Работы в выходные, праздники, ночное время	Коэффициент 1,5–2,0 к базовому тарифу за соответствующие услуги
Ручная погрузка-разгрузка	Коэффициент 1,2–1,4 к базовому тарифу за разгрузку

Источник [8]

Другой аспект рассматриваемого исследования – оценка спроса на складские услуги и прогноз их развития на ближайшую перспективу.

На рис. 3 представлен прогноз динамики развития складского рынка Санкт-Петербурга до 2020 года. Как и в предыдущих видах анализа, использовался метод экстраполяции по среднему уровню ряда динамики, что позволило получить объективную оценку в современных условиях развития рынка складских услуг.

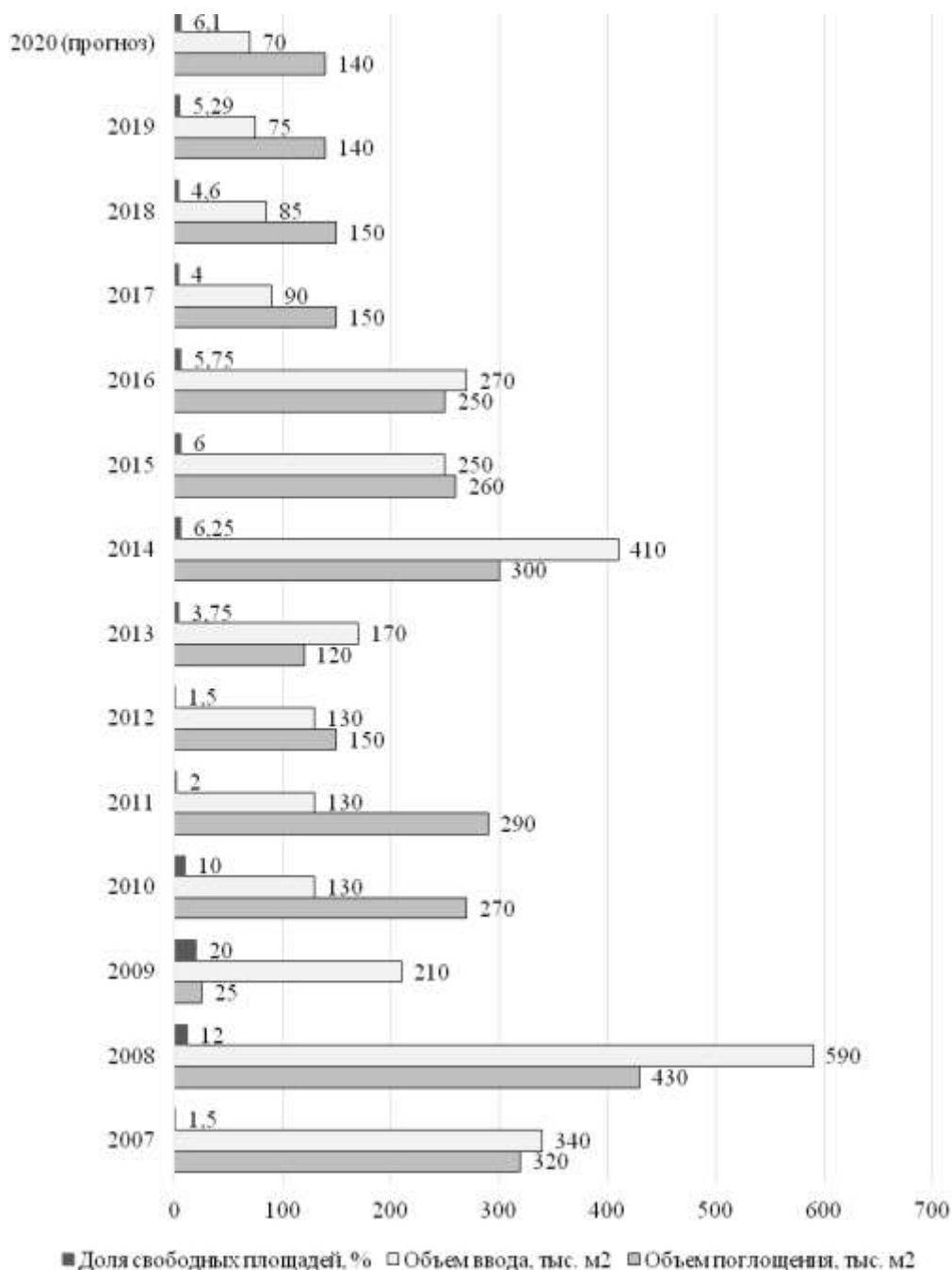


Рис. 3. Прогноз динамики развития складского рынка Санкт-Петербурга до 2020 года  
Источник статистика собрана на основе [7]

На основе сделанного прогноза динамики развития складского рынка Санкт-Петербурга можно заметить, что тенденции к росту по определенным показателям существуют. В особенности это характерно для показателя «доля свободных площадей», измеряемого в процентах. В период с 2017–2019 гг. и на 2020 прогнозный год можно увидеть положительную динамику роста данного показателя. Изменения соответственно составили 0,6; 0,69; 0,81 процентных пунктов.

**Выводы.** В настоящее время рынок складских услуг в Санкт-Петербурге имеет тенденции к росту по показателю «доля свободных площадей». По таким показателям, как объем ввода, темпы роста характеризуют отрицательную динамику, по объему поглощения – темпы роста находятся на неизменной уровне.

При этом за последние десять лет изменение темпов роста доли ввода новых складских площадей остается на недостаточном уровне, что видно из динамики развития складского рынка Санкт-Петербурга, анализ которой был проведен ранее. Такая динамика свидетельствует об ожидании острого дефицита коммерческих помещений (торговых и складских площадей), что характеризует рост цен на складские услуги. Уже сейчас сделки формата «строительство под ключ» испытывают серьезную конкуренцию арендным сделкам со складами.

Что касается предложений на рынке складских услуг, то по количеству предложений лидируют объекты класса В и С, так как совокупный объем площадей таких складов довольно велик, учитывая их небольшую площадь на единицу анализируемого складского объекта.

Исходя из этого, в среднесрочной перспективе следует ожидать осмотрительной политики 3PL-операторов по вопросу привлечения субконтрактов в новые складские проекты.

С учетом обозначенных выше проблемных областей, оценка характера решения всех задач исследования потребует дополнительных научных изысканий в исследуемой области, которые будут продолжены в дальнейшем.

Результаты, сделанные в работе, обладают элементами научной новизны и будут востребованы предприятиями различной отраслевой принадлежности, в частности, логистической направленности, для оценки логистизации складских процессов как фактора, обеспечивающего логистические преобразования в деятельности отдельных хозяйственных субъектов.

### Список источников

1. **Аристов В.М.** Методы оценки эффективности логистической системы // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 2.
2. **Аристов В.М.** Проблема качества логистических услуг в цепях поставок // Научный журнал «Экономический вектор» Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета). 2018. № 1(12).
3. Глобальный рейтинг LPI // Сайт Всемирного банка: [сайт]. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата обращения: 02.04.2019).
4. **Вечканов, Г. С.** Макроэкономика. Краткий курс / Г. С. Вечканов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 475 с.
5. **Виноградова, С. И.** Коммерческая деятельность / С. И. Виноградова. – М.: Экономика, 2017. – 330 с.
6. Обзор рынка коммерческой недвижимости. Россия. 1 полугодие 2017 // Магазин исследований: [сайт]. URL: <https://marketing.rbc.ru/research/33093/> (дата обращения: 02.04.2019).
7. Итоги 2017 года на рынке складской недвижимости Петербурга [Электронный ресурс]. – Свободный доступ из сети Интернет – <https://zdanie.info/2393/2421/news/11606> (дата обращения: 02.04.2019).
8. Обзор текущего состояния рынка услуг ответственного хранения. Май 2015 // [sklad-man.ru](http://sklad-man.ru) [сайт]. URL: [www.skklad-man.ru/obzor.pdf](http://www.skklad-man.ru/obzor.pdf) (дата обращения: 02.04.2019).

### References

1. **Aristov V.M.** Metody ocenki effektivnosti logisticheskoy sistemy // Zhurnal pravovyh i ekonomicheskikh issledovaniy. 2016. № 2.
2. **Aristov V.M.** Problema kachestva logisticheskikh uslug v tsenyah postavok // Nauchnyj zhurnal «Ekonomicheskij vector» Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo instituta (tekhnicheskogo universiteta). 2018. № 1(12).
3. Global'nyj rejting LPI // Sajt Vsemirnogo banka [sajt]. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (data obrashcheniya: 02.04.2019).
4. **Vechkanov, G. S.** Makroekonomika. Kratkij kurs / G. S. Vechkanov. – M.: INFRA-M, 2017. – 475 s.
5. **Vinogradova, S. I.** Kommercheskaya deyatel'nost' / S. I. Vinogradova. – M.: Ekonomika, 2017. – 330 s.
6. Obzor rynka kommercheskoj nedvizhimosti. Rossiya. 1 polugodie 2017 // Magazin issledovaniy [sajt]. URL: <https://marketing.rbc.ru/research/33093/> (data obrashcheniya: 02.04.2019).

7. Itogi 2017 goda na rynke skladskoj nedvizhimosti Peterburga [Elektronnyj resurs] – Svobodnyj dostup iz seti Internet – <https://zdanie.info/2393/2421/news/11606> (data obrashcheniya: 02.04.2019).
8. Obzor tekushchego sostoyaniya rynka uslug otvetstvennogo hraneniya. Maj 2015 // sklad-man.ru [cajt]. URL: [www.sklad-man.ru/obzor.pdf](http://www.sklad-man.ru/obzor.pdf) (data obrashcheniya: 02.04.2019).



## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ ИЛИ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ВНЕ ЭКОНОМИКИ**

**БОЧАРОВ Андрей Борисович, к.филос.н.<sup>1</sup>**

**ГОРОХОВАТСКИЙ Леонид Юрьевич, к.психол.н.<sup>2</sup>**

**ЛОБАНОВА Ирина Анатольевна, к.э.н.<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Доцент кафедры социальных и гуманитарных дисциплин

АНО ВО «Международный банковский институт»;

Доцент кафедры философии и культурологии Северо-Западного  
института управления – филиала

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»;

<sup>2</sup>Заведующий кафедрой социальных и гуманитарных дисциплин

АНО ВО «Международный банковский институт»;

Заместитель директора Института финансовых кибертехнологий  
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет информационных  
технологий, механики и оптики»;

<sup>3</sup>Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

АНО ВО «Международный банковский институт»;

Заместитель директора Института финансовых кибертехнологий  
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет информационных  
технологий, механики и оптики»

Адрес для корреспонденции: 191023, Санкт-Петербург, Россия,  
Невский проспект, 60.

Т.: +7 (962) 680-99-01. E-mail: leongor\_us@yahoo.com

### **Аннотация**

В статье идет речь о соотношении рационального и иррационального в современном экономическом дискурсе. Поднимается проблема о том, что классические представления об «экономическом человеке», движимом стремлением к богатству и преуспеванию и олицетворяющему собой классические представления о рациональности, – устарели. Они не отвечают ни реальности, ни той модели рациональности, которая культивируется и господствует сегодня. Думающий и живущий нерационально неспособен к адекватному восприятию той рациональности, которую транслируют учебники. Ревизии подлежат либо учебники, либо необходим апдейт нашей рациональности.

### **Ключевые слова**

Экономика, рациональность, иррациональность, дискурс, когнитивистика, ограниченная рациональность, эпистемология, аксиология, метод, экономический агент.

## ECONOMIC IRRATIONALITY OR RATIONALITY OUTSIDE THE ECONOMY

**BOCHAROV Andrew B., PhD Philosophical sciences<sup>1</sup>**

**GOROKHOVATSKIY Leonid Yu., PhD Psychological sciences<sup>2</sup>**

**LOBANOVA Irina A., PhD Economical sciences<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Associate professor of the Department for Humanities & Social Sciences,  
International Banking Institute;

Associate professor of the Department of Philosophy & Cultural studies,  
North-West Institute of RANEPA;

<sup>2</sup> Head of Department for Humanities & Social Sciences,  
International Banking Institute;

Deputy Director of ITMO.Fintech, ITMO-University;

<sup>3</sup> Associate professor of the Department for World Economy & Management,  
International Banking Institute;

Deputy Director of ITMO.Fintech, ITMO-University

Address for correspondence:

191011, St.-Petersburg, Russia, Nevsky pr., 60.

Phone: +7 (962) 680-99-01. E-mail: leongor\_us@yahoo.com

### **Abstract**

The article deals with the relationship between the rational and irrational in modern economic discourse. The problem is raised that classical ideas about the «economic man», driven by the desire for wealth and prosperity and personifying classical ideas about rationality, are outdated. They correspond neither to reality, nor to the model of rationality that is cultivated and dominates today. The thinking and living person is irrationally incapable of adequate perception of the rationality that is found in textbooks. Either textbooks should be revised, or an update of our rationality is necessary.

### **Keywords**

Economics, Rationality, Irrationality, Discourse, Cognitive Studies, Restricted Rationality, Epistemology, Axiology, Method, Economic Agent

*Реальность всегда больше  
любых представлений о ней  
(из заметок на полях)*

**Предварительные замечания.** В настоящей статье использованы, во-первых, *не свойственный дискурсу науки экономики научный язык* и, во-вторых, *иной парадигматический подход* – проблемы экономики как науки рассматриваются «извне», не с позиции *частнонаучной* методологии экономики, а с позиций *общей методологии научного познания*.

Описываемые ниже умозаключения были осуществлены нами в связи с желанием осмыслить некоторые фундаментальные положения, связанные с экономикой как наукой, и рядом особенностей экономического познания.

Авторы осознают, что статья, возможно, не свободна от когнитивных искажений... Однако, по нашему глубокому убеждению, такую особенность статьи можно поставить не в упрек, а, возможно, и в заслугу, поскольку менее интроспективное наблюдение за феноменом, проводимое сторонним наблюдателем, может иногда привести к получению интересных научных результатов.

Методологический подход, принятый авторами в данной работе, описывается «формулой» Г.К. Честертона [3], который предлагал как минимум выглянуть из дома с тем, чтобы увидеть его. Весьма вероятно, что подобное изменение «оптики анализа» даст возможность профессиональным экономистам увидеть объект, предмет и методы экономики с иной перспективы, а значит сформулировать *другие, нетривиальные, выводы*.

**Исходные тезисы.** 1) Существует разрыв (гносеологический, эпистемологический, онтологический) между наукой экономикой, точнее, ее претензией на рациональное, т.е. объективное, всестороннее описание (отражение) реальности, и возможностью эту претензию воплотить.

2) Этот тезис призван раскрыть содержание заголовка настоящей статьи, подтвердить его эпистемологическую легитимность, а именно показать то, что рациональность науки, в частности экономики, есть миф, поскольку наука сама во многом иррациональна. Последнее обстоятельство создает проблему, как совместить иррациональность инструмента постижения с рациональностью получаемого результата.

**Исследовательская гипотеза.** Несмотря на все усилия экономики как науки, разрыв между ее претензией на рациональность и реальностью продолжает *расти и углубляться*, поскольку объяснительный потенциал науки «истончается» как под давлением иррационализма, проникающего в саму экономику, так и иррационализма, неизбежно присущего самой реальности.

**Предполагаемый результат исследования.** Выводы, к которым приходят авторы на примере совмещения отличных друг от друга языков описания (экономики и философии), дискурсивных практик, методологии, онтологии и аксиологии могут быть использованы в качестве своеобразного *modus vivendi* между экономикой и реальностью, между иррациональным и рациональным.

В то же время все нижеописанное следует рассматривать как *декларацию о намерениях*, включая главное – приглашение к разговору на содержательной и взаимнообогащающей междисциплинарной основе.

**Основные препозиции.** Как отмечал Б. Шоу, экономика представляет собой не что иное, как умение пользоваться жизнью наилучшим образом. В этом заявлении, при всей его парадоксальности (принимая во внимание то, что оно принадлежит мастеру интеллектуальных парадоксов), заложен глубокий и серьезный смысл. Так, один из самых «энциклопедических умов Античности» – Аристотель – выводил экономику из правильного и рачительного ведения домашнего хозяйства [1]. Экономика (буквально от греч. «*okos*» – «дом»), как от печки, начинается с дома. То есть экономика, во-первых, изначально была ориентирована на искусство как на некое умение, навык. А искусство, как известно, неизбежно иррационально. Во-вторых, дом есть квинтэссенция жизни, а жизнь рационализировать до конца невозможно.

Сегодня экономика, как никогда раньше, удалена от дома, собственно, от жизни: рациональное и иррациональное по-прежнему противостоят друг другу. Весь корпус экономических дисциплин представляет собой единый и монолитный научный нарратив, служащий для манифестации рационального. Этот нарратив объективен, ибо надсубъективен. Экономика давно стала научной дисциплиной, инкорпорируя в свое содержание методологию и научные стандарты рациональности. Не представляется возможным (во всяком случае – авторам настоящего текста) объяснить таинство жизни в терминах экономики, как невозможно рассчитывать на создание «экономики жизни». И хотя один из «отцов-основателей» экономики как самостоятельной дисциплины Адам Смит и писал, к примеру, не только серьезные экономические труды, но и успешно подвизался на философском поприще, пути рациональной экономической мысли и иррациональной жизни разошлись. Однако тонкость состоит в том, что, выступая в качестве оплота рационализма, как сама наука вообще, так и экономика в частности проникались духом иррационализма.

Так, теория «рациональных ожиданий», долгое время считавшаяся непоколебимой в своей бесспорности, сегодня уступила место «теории перспектив», разработанной Д. Канеманом и А. Тверски. Результаты исследований, проведенных Канеманом и Тверски просто обескураживают, поскольку демонстрируют, что у так называемого среднего (нормального) человека ощущения от потерь и приобретений несимметричны. Удовольствие от приобретений будет гораздо меньше от горечи утраты, даже если по сумме они эквивалентны. Поэтому стремление к методологической чистоте, к объективной и предметной «незамутненности» можно смело направить в архив.

В прошлом веке один из самых глубоких французских интеллектуалов М. Фуко убедительно показал: наука – это прежде всего власть, и как всякая власть она стремится к господству, преследуя одну цель – подчинение. Специфика этого подчинения проявляется в том, что оно субстанционально *не* власть субъекта над субъектом. Это *не* власть принуждения. Это власть образования/обучения. Последнее «разлито» между субъектами и социальными институтами, когда экономическое образование на всех своих уровнях приобщает, т.е. привязывает всех его получающих к стандартам научной рациональности. Известный исследователь С. Каммингс в работе «Реконструкция стратегии», посвященной деконструкции истории менеджмента, отмечает: «Фуко говорит о власти, которая поддерживает знание, и эта власть носит более тонкий характер. Эта власть представляет сложную сеть связей, существующих между разными объектами; эта сеть генерирует и затем усиливает определенную точку зрения, повторяя и воспроизводя ее с тех пор, пока она не станет прекоцепцией» [8]. Отсюда, между прочим, стремление экономики шире всего экономического дискурса осуществить «привязку» своих представлений к научным, поскольку именно наука через концепт/ы «истина–ложь» смогла навязать, т.е. осуществить господство своего нарратива. Причем экспансия научной рациональности, т.е. рационализации всего, что оказывалось в орбите научного знания, с течением времени приобретала все более и более тотальный характер.

Проиллюстрируем это. В XX веке это, в первую очередь, относится, например, к менеджменту, который агрессивно и активно преподносит себя как дисциплина исключительно научная, исключительно *рациональная*. Уже упомянутый нами С. Каммингс ставит под сомнение, подвергает критическому анализу «официальную историю» менеджмента, историю, которая вводит его в ранг научных дисциплин. В логике этого мифа декларируется и культивируется: эффективными управленцами не рождаются, а становятся. Отсюда открываются факультеты и пишутся учебники, читаются курсы лекций, которые в реальности заняты только одним – насаждением мифа/ов о менеджменте. Однако любой миф, даже миф, взятый на вооружение наукой, остается мифом.

В этой связи, как утверждает С. Каммингс, «Мифы одномерны: они основаны на ограниченном наборе монокультурных практик» [4]. То есть миф – «одномерная логика» [там же]. Этот тезис можно усилить: наука, требуя поклонения истине и служения научной рациональности, выполняет сегодня роль *религии* и насаждает свою мифологию. Так, один из самых знаменитых научных мифов – миф о яблоке, которое упало на голову

Ньютона, – есть парафраз мифа о древе познания. Во всяком случае, как считает Ю.Н. Харари, «Если теистические религии – порождение аграрной революции, то детища научной революции – гуманистические религии, в которых богов заменили люди» [5]. Именно так, в вулсторпском саду Ньютону принадлежит роль и человека, и Змея, и... Бога. Из чего можно сделать вывод, что научная мифология проще, а вероятно, и беднее, чем религиозная. Но главное не в этом, а в том, что мифология не исчезает, а лишь претерпевает изменение: библейский миф о райском саде и вкушении яблока был замещен на научный миф о яблоке, упавшем на голову Ньютона. То есть наука сама имеет дело с мифологией, пусть перевернутой, несколько выхолощенной, но мифологией.

Далее. Организационной психологии, а равно экономической психологии (Э. Кирхлер, Е. Хофаман и др.) хорошо известно, что пресловутая рациональность «человека экономического» – миф века прошлого, рациональность «человека социального» и «человека самоактуализирующегося» – миф века нынешнего [9].

В продолжение сказанного: стала общим местом точка зрения о том, что ограничения при принятии решений существуют всегда. Один из гуру современной экономики и менеджмента Г. Саймон полагал, что реальные экономические субъекты/агенты являются *ограниченно рациональными*. В условиях дефицита ресурсов (универсальных, прежде всего), к коим относят: деньги, время, информацию – экономический агент будет поступать по шаблону, по стереотипу. Шаблоны/примеры и готовые образцы/паттерны поведения являют в сознании людей лучшие, т.е. оптимальные средства экономии ресурсов в границах имеющейся проблемы или поставленной задачи. Тонкость здесь в том, что они являются лучшими применительно ко вчерашней, уже преодоленной, проблеме и вчерашней, уже разрешенной, задаче. Можно было бы говорить о том, что в жизни людей наличествует некоторый достаточно стандартный репертуар проблем, для решения которых применяется стандартный репертуар решений, однако произвольность человека, как актора действительности, столь велика, что идентичность одной проблемы другой – исключается, и проблема всегда сочетает с собой уникальный набор симптомов и взаимосвязей [4].

Один из столпов современной когнитивистики, психолог и лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Канеман [6] убедительно раскрыл механизм двух различных видов когнитивных процессов: *процессов быстрого* и *медленного типа*. Последнее напрямую связано с тем, что иррациональность лежит в самых глубинах нашей ментальности и носит непосредственный ха-

ракти, а рациональность – опосредованный. То есть рациональность научного знания оказывается под вопросом, поскольку сам субъект науки предстает носителем иррационализма. На этом моменте стоит остановиться более подробно, поскольку результаты исследований Д. Канемана носят революционный характер.

В наших предыдущих публикациях [2 и др.] проведен анализ работ Д. Канемана, который показал, что человек часто не способен адекватно анализировать нетривиальные жизненные ситуации, особенно когда их последствия не определены. Актер/субъект руководствуется, как правило, эвристическими драйверами или, условно, «здоровым смыслом».

В своей классической работе «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk» [10] Канеман (вместе со своим другом и соавтором А. Тверски) экспериментально показал, что в ситуации неопределенности человек преимущественно (в разных экспериментах число таких испытуемых варьировалось от 60 до 80%) использует приблизительные, *несформулированные правила, систематически противоречащие основным положениям теории вероятности*, т.е. , другими словами, исходит из гипотез о природе действительности, полностью противоречащих реальному положению вещей.

Кроме того, индивиды гораздо более чувствительны к *степени отклонения* результата от «точки отсчета», чем к *самому* результату. Если индивиды сталкиваются с серией рискованных решений, они обосновывают каждое решение, изолированно оценивая его выгоды и потери, а не общие последствия всех решений. Кроме того, люди более чувствительны к потерям, чем к выгодам. Таким образом, практика показывает, что в условиях неопределенности не только вынесение суждения, но и принятие решения не вписываются в рамки рациональной теории, имеющей в своей основе вероятностный подход.

Из сказанного становится ясно, в силу каких факторов люди совершают нерациональные поступки и принимают ошибочные решения. В терминологии Д. Канемана и соавторов это называется «медленной» и «быстрой» системами мышления. Медленное мышление активизируется тогда, когда человек решает задачу (например, выбирает товар в магазине). Обычно покупателю кажется, что он уверенно держит этот процесс под контролем. В действительности же в «фоновом режиме» постоянно работает «быстрое» мышление – автоматическое, сиюминутное. Столкнувшись с любой задачей – от выбора хода в шахматах до принятия решения об инвестировании средств – включается механизм интуитивного (быстрого) мышления. Если у человека есть *подходящие знания*, то интуиция распознает ситуацию, интуитивное ре-

шение, приходящее в голову, вероятнее всего, оказывается верным. Когда вопрос неоднозначный, трудный, *т.е. подходящих знаний у субъекта нет*, благодаря интуиции ответ все равно может быстро прийти в голову, но это, скорее всего, будет *не самый адекватный ситуации ответ*. И в том, и в другом случае мыслительный акт иррационален, однако в «простой» ситуации иррациональное решение оказалось приемлемым, а в более «сложной» ситуации – уже неподходящим.

По Канеману, все ментальные процессы, происходящие у нас, условно можно поделить на процессы быстрого типа и процессы медленного. Процессы быстрого типа отличаются от процессов медленного типа главным образом тем, что они протекают динамично, могут работать автономно и параллельно. Главное: к знанию, которое обеспечивается этими процессами, открыт доступ без сознательного намерения и без дополнительных усилий. Процессы альтернативного типа протекают медленно, труднозатратно, и они сводятся к последовательной и сознательной обработке данных. То есть они основаны на правилах языка и алгоритмах мышления. Именно они операционально отвечают за «сознательное решение задач». Образно говоря, процессы первого типа – условное *бессознательное* нашего мышления, а процессы второго типа – условное *сознательное* нашего мышления.

Бэкграунд первых – скорость, вторых – точность. И вот какой вывод делает отсюда Канеман: большинство людей «ставит» на скорость и игнорирует точность. У этих людей сознательное мышление включается только тогда, когда событие уже произошло. Наша рациональность служит оправданию нашей нерациональности, или иррациональности. Именно поэтому Канеман пишет книгу, ставшую культовой и знаковой одновременно, «Думай медленно. Решай быстро» [7]. В ней речь идет о смене приоритетов, ломке шаблонов и ревизии привычных стереотипов. Иррациональность отныне не рассматривается как контрпродуктивный элемент деятельности любого экономического субъекта, а, напротив, воспринимается как элемент структурообразующий.

Иными словами, человек иррационален, и рациональность в его действиях – это идеал.

Разделяя как идеи, так и пафос этого произведения, предлагаем взглянуть на проблему под иным углом зрения. Что если конфликт между процессами первого и второго типа, между наукой и ее мифологией – конфликт не методологический, не культурно-исторический, а онтологический? Конфликт, который имманентен как реальности знания, так и реальности вообще? Поразысливаем на предмет возможной неадекватности/рассогласования



между тем, что мы знаем (теория), и тем, что есть (реальность), в соприкосновение с которой мы еще не вступили.

Итак, какой смысл в теориях, если они не описывают реальность, и какой смысл в примерах, если ими невозможно воспользоваться. Чем больше все мы знаем, как нам нужно действовать, чтобы стать успешными, чем нас лучше учат этому, *тем меньше у нас шансов на успех*. Если всех учат по одним лекалам, если всем читают одни и те же лекции по одному и тому же материалу, то никто не сможет обойти конкурентов – мы будем обладать усредненным уровнем компетентности (возможно, именно тем, который нужен для массового производства), так как будем делать то же самое, что и другие (в том числе – и ошибки). Выдающаяся производительность же характеризуется тем, что *успех эксклюзивен*.

Следовательно, необходимо то, чего нет ни в каких учебниках, чему невозможно научить и что не смогут узнать конкуренты. Зачем нужна теория успеха, которую могут узнать все? Ваш успех – это то, что они не знали и чему их не научили. Однако, воплотившись на практике, он будет растиражирован по учебникам и лишится своей эксклюзивности. *Успех вопреки, но не по правилам*.

Иными словами, учебник, а равно курс, осененный авторитетом успеха автора и пропагандирующий алгоритм успеха других, применительно к вам явит неуспех и крах всех ваших начинаний, обернется апофеозом иррационального. Если поднять уровень абстрагирования, то мы сталкиваемся даже не с парадоксом, а с апорией: *экономическое знание, не приводящее к успеху, лишено смысла, но знание, приводящее к успеху, ставшее достоянием большинства, теряет свою значимость*.

Формально выражаясь: чем большей информацией мы обладаем, чем лучше понимаем что-либо, тем быстрее это *что-то* изменяется, тем с большей вероятностью наше знание... обесценивается. Получается, что мой сегодняшний успех не повторяет, а опровергает рациональные теоретические выкладки вчерашнего дня. Дабы не быть голословными, сделаем отсылку к уже упоминавшемуся Ю.Н. Харари [6], который приводит пример теоретических прогнозов К. Маркса, пророчившего скорое загнивание капитализма вкупе с обнищанием (пауперизацией) пролетариата. С закономерным финалом в виде социалистической революции. Но «Капитал», как оказалось, смогли прочесть не только рабочие и революционеры, мечтающие о мировой революции, но и другие, в том числе и самые «продвинутые» из капиталистов, обеспокоенные сохранением своих состояний.

Результат: построение «социального государства» с его капиталистическим производством и социалистическим распределением.

Применительно к проблеме, рассматриваемой нами, это означает: знание, в данном случае экономическое и социальное, призванное к описанию/отражению действительности, привело к ускоренному изменению/трансформации самой действительности, к которому наука оказалась не готова.

**Несколько результирующих тезисов.** Когда знания было мало, меньшим был эффект от его действия на реальность. В этом случае знание «поспевало» за описанием реальности. Сейчас знания много, и оно растет в геометрической прогрессии, но следствием этого становится все ускоряющееся изменение самой реальности.

- Традиционное знание (включая экономическое) теперь не описывает реальность, оно утратило свою дескриптивную функцию; оно также и не в состоянии ничего предписать реальности с утратой своей нормативной функции; оно всего лишь *провоцирует реальность на те изменения, которые не в силах предсказать.*

- На рост знаний о реальности та отвечает скоростью изменений, которые это знание обесценивают.

**Заключение.** Таким образом, все вышеизложенное дает основания о формулировке гипотезы о том, что, несмотря на все усилия по наращиванию научного потенциала экономики, включая прогностический, разрыв между ней и объективной действительностью продолжает *расти и углубляется.*

Что в этой ситуации мы можем сделать, какие можем выработать стратегии в отношении ближайшего будущего?

С нашей точки зрения, бессмысленно и контрпродуктивно противопоставлять рациональность науки и иррациональность всего остального, тем более что применительно к науке это, как оказалось, миф. Стремление всего корпуса экономических дисциплин строить свою предметную и методологическую базу на стандартах науки может выглядеть в современных условиях иррациональным. Необходим *modus vivendi* между рациональным и иррациональным, нужна более широкая методологическая база, необходимы дополнительные языки описания, которые бы не исключали, а вбирали описание и понимание ...*другого*. Другими словами, скорость изменения и трансформации всего экономического знания должна опережать скорость изменений самой реальности.

Сложность ситуации в том, что любые представления о реальности не могут превзойти самой реальности. Это означает: любые прогнозы, вплоть до

самых пессимистических (включая этот), скорее всего, не оправдаются. На этом и закончим.

#### Список источников

1. **Аристотель.** Сочинения в четырех томах. – М.: Мысль, 1976.
2. **Гороховатский Л.Ю., Иванова Ю.А.** Экономические трудности обывателя и некоторые возможности их минимизации средствами практической психологии // Новая наука: гипотезы, взгляды и факты. – Казань: ИП Кузьмин, 2017.
3. **Честертон Г.К.** Писатель в газете. – М.: Прогресс, 1984.
4. **Каммигнс С.** Реконструкция стратегии. – Харьков: Изд. Гуманитарный Центр, 2010.
5. **Харари Ю.Н.** Homo deus. Краткая история будущего. – М.: Синдбад, 2018.
6. **Харари Ю.Н.** Sapiens. Краткая история человечества. – М.: Синдбад, 2016.
7. **Канеман Д.** Думай медленно. Решай быстро. – М.: АСТ, 2013.
8. **Фуко М.** Интеллектуалы и власть. Избранные политические статьи, выступления и интервью. – М.: Праксис, 2006.
9. Психологические теории организации / Под ред. П.К. Власова. – Харьков: Изд. Гуманитарный Центр, 2005.
10. **Kahneman D., Tversky A.** Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. – Vol. 47. – № 2 (Mar., 1979). – Pp. 263–292.

#### References

1. **Aristotel'.** Sochineniya v chetyrekh tomah. – M.: Mysl', 1976.
2. **Gorohovatskij L.YU., Ivanova YU.A.** Ekonomicheskie trudnosti obyvatel'ya i nekotorye vozmozhnosti ih minimizacii sredstvami prakticheskoy psihologii // *Novaya nauka: gipotezy, vzglyady i fakty*. – Kazan': IP Kuz'min, 2017.
3. **Сhesterton G.K.** Pisatel' v gazete. – M.: Progress, 1984.
4. **Kammigns S.** Rekonstrukciya strategii. – H.: Izd. Gumanitarnyj Centr, 2010.
5. **Harari YU.N.** Homo deus. Kratkaya istoriya budushchego. – M.: Sindbad, 2018.
6. **Harari YU.N.** Sapiens. Kratkaya istoriya chelovechestva. – M.: Sindbad, 2016.
7. **Kaneman D.** Dumaj medlenno. Reshaj bystro. – M.: AST, 2013.
8. **Fuko M.** Intellektualy i vlast'. Izbrannye politicheskie stat'i, vystupleniya i interv'yuy. – M.: Praksis, 2006.
9. *Psihologicheskie teorii organizacii* / Pod red. Vlasova P.K. – H.: Izd. Gumanitarnyj Centr, 2005.
10. **Kahneman D., Tversky A.** Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. – Vol. 47. – № 2 (Mar., 1979). – Pp. 263–292.

## **Требования к материалам, представляемым для публикации в журнал «Ученые записки Международного банковского института»**

Научные статьи, представляемые для публикации в журнале, должны соответствовать общему направлению издания: экономические науки. С 06.06.2017 года журнал включен в утвержденный ВАК при Минобрнауки России Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, куда принимаются статьи для опубликования основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук и доктора наук по следующим отраслям науки – экономические, группы специальностей:

08.00.01 Экономическая теория;

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством;

08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит;

08.00.14 Мировая экономика.

Основные требования к статьям, предоставляемым для публикации в журнале:

1. Статьи на русском или английском языке объемом не менее 8 страниц формата А4 (включая библиографический список, без аннотации и ключевых слов) в виде файла с расширением \*.doc (шрифт Times New Roman, 14 пунктов; параметры страницы: нижнее поле – 2 см; верхнее поле – 2 см; правое поле – 2 см; левое поле – 2,5 см; абзац выравнивается по ширине, отступы слева и справа – 0 пт, абзацный отступ – 1,25 см, интервал межабзацный – 0 пт, межстрочный интервал – множитель 1,2); страницы не нумерованы.

2. Статья должна содержать результаты ранее не опубликованных научных исследований, теоретические, практические разработки, готовые для использования и являющиеся актуальными на современном этапе научного развития.

3. В редакцию на электронный адрес необходимо направить следующие материалы:

- 1) Текст статьи на русском или английском языке в электронном виде; формат файла: \*.doc, согласно требованиям к структуре и содержанию статьи с обязательным указанием контактных телефонов авторов;
- 2) Информацию об авторе (авторах) статьи на русском и английском языках; допускается не более 3-х авторов;
- 3) аннотацию (100–150 слов в зависимости от объема статьи) и ключевые слова (не более 7 слов) на русском и английском языках.

4. Правила оформления статьи:

- Номер УДК (кегель 12 обычный);
- Название заглавными буквами на русском и английском языках (шрифт Time New Roman, кегль – 16, междустрочный интервал фиксированный – 20 пунктов; перед абзацем – 10 пунктов; после – 10 пунктов); 177
- ФИО главного автора<sup>1</sup>, ФИО соавторов<sup>2</sup> (кегель 12) с указанием ученой степени, ученого звания; ниже под цифрами 1, 2 и т.д. указывается факультет/кафедра, название учреждения, в котором автор является сотрудником; город, страна;
- Адрес для корреспонденции (кегель 12): ФИО ответственного автора, адрес с почтовым индексом, город, страна;
- Телефон, e-mail (кегель 12);

- Аннотация (кегель 12);
- Ключевые слова (кегель 12);
- Основной текст (кегель 14);
- Текст статьи необходимо структурировать, используя подзаголовки соответствующих разделов: **введение, цель и задачи исследования, материалы, методы и объекты исследования, результаты исследования, выводы** (отмечать подзаголовки жирным шрифтом), список литературы. Возможно использование и других заголовков разделов в основной части статьи, при этом **введение и выводы** являются обязательными;
- Пристатейный библиографический список (кегель 12); (кегель 12, разреженный, имя автора – полужирный, остальные данные – обычный). Список литературы является обязательным и должен включать **не менее 5–7** источников, включая иностранные; он оформляется общим списком в конце статьи и представляется на русском языке и **в транслитерации (латиницей)**. Литература должна быть оформлена в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.0.5-2008. Ссылки на иностранные источники оформляются в соответствии с Гарвардским стилем. Список составляется в соответствии с последовательностью ссылок в тексте (в порядке цитирования). Ссылки на литературу в тексте приводятся в квадратных скобках, например [1];
- рисунки и графики должны иметь четкое изображение и быть выдержаны в черно-белой цветовой гамме; графический и табличный материал должен быть представлен только в формате Word, без использования сканирования, цветного фона, рамок; для диаграмм применять различную штриховку; размер шрифта – 10 или 11 pt; математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны.

5. Авторы представляемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий. Представляемый материал должен быть оригинальным и не опубликованным ранее в других печатных изданиях. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

6. Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в оригинальный текст.

7. В случае несоблюдения указанных требований редакция вправе не рассматривать рукопись.

8. Рукопись подлежит обязательному рецензированию институтом рецензентов МБИ.

9. Плата за рецензирование и публикацию статей не взимается.

10. В каждом журнале допускается публикация только одной статьи одного и того же автора (соавтора).

11. Поступившие и принятые к публикации статьи не возвращаются.

Редакция оставляет за собой право не регистрировать статьи, не отвечающие настоящим требованиям, а также право на воспроизведение поданных авторами материалов (опубликование, тиражирование) без ограничения тиража экземпляров. Направляя материалы в редакцию, авторы выражают свое согласие с данным условием.

Образец оформления рукописи можно найти на странице журнала на сайте МБИ

**Requirements for materials submitted for publication in the journal  
«Proceedings of the International Banking Institute»**

Scientific articles submitted for publication in the journal must conform to the General direction of the publication: economic science. Since 2017 the journal is included into the approved List of leading reviewed scientific journals and publications issued in the Russian Federation affiliated to Ministry of education and science, where the articles are accepted for publication of the basic results of dissertations competing for a Candidate of Science and Doctor of Science degree in the following disciplines – economics, specialties:

08.00.01 Economic theory;

08.00.05 Economics and national economy management;

08.00.10 Finance, monetary circulation and credit;

08.00.14 World economy.

The basic requirements for articles submitted for publication in the journal:

1. Articles in Russian or English with volume of not less than 8 A4 pages (including bibliography, without abstract and key words) in a file with the extension \*.doc (Times New Roman font, 14 points; page settings: bottom margin – 2 cm; upper margin – 2 cm; right margin – 2 cm; left margin – 2.5 cm; the paragraph is aligned on width, indentation left and right – 0 PT, indent – 1,25 cm, interval is 0 PT, line spacing – a multiplier of 1.2); the pages are not numbered.

2. The paper should contain the results of previously unpublished scientific research, theoretical, practical design, ready to use and relevant at present stage of scientific development.

3. In addition to the email address you need to send the following materials:

1. the text of the article in Russian or English in electronic form; file format: \*.doc, according to the requirements to the structure and content of the article with the obligatory indication of contact phones.
2. Information about author (authors) of the article in Russian and English; no more than 3 authors;
3. abstract (100-150 words depending on the size of the article) and key words (no more than 7 words) in Russian and English.

4. Article submission guidelines:

- The UDC number (font size 12, normal);
- Name in capital letters on Russian and English (font times New Roman, size – 16, line spacing fixed – 20 points; prior to paragraph – 10 points; then 10 points);
- Name of the chief author, name of the co-author 2 (кегль 12) indicating the academic degree, academic title; below, under the numbers 1, 2, etc. specify the faculty/chair, name of the institution where the author is a staff member; city, country;
- Address for correspondence (font size 12): name of corresponding author, address with postcode, city, country;
- Phone, e-mail (font size 12); 179
- Abstract (font size 12);
- Key words (font size 12);
- Main text (font size 14);
- The text of the article should be structured using the headings of the relevant sections: introduction, goal and objectives of the study, materials, methods and objects of research, research results, conclusions (note subheadings bold), list of references. It is possible to

use other headings in the main part of the article, while the introduction and conclusions are required;

- The bibliographic list (font size 12); (size 12, sparse, the author's name is in bold, the remaining data is normal). The list of references is required and should include at least 5-7 sources, including foreign ones; he issued a General list at the end of the article and is given in the Russian language and in transliteration (Latin). Literature shall be furnished in accordance with GOST 7.1-2003 or GOST R 7.0.5-2008. References to foreign sources shall be in accordance with the Harvard style. The list is compiled in accordance with the sequence of references in the text (in order of citation). References in the text are given in square brackets, e.g. [1];
- figures and graphs should have a clear picture and to be maintained in black-and-white color scheme; graphic and tabular material should be submitted only in Word format without the use of scanning, colored background, framework; for charts to apply different shading; the font size – 10 or 11 pt; mathematical formulas are made out through the editor of formulas Microsoft Equation, and its number is stamped on the right side.

5. The authors of submissions are responsible for the selection and accuracy of facts, quotations, economic and statistical data, proper names, geographical names. The submitted materials must be original and not previously published. At a reprint the reference to journal obligatory.

6. The editorial Board reserves the right to make editorial changes in the original text (do not change the meaning).

7. In case of failure to comply with these requirements, the editorial Board has the right to reject the manuscript.

8. The manuscript is a subject of mandatory review by the Institute of the reviewers of IBI.

9. Fee for review and publication of articles is not charged.

10. In each journal publication of only one article of the same author (co-author) is allowed.

11. Articles received and accepted for publication will not be returned.

The editorial Board reserves the right to reject the articles that do not meet these requirements, as well as the right of reproduction enjoyed by authors (publication, reproduction) without limitation of copies. By submitting material to the journal, the authors agree to this condition.

Sample of manuscripts can be found on the history page on the IBI website.

Научное издание

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ  
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА

Выпуск № 27  
Номер подписки 1(27) 2019

Выпуск содержит материалы научных исследований преподавателей, сотрудников и аспирантов Международного банковского института материалы исследований и работы специалистов и экспертов в области экономики и финансов.

Периодичность выхода журнала – 4 номера в год  
Подписной индекс по каталогу «Роспечать» 31660

Издательство МБИ  
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60  
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 29.03.2019  
Усл. печ. л. 9,75. Тираж 150. Заказ 914.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ

ISSN 2413-3345

Штрихкод 9 772413 334782



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ

• 1991 •

# Все уровни образования в одной точке!

Курсы ЕГЭ | Бакалавриат | Магистратура  
Аспирантура | Программы MBA | Дистанционное обучение  
Профессиональная переподготовка | Повышение квалификации

Ждём вас по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Малая Садовая, дом 6



*Зарубежные  
стажировки*



*Удобный график учебы.  
Можно совмещать с работой*



*Преподаватели-  
практики*



*Вступительные испытания  
по тестам в институте*



*Отсрочка  
от службы в армии*



*Гарантированное  
трудоустройство*



*Экспресс-курсы по математике,  
русскому языку и обществознанию*



*Возможно ускоренное обучение  
за 3 года и 7 месяцев*

**ibispb.ru**

**+7 (812) 570-55-76**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ

• 1991 •

# Высшее образование дистанционно из любой точки России и мира!

## Наши преимущества:



возможность выбора оптимального режима учебного процесса, индивидуального расписания занятий



современные технологии обучения: электронные образовательные системы, вебинары, аудиолекции

## Учитесь где и когда вам удобно!



Вступительные испытания по тестам в институте



Удобный график учебы. Можно совмещать с работой



Преподаватели-практики



Экспресс-курсы по математике, русскому языку и обществознанию



Возможно ускоренное обучение за 3 года и 7 месяцев

[ibispb.ru](http://ibispb.ru)

+7 (800) 100-06-44



Журнал рекомендуется

Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки РФ  
для публикации основных результатов диссертаций  
на соискание ученой степени кандидата и доктора наук



Периодичность — 3 раза в полугодие

#### Основные рубрики издания:

- От редактора
- Опыт банка
- Актуальные вопросы банковского и гражданского права
- Экономика и право
- Право и практика
- Обобщение судебной и арбитражной практики
- Субъекты банковской деятельности
- Банкротство кредитных организаций
- Ценные бумаги
- Деятельность кредитных организаций на рынке ценных бумаг
- Страхование банковских вкладов
- Государственное регулирование банковской деятельности
- Платежные системы
- Ретроспектива банковского права
- Международное и зарубежное банковское право

#### Виды публикуемых материалов:

- научные статьи
- судебная практика
- действующие нормативно-правовые акты,
- рецензии на научные издания
- законопроекты и их анализ
- отрывки из монографий
- материалы конференций и круглых столов
- презентации, поздравления, интервью

Подписной индекс по каталогам:

«Роспечать» — 47634;

«Каталог российской прессы» — 10865;

«Объединенный каталог» — 85481.

Подписаться можно также на сайте

[www.gazety.ru](http://www.gazety.ru)

## УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ И АВТОРЫ!

Журнал «Международное публичное и частное право» рекомендуется Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки РФ для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.



### ЦЕНТР РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ:

Тел./ф.: (495) 617-18-88

### Подписные индексы журнала:

«Роспечать» — 79892;

«Объединенный каталог» — 39431.

Тираж 2000 экз.

### Рубрики и виды публикуемых материалов:

международные договоры, международное торговое право, международный коммерческий арбитражный процесс, иностранные инвестиции, внешнеэкономические сделки, отдельные виды договоров, дипломатическое и консульское право, международное экономическое право, международно-правовые механизмы разрешения международных споров.

Теория международного права; Соотношение международного и внутригосударственного права; Международные организации; Европейское право и право ЕС; Сравнительное правоведение; Права человека в международном праве.

Периодичность — 3 раза в полугодие

