



**ЭКОНОМИКА:**  
теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ  
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза  
в год

№ 3 (55) 2019  
ISSN 2224-042X

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

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

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

**Учредитель и издатель:**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

**Редакционный совет:**

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Главный редактор:**

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

**Зам. главного редактора:**

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

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

А.Б. Тололина

**Ответственный секретарь:**

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

**Редакционная коллегия:**

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

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

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

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

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

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

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

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

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

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректурa: И.А. Зиновская

Верстка: А.П. Савченко

**Адрес редакции и издателя журнала:**

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

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

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

Подписано в печать 23.09.2019. Дата выхода в свет 30.09.2019.

Печать цифровая. Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 13,5.

Тираж 500. Свободная цена. Заказ № 3880.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Воронина Л.А., Шапошников А.М.*

Научные подходы и генезис методологии поведенческой экономики .....3

*Герсонская И.В.*

Государственный сектор экономики как специфическая социально-экономическая система ..... 14

### ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

*Береснев Д.Н., Воронов А.А., Тинякова В.И.*

Перспективы и возможности роста экспорта образовательных услуг в современном российском образовании .....20

*Григорьев Е.А.*

Внутренний водный транспорт России: проблемы, перспективы развития, влияние глобализации .....27

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

*Кузнецова Е.Л.*

Институциональные аспекты венчурного инвестирования .....31

### ИНВЕСТИЦИИ

*Фоцан Г.И., Литвинский К.О., Китаинов А.Б.*

Кластерный анализ рынка обыкновенных акций как способ диверсификации инвестиционного портфеля .....38

*Титова Н.Г., Титов А.Б.*

Инвестиции в недвижимость и лизинг .....49

### ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

*Зиница О.В., Рындина И.В., Писаренко Е.С.*

Финансирование сделок слияния и поглощения в условиях экономических санкций .....55

### КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

*Молчан А.С., Солонина С.В., Роцектаев У.Ю., Роцектаев С.А.*

Технологии развития персонала организации как элемент обеспечения ее кадровой безопасности ..... 61

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Озерова Е.И.*

Акселерация субъектов МСП: государственная поддержка предпринимательской инициативы .....72

*Заболоцкая В.В., Богданцова О.В.*

Динамика развития малого и среднего предпринимательства в России .....78

### МАРКЕТИНГ

*Александрова Е.Н.*

Развитие современных технологий в сетевом ритейле ..... 87

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

*Пономаренко Л.В.*

Внутрифирменное планирование как важнейшая функция менеджмента предприятия (рецензия на учебник А.А. Кизим, В.И. Милета «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты») .....93

ABSTRACT .....98

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ ..... 112

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556.

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 - economics. Subscription Index – П2920.

**The articles are reviewed**

**Founder and Publisher:**

The state institution of higher education "Kuban State University"

**Editorial Board:**

*A.Y. Arkhipov*, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);

*V.V. Gavrilov*, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);

*N.G. Kuznetsov*, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);

*E.L. Loginov*, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);

*I.A. Peronko*, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);

*L.S. Shakhovskaya*, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);

*E. Bojar*, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);

*Alessandro Figus*, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);

*Hartmut Zadek*, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);

*Zadaya Anatolii*, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);

*Raquel Pereira*, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

**Editor:**

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

**Deputy Editor in Chief:**

*Y. N. Aleksandrino*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*M. V. Pleshakova*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*A.B. Tololina*

**Executive Secretary:**

*A. K. Kochieva*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

**Editorial Board:**

*E. N. Aleksandrova*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*D.G. Bondarev*, Ph. D. in Economics

*J.D. Darmilova*, Doctor of Economic Sciences, Professor

*L. N. Drobyshevskaya*, Doctor of Economic Sciences, Professor

*L. I. Egorova*, Doctor of Economic Sciences, Professor

*A. A. Kizim*, Doctor of Economic Sciences, Professor

*M. E. Listopad*, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

*K. O. Litvinsky*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*V. I. Mileta*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*O. V. Nikulina*, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

*L. A. Voronina*, Doctor of Economic Sciences, Professor

*A. A. Voronov*, Doctor of Economic Sciences

*G. G. Vukovich*, Doctor of Economic Sciences, Professor

**Corrector:** *I.A. Zinovskaya*

**Print layout:** *A. P. Savchenko*

**Address editorial and magazine publisher:**

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

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

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

Copy deadline 23.09.2019. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 13.5. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2019

ECONOMIC THEORY

*Voronina L.A., Shaposhnikov A.M.*

Scientific approaches and genesis of behavioral economics methodology .....3

*Gersonskaya I.V.*

The public sector of the economy as a specific socio-economic system..... 14

BRANCH ECONOMY

*Beresnev D. N., Voronov A. A., Tinyakova V. I.*

Prospects and opportunities for export growth of educational services in modern russian education .....20

*Grigoriev E. A.*

Russia's inland water transport: problems, development prospects, impact of globalization .....27

INSTITUTIONAL ECONOMY

*Kuznetsova E.L.*

Institutional aspects of venture capital .....31

INVESTMENTS

*Foshchan G.I., Litvinsky K.O., Kitainov A.B.*

Cluster analysis of the common stock market as a way to diversify the investment portfolio.....38

*Titova N.G., Titov A.B.*

Real estate investment and leasing .....49

FINANCIAL MANAGEMENT

*Zinisha O. V., Ryndina I. V., Pisarenko E. S.*

Financing mergers and acquisitions in terms of economic sanctions.....55

CORPORATE MANAGEMENT

*Molchan A.S., Solonina S.V., Roshchektaeva U.U., Roshchektaev S.A.*

Technology staff development as element of ensuring its security personnel ..... 61

ENTREPRENEURSHIP

*Ozerova E. I.*

Promoting SMES: the state support of business initiatives.....72

*Zabolotskaya V.V., Bogdantsova O.V.*

Dynamics of SME development in Russia .....78

MARKETING

*Alexandrova E. N.*

The development of modern technologies in the retail network... 87

SCIENTIFIC LIFE

*Ponomarenko L.V.*

Internal planning as the most important function of enterprise management (a review on the textbook "Internal planning: organizational and economic aspects" by A.A. Kizim, V.I. Mileta) .....93

ABSTRACT .....98

CONDITIONS OF PUBLICATION ..... 112

# НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ И ГЕНЕЗИС МЕТОДОЛОГИИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Л.А. ВОРОНИНА, доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой  
экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

*А.М. ШАПОШНИКОВ кандидат  
экономических наук, директор  
дирекции процессинговых технологий,  
ООО «Сибинтек-Софт»  
e-mail: horen25@mail.ru*

## Аннотация

Классическая экономическая теория исходит из предположения, что все экономические субъекты имеют свободный доступ к информации, а также способность к обработке этой информации, т.е. из представления о рациональной природе человека. Поведенческая экономика доказывает иррациональность поведения человека при принятии экономических решений и показывает важность учета факторов экономической и психологической природы для прогнозирования поведения человека как субъекта экономических взаимоотношений.

**Ключевые слова:** индивидуализм, нерациональность, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, рациональное поведение, экономический человек.

Эволюция экономической науки сопряжена с изменением трактовки ее предмета. На разных этапах развития предметом экономики были вопросы материального благополучия общества, проблемы социальной сферы, порядок организации обмена и потребления, проблемы формирования и распределения богатства; порядок организации хозяйственной деятельности людей и др. Общим во всех подходах к определению предмета экономической науки является то, что в его основе лежит поведение человека в области экономических отношений. Следовательно, можно сделать вывод, что предметом экономической теории являются отношения, формирую-

щиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях ограниченности ресурсов.

А. Смит первым из экономистов взял за основу целостной теоретической системы представление о природе человека. Он выделял следующие свойства человека, которые оказывают влияние на все сферы экономических взаимоотношений [20, с. 27–29]:

– тяга к взаимному обмену. Это свойство человеческой природы ведет к разделению труда;

– личный интерес, эгоцентризм, естественное и присутствующее у всех желание к улучшению собственного положения [20, с. 253].

Концепция человеческой природы Д. Рикардо в целом совпадала с концепцией Смита. В качестве наиболее важной черты человека, которая обуславливает его поведение в экономических отношениях, Д. Рикардо выделял собственный интерес. По Д. Рикардо, собственный интерес человека не сводится только к денежному, что приводит к разным нормам прибыли в разных сферах экономики. Д. Рикардо обращал внимание на существенную разницу в экономическом поведении отдельных классов. Так, капиталисты ведут себя в соответствии с логикой собственного интереса, поведение рабочих подчинено привычкам и «инстинктам» [18, с. 86, 95], а землевладельцы лишь получают ренту и не властны над своим экономическим положением. При этом Д. Рикардо полагал, что стремление к собственному интересу самоочевидно. Но

только у капиталистов собственный интерес присутствует практически в чистом виде.

Модель «экономического человека», которую предлагали английские классики экономики, имеет следующие особенности:

- определяющую роль в мотивации экономического поведения имеет собственный интерес;

- каждый экономический субъект наделен определенными знаниями и информацией в части экономических взаимоотношений;

- имеются определенные классовые различия в поведении;

- главенствующим мотивом для предпринимателя является максимизация прибыли с учетом неденежных факторов благосостояния.

А. Смит и Д. Рикардо полагали, что названные черты имеются у всех без исключения людей, но в большей мере развиты у капиталистов. Поведение человека, с точки зрения классиков экономики, всегда рационально.

Основным недостатком классической экономической школы было то, что в них отсутствовало обоснование предлагаемой модели человека экономического. Авторы этой концепции полагали ее априори верной и не требующей доказательств. Например, К. Лесли отмечал, что А. Смит использовал априорные и индуктивные методы, иногда основанные на чистых гипотезах, а также на опыте, и отказ от каких-либо исправлений, которые могут потребоваться при проведении испытаний на опыте [25]. Критики этого подхода отмечали в первую очередь его узость и в дальнейшем уделяли больше внимания вопросам морали, а также мотивации.

Дж.С. Милль подверг критическому анализу концепцию «экономического человека». Он не разделял убежденность А. Смита и Д. Рикардо в том, что личный интерес и эгоизм присущ всем людям и отмечал, что предмет политической экономии является не человек вообще, а именно субъект, желающий обладать богатством и способный сравнить все варианты достижения этой цели, абстрагируясь от любых других человеческих страстей и мотивов [14, с. 321]. Подход А. Смита и Д. Рикардо Дж.С. Милль считал односторонним: на самом деле поведение человека

гораздо сложнее, тем не менее он отмечал, что подобная абстракция, при которой «главная цель рассматривается как единственная» [14, с. 323], как раз и есть научный способ анализа общественных явлений. А сама политэкономия является наукой абстрактной, имеющей дело не с фактами, а с априорными предпосылками.

Основоположник английского утилитаризма Джереми Бентам был по сути не экономистом, а философом, но считал, что философия должна оказывать поддержку экономике. Дж. Бентам полагал, что важнейшим предметом каждой мысли человека является благосостояние в том или ином его проявлении [1, с. 52]. Само же благосостояние равно разнице между суммой страданий и суммой удовольствий за определенный временной промежуток. В свою очередь интересы общества представляют собой результат суммирования интересов всех членов общества.

Вслед за Дж.С. Миллем представители исторической школы уделяли внимание когнитивным элементам экономического человека. К. Лесли не допускал вероятности свободного перелива капитала между отраслями для увеличения прибыли, поскольку, по его мнению, не каждый человек в состоянии просчитать прибыльность своей сферы экономики, следовательно, подходы экономистов-классиков не распространяются на общества с интенсивным развитием [25].

Маржиналистов, среди которых можно особо выделить К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф.фон Визера, У.С. Джевонса, больше интересовала не область производства и распределения, а область потребления и обмена потребительских благ. Следовательно, объектом анализа были не взаимоотношения индивидов и общественных групп, формирующиеся в связи с производством и потреблением товаров и услуг, а отношение человека к последним, лежащее в основе процессов потребления. Традиционно область личного потребления не входила в сферу анализа политической экономии, поскольку индивидуальные качества потребителя усложняли применение абстракции «экономического человека». В связи с этим представители дан-

ного направления в экономике должны были распространить рациональное поведение и на сферу потребления.

Образцом экономического субъекта у маржиналистов являлся не «экономический человек», а универсальный, не относящийся ни к одному классу индивид – потребитель Бентама, с учетом определенных дополнений: как у А. Смита, человек у маржиналистов стремился к максимальному благосостоянию при наименьших затратах и решал задачи оптимизации при помощи дифференциального исчисления. Такой человек-оптимизатор был наделен следующими свойствами:

- стремление к максимальной полезности или прибыли (минимальным тяготам и издержкам);

- стабильность системы индивидуальных предпочтений;

- способность к сопоставлению поставленных целей со средствами их достижения, а также способность к выбору оптимального варианта;

- способность на основе обладания полной информацией выбирать оптимальный вариант;

- возможность немедленно реагировать на изменение внешних условий.

Подход маржиналистов был подвергнут значительной критике со стороны, но и сами представители маржинализма старались сделать максимально реальным своего человека-оптимизатора.

Так, А. Маршалл пытался объединить все достижения классической и исторической школ экономики и маржинализма, заложив основы «неоклассицизма» направления в экономике. А. Маршалл стремился придать модели человека свойства реальных агентов производства, подчеркивая, что следует рассматривать не просто абстрактного «экономического человека», а реального человека с его проблемами, потребностями, привычками [13, с. 83], причем потребности он называл научной основой экономической науки [13, с. 152]. Экономические закономерности А. Маршалл формулирует для частично равновесного состояния, т.е. ситуации, при которой два мотива имеют равную силу: тяга к

удовольствиям, которые определяют размер спроса, и желание избегать тягот. В результате ключевым моментом такого равенства является рациональное поведение человека-гедониста, что сближает концепцию А. Маршалла с концепциями Бентама и Джевонса.

Таким образом, на протяжении многих десятилетий ученые-экономисты стремились создать универсальную, обобщенную модель человека, характерную для рыночной экономики. Только одни рассматривали поведение человека в связи с его стремлением к обогащению, другие – с точки зрения ограниченности ресурсов, третьи – в процессе выбора оптимального поведения и т.д. В любом случае экономика предстает как наука о поведении человека. Это привело к формированию новой научной подотрасли – поведенческой экономики, которая учитывает психологию человека. Учет психологических особенностей человека позволяет повысить объясняющую способность экономической теории за счет добавления новых факторов поведения экономических субъектов, детально объясняющих поведение личности в какой-либо конкретной ситуации. Причем если традиционно поведение людей в экономике рассматривалось через призму определенных условий: ограниченности ресурсов, необходимости выбора и т.д., но без учета индивидуальных особенностей, то поведенческая экономика как раз обращает внимание на эти особенности личности. Представители поведенческой экономики обращают внимание не только и не столько на поведение как процесс, сколько на стимулы и ограничения, определяющие результат этого поведения [22, с. 266–270]. Такой подход позволяет взглянуть на экономику как на одну из наук о человеке, наряду с психологией, философией, социологией и др.

Традиционная экономика предполагает, рассматривает человека как существо рациональное. Возможно не во всех своих поступках, но по меньшей мере в процессе экономических взаимоотношений, т.е. предполагается, что человек обладает (во всяком случае может обладать) всей полнотой информации, которая необходима для выстраивания оптимальных экономических отношений и на

основе данной информации может просчитать и оценить последствия выбора, который ему необходимо сделать в рамках данных отношений. Это позволяет человеку рациональному делать разумный и взвешенный выбор. В основе же рационального поведения лежит собственный интерес.

Именно этот подход опровергает поведенческая экономика, представители которой полагают, что рационального «*Homo economicus*» не существует в природе. Наше мышление и поведение глубоко иррационально, причем эта иррациональность носит системный и предсказуемый характер.

Дэн Ариэли противопоставляет два основных, на его взгляд, экономических подхода. Один из них заключается в том, что участники рыночных отношений реализуют оптимальные поведенческие стратегии; другой же отрицает само наличие рационального экономического поведения человека как субъекта экономических отношений [7].

Поведенческая экономика изучает иррациональные феномены поведения в экономических взаимоотношениях. Человек предстает не как идеальная модель, а как индивид с собственными интересами и особенностями индивидуального восприятия экономических явлений, на экономический выбор которого влияют когнитивно-психологические особенности.

S. Mullainathan и R. Thaler дают такое определение поведенческой экономики: совместный подход психологической и экономической науки, изучающий экономические взаимоотношения в условиях ограниченных познавательных способностей и наличия трудностей в принятии решений у отдельных экономических агентов [30].

Г.А. Антипов отмечает, что поведенческая экономика изучает влияние социальных, культурных и эмоциональных факторов на принятие решений экономическими агентами, а также последствия данного влияния на рыночные отношения: цены, прибыль, размещение ресурсов [2, с. 76–85].

Специалисты отмечают, что расширение взаимодействия экономики со смежными науками выражается, с одной стороны, в воз-

действии социальных дисциплин на развитие экономической науки, с другой – в применении достижений экономики в развитии общественных наук. Данная тенденция отражает продолжающееся развитие междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета отдельно взятой отрасли науки [8, с. 44–49].

Например, нобелевский лауреат в области экономики 1986 г. Дж. Бьюкенен полагает, что инструменты, которые используются для исследования экономического поведения, применимы и к другим проявлениям деятельности человека, требующим выбора [6, с. 104–113]. Дж. Бьюкенен предложил теорию общественного выбора, в основе которой – распространение экономических явлений на политические процессы и три методологических подхода: индивидуализм, концепция «экономического человека» и подход к политике как к обмену. Обмен в экономике и политике направлен на достижение прибыли, только в политике прибылью являются голоса избирателей.

Еще один лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. Г. Беккер также предлагает применять экономический подход к изучению социальных процессов. Так, по мнению Г. Беккера, человек в принятии важных решений в социальных взаимоотношениях руководствуется экономическими соображениями, делая это как осознанно, так и нет. Например, решение о вступлении в брак и разводе человек принимает на основе анализа положительных и отрицательных результатов вероятного выбора [4], т.е. такие решения подчиняются законам спроса и предложения и т.д. Этим же закономерностям подчиняются такие психологические явления, как удовлетворенность, зависть, альтруизм, эгоизм и др. Экономический подход, по мнению Г. Беккера, является всеобъемлющим и применим к любому человеческому поведению.

Г. Беккер выделяет три основных принципа, на которых основывается человеческое поведение:

– действуя рационально, стремясь достичь наилучшего из возможных результатов, люди

могут руководствоваться как эгоистическими, так и альтруистическими соображениями;

– в поведении людей как в экономических, так и в неэкономических взаимоотношениях присутствуют «неявные издержки», издержки упущенных возможностей;

– человек в своем выборе основывается на устойчивых предпочтениях применительно к основным потребительским благам, а не к определенным товарам и услугам [11, с. 17–32].

С учетом данных принципов, как утверждает Г. Беккер, можно использовать модель рационального выбора для объяснения всего человеческого поведения и в целом – для изучения социального мира.

Отличие модели Г. Беккера от классической модели «homo economicus» состоит в первую очередь в том, что он анализирует выбор личности в любой области, а не только в экономике, а также в том, что Г. Беккер ввел понятие человеческого капитала, который учитывает как накопленный опыт личности (персональный капитал), так и воздействие социума (социальный капитал). И до Г. Беккера экономисты не отрицали влияния прошлого опыта и окружения на экономическое поведение человека, но именно он первым формализовал этот постулат и включил его в свою модель [12, с. 129–142].

Обобщив и проанализировав существующие подходы, предлагаем следующее определение: поведенческая экономика – междисциплинарная наука, включающая элементы экономики, психологии, социологии, этики, философии и других наук, доказывающая нерациональность поведения человека в экономических взаимоотношениях и учитывающая факторы экономической и психологической природы, а также ситуации, в которых человек находится при выстраивании прогнозов поведения в экономических взаимоотношениях. Поведенческая экономика использует достижения традиционной экономики, экономической теории, в частности, такие, как оптимизация и равновесный подход, дополняет и развивает их. Литература по поведенческой экономике изобилует примерами того, как в разных ситуациях люди принимают решения

в области экономических отношений. И если классическая экономика – это наука, сугубо теоретическая, то поведенческая экономика – наука вполне прикладная. Использование экспериментов, методов из смежных дисциплин – экономической психологии и др. – дает возможность применять достижения поведенческой экономики в практической деятельности экономистов, маркетологов, психологов, социологов и т.д.

*Основные концепции поведенческой экономики*

Еще Д.М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» обращал внимание на факторы психологии поведения людей, которые оказывают влияние на особенности расходования доходов, мотивацию к потреблению, сбережению и инвестированию. Но родоначальником поведенческой экономики называют Д. Канемана, нобелевского лауреата 2002 г. Исследования Д. Канемана, психолога по образованию, получили большое признание в современной экономической теории.

Д. Канеман и его коллеги заложили фундамент поведенческой экономики. Статья Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [28, с. 263–291] перевернула представление экономистов о рациональности человеческого поведения. Д. Канеман доказал, что во многих случаях действия людей вступают в противоречие с тем, как это трактует экономическая теория.

Д. Канеман и А. Тверски после целого ряда проведенных экспериментальных исследований пришли к выводу о неспособности людей рационально определять плюсы и минусы существующих альтернатив. Авторы сделали, в частности, следующие выводы:

– люди проявляют разные реакции в ситуации потери или выигрыша;

– вне зависимости от наличия математических знаний люди не в состоянии объективно оценивать вероятность тех или иных событий, учитывая распространенные стереотипы и заблуждения, а также собственные ощущения.



Теория перспектив (Prospect Theory) Д. Канемана и А. Тверски содержит четыре основных компонента, которые ставят под сомнение целый ряд классических экономических постулатов [28, с. 263–291]:

*Точка отсчета.* В качестве аргумента функции полезности агентов Д. Канеман и А. Тверски выводят не итоговое состояние богатства, а его динамику относительно определенной точки отсчета. Отмечая такую точку, все последствия возможных альтернатив агент кодирует в виде положительных (преимущества) и отрицательных (убытки) отклонений от нее.

*Избегание потерь.* Равноценное в абсолютном выражении изменение богатства относительно выбранной точки отсчета ведет к большим абсолютным изменениям полезности, в случае убытка, чем в случае прибыли.

*Убывающая чувствительность к выгодам и убыткам.* Предельная полезность выгод и убытков уменьшается по мере их роста.

*Неверное восприятие вероятностей.* В процессе выбора в условиях риска субъекты экономических отношений преимущественно завышают возможности, близкие к нулю, и занижают возможности, близкие к единице.

Что касается избегания потерь, Д. Канеман и А. Тверски рассуждают о проблеме выбора между сохранением статус-кво и принятием альтернативы [9, с. 31–42]. В этом случае преимущества альтернативных вариантов могут быть рассмотрены как выигрыши, а их недостатки – как потери. Поскольку потери переживаются сильнее, чем выигрыши, то субъект при принятии решения чаще склоняется к сохранению статус-кво. Авторы ссылаются на Р. Талера, который ввел понятие «эффект начального запаса» (endowment effect) [32]. Если отказ от части собственности более неприятен, чем преимущество от приобретения аналогичной ценности, цены покупки будут существенно меньше цен продажи. Следовательно, самая высокая цена, которую человек отдаст за актив, будет ниже цены, которую этот же человек готов заплатить за отказ от актива, ранее приобретенного. В подтверждение этого утверждения Р. Талер

приводит результаты ряда исследований поведения покупателей и продавцов [26; 27; 29], которые подтвердили значительные расхождения между ценами покупки и продажи как в планируемых, так и в действительных транзакциях. Эти данные опровергают представления классической экономики, согласно которым цены покупки и продажи равны, если не учитывать транзакционные затраты и эффект богатства. Стремление к избеганию потерь делает стабильность приоритетнее, чем изменения. Помимо предпочтения стабильности над изменениями, сочетание приспособляемости и несклонности к потерям предохраняет от сожаления и зависти, снижает привлекательность упущенных альтернатив и начальных запасов других индивидов [9, с. 31–42].

Исследования Д. Канемана и А. Тверски получили продолжение в работах других экономистов, в частности, М. Рабина, Г. Саймона, М. Алле и Д. Ариэли и др.

В 1950-е гг. Г. Саймон (лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 г.) предложил идею ограниченной рациональности в противовес рациональной модели человека, которая рассматривается в неоклассической концепции. На вопросы: Действительно ли люди ведут себя настолько рационально? Развиты ли когнитивные способности человека настолько хорошо, чтобы исполнялись все предпосылки неоклассической модели? Не оказывают ли воздействие на выбор человека психологические и нравственные факторы, внешние обстоятельства? Г. Саймон дает отрицательные ответы. Он, рассматривая экономическое поведение человека, учитывает его ограниченную рациональность и неидеальные когнитивные способности [19], тогда как модель полной рациональности отражала прямую зависимость полезности от предпочтений. В этой модели индивидуальные предпочтения человека заданы и являются отражением системной оценки благ каждым из них. Согласно этому подходу, человек не может ошибаться в экономическом выборе. Наделенный всей полнотой информации о существующих вариантах выбора, идеальной памятью и математическими данными,



он может безошибочно просчитать свои преимущества в принимаемых решениях [16, с. 240–247].

Концепция ограниченной рациональности Г. Саймона подразумевает максимизацию [31]:

- индивидуального благосостояния при несовершенстве когнитивных способностей человека;
- материальных (денежных) ресурсов;
- времени на принятие решений, информации о существующих вариантах поведения и т.д.

Данная модель отражает не только индивидуальные предпочтения, которые учитывает и неоклассический подход к рациональности (рыночные элементы функции полезности), но и те, которые не попадают в модель рациональности (нерыночные элементы – обеспечение социальных интересов, общественное благо, благотворительность, забота о социально незащищенных членах общества и т.д.).

В свою очередь расширение числа переменных в функции полезности, которое отражает поведение человека, приближенное к реальности, ставит новые препятствия, а именно усложнение модели, трудности в ее расчете и применении [1, с. 55–56].

К. Эрроу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г. тоже сомневался в рациональности (оптимизации) человека. По его мнению, оптимизация не является необходимым или достаточным условием для формулирования экономической теории [8, с. 44–49].

Дж. Акерлоф, М. Спенс и Дж. Стиглицз выдвинули концепцию неполноты, асимметрии информации (в отношении теории рынков) (Нобелевская премия 2001 г.), согласно которой люди не являются хорошо информированными субъектами экономических рыночных взаимоотношений, они действуют в условиях неполноты информации [8, с. 44–49].

Р. Талер высказывается об ограниченности модели «человека рационального» и неспособности данной модели объяснить решения и поступки людей. Тогда как иррациональность, по его мнению, систематична и предсказуема [21]. Homo economicus (человека

рационального) Р. Талер называет выдуманным, люди в своем экономическом выборе совершают ошибки, нерациональные поступки, что становится причиной просчетов в экономических прогнозах, зачастую приводящих к серьезным негативным последствиям. Но развитие экономической теории приводит к тому, что ее субъектом становится реальный человек, на принятие решения которым оказывает влияние целый комплекс факторов, как рациональных, так и иррациональных.

Но достижения классической экономики Р. Талер не отвергает. Он пишет, что теорию о человеке рациональном можно использовать в качестве точки отчета для построения более реалистических моделей. Кроме того, в некоторых случаях при решении простых экономических задач или при решении задач экономическими субъектами, наделенными специальными знаниями, модель поведения человека рационального вполне применима [21].

Р. Талер выделяет три фактора психологии человека, которые оказывают влияние на процесс принятия экономических решений: ограниченная рациональность, восприятие справедливости (социальные предпочтения) и проблема самоконтроля [32].

Ю.М. Осипов отмечает, что хозяйствующему субъекту присущи не только экономические мотивы в процессе формирования экономических предпочтений, но также личностные мотивы, обусловленные его мировоззрением, особенностями психологических реакций и стимулов. По словам Ю.М. Осипова, хозяйствующий субъект – это не счетная машина, хотя он наделен способностью к расчетам и решению задач, тем не менее он всего лишь человек со своими особенностями, слабостями, пристрастиями, увлечениями и предпочтениями во всем их многообразии и сочетании [17, с. 81–82].

Ю.М. Ясинский и А.О. Тихонов обращают внимание на асимметричность информации, которая поступает к субъектам экономических взаимоотношений [23, с. 35–58]. Каждый человек обладает определенным, индивидуальным набором знаний в области принятия решений, наделен индивидуальными

ми особенности восприятия информации, а также свойствами психики, что приводит к индивидуальным искажениям в восприятии информации.

Поведенческая экономика доказывает, что субъект экономических отношений не является полным рационализатором своих решений, в противовес представлениям традиционной экономики, поведенческая экономика допускает, что человеку свойственно иррациональное экономическое поведение. Такой подход позволяет понять, каким образом особенности когнитивно-психологического развития человека оказывают влияние на экономический выбор в реальной действительности, и объяснить экономические и неэкономические мотивы экономического поведения хозяйствующих субъектов [5, с. 26–34].

Помимо личностных факторов на поведение субъекта экономических отношений влияет поведение других субъектов, со своими представлениями, взглядами, системой ценностей и т.д.

Одним из недостатков, а точнее, даже необработанностью поведенческой экономики является изобилие примеров, экспериментов в работах представителей этой науки и отсутствие фундаментальной теоретической базы. Но, на наш взгляд, это можно объяснить тем, что поведенческая экономика как отдельное научное направление сформирована только несколько десятилетий назад. Д. Ариэли по этому поводу отмечает, что отсутствие теоретического фундамента поведенческой экономики объясняется разнообразием вариантов иррационального поведения, которое не позволяет объединить их в единую теоретическую модель. А большое количество эмпирических исследований подчеркивает прикладной характер дисциплины и возможность применения результатов таких экспериментов в практической деятельности. Д. Ариэли предлагает экономистам меньше доверять интуиции и больше полагаться на экспериментальную проверку своих гипотез [7].

Но, несмотря на несформированность цельной теоретической базы поведенческой экономики, ее представители утверждают, что иррациональность поведения экономи-

ческих субъектов является предсказуемой, и предлагают общую систему детерминант когнитивно-психологического характера, которые оказывают воздействие на процесс экономического выбора.

Так, Р.И. Капелюшников пишет, что часто понимание и интерпретация экономической ситуации, в которой находится человек, отличается от того, как это представляется с позиции модели рационального выбора. На принятие решения в реальности оказывает воздействие информация, не имеющая по сути никакого значения, бывают излишне самоуверенны; ценят предметы, которыми владеют сами, выше, чем аналогичные, но которыми владеют другие; ищут закономерности там, где их нет, нарушают собственные планы, действуют по инерции, импульсивно, под влиянием эмоций, не всегда могут верно оценить вероятность наступления тех или иных событий и т.д. [10, с. 18].

Обобщив исследования ряда представителей поведенческой экономики, можем выделить следующие когнитивно-психологические детерминанты: восприятие, интуиция, эмоциональные искажения, ожидания (Д. Канеман, А. Тверски, Т. Гилович); институты, трансакционные издержки (П. Слович); неформальные институты, восприятие, интуиция, эмоциональные искажения (В. Смит); ожидания, предпочтения (А. фон Хайек, Л. Фон Мизес, Д. Катона); знания, информация, эмоциональные искажения (Р. Талер, К. Санштейн); эмоции, относительность, ожидания, социальные нормы (Д. Ариэли) и др. Д. Канеман и А. Тверски подчеркивают значимость системы индивидуального восприятия в ситуации экономического выбора [9, с. 31–42]. Особенности когнитивной сферы индивида – значимый фактор субъективной интерпретации объективных хозяйственных процессов в процессе выбора и приводят к проявлению когнитивных искажений, в частности, следующих.

Перечисленные детерминанты вызывают когнитивные искажения: стадный инстинкт, эвристика осведомленности, отклонение в сторону статуса-кво, ошибочные ориентиры, предвзятость подтверждения, профес-

сиональная деформация, иллюзия контроля, отрицание вероятности, селективное восприятие, эффект консерватизма, эвристика доступности, отклонение, связанное с оптимизмом, иллюзия прозрачности и др.

На особенности экономического выбора оказывает влияние эмоциональное состояние, в котором находится человек. С. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O'Donoghue и M. Rabin выделяют психологически «горячие» состояния (гнев, страх, восхищение, возбуждение и др.), находясь в которых, люди могут принимать непродуманные решения; а также психологически «холодные» состояния (спокойствие, хладнокровие, здоровое размышление и др.), которые способствуют принятию взвешенных решений [24, р. 1211–1254]. То есть, находясь в «горячем» состоянии, человек не способен объективно оценить реальные выгоды и издержки.

В целом, возможности поведенческой экономики как междисциплинарной науки представляются гораздо большими, чем возможности, например, экономической теории, психологии, маркетинга и других традиционных наук для объяснения и прогноза поведения субъектов экономических взаимоотношений. На наш взгляд, именно за интеграцией и дифференциацией знаний – будущее современной науки и тот факт, что исследования в области поведенческой экономики неоднократно отмечены Нобелевским комитетом, – тому наглядное подтверждение. Поведенческая экономика, продолжая и развивая достижения традиционной экономики, выделяет множество неэкономических детерминант поведения экономических субъектов. Теоретическая база этой отрасли науки полностью не сформирована, но, с одной стороны, это вопрос времени, с другой стороны, преимуществом поведенческой экономики является именно прикладной характер и возможность проведения разного рода экспериментов, разъясняющих поведение экономических субъектов.

По нашему мнению, не стоит противопоставлять рациональную модель человека и иррациональный подход. Более эффективен подход, учитывающий все факторы экономи-

ческого выбора: рациональные, поведенческие, психологические и др. На наш взгляд, поведенческую экономику следует рассматривать как науку, которая сможет совместить существующие модели поведения человека в ситуации экономического выбора и выстроить целостную, реальную, объективную и полную модель экономического поведения.

Поведенческая экономика – довольно новое понятие. Тем не менее еще теория спроса и предложения основывается на описании поведения взаимодействующих на рынке людей [15, с. 88].

Активное развитие данное научное направление получило после выхода в свет работ Д. Канемана и А. Тверски, которые доказали, что люди в своем экономическом поведении далеки от классического представления о рациональности. В дальнейшем Р. Талер показал важность этих отклонений для принятия решений в области экономических взаимоотношений. Теория перспектив Д. Канемана показывает важность «обрамления» (framing), т.е. контекста, в процессе принятия решений человеком как субъектом экономических взаимоотношений.

Классическая экономическая теория исходит из предположения, что все экономические субъекты имеют свободный доступ к информации, а также способность к обработке этой информации и не совершают ошибок при анализе выгод и издержек при выборе решения, т.е. из представления о рациональной природе человека. Такой подход удобен для выстраивания общих экономических теорий, но реальность в отличие от теории не так идеальна, наличие отклонений может привести к неверным выводам и необратимым ошибкам в прогнозировании.

Поведенческая экономика доказывает иррациональность поведения человека при принятии экономических решений и показывает важность учета факторов экономической и психологической природы, а также ситуации, в которой эти решения принимаются, для прогнозирования поведения человека как субъекта экономических взаимоотношений. В условиях реальных экономических взаимоотношений даже рациональные по своей приро-

де люди склонны действовать иррационально, в ущерб собственным долгосрочным интересам. Динамика ситуации приводит к изменению ответной реакции и в целом экономического поведения. На выбор модели поведения помимо экономических факторов оказывают влияние психологические: эмоции, чувства, привычки, когнитивные ограничения. Поведенческая экономика рассматривает все экономические явления с точки зрения психологии, рациональности / иррациональности и поведенческих механизмов.

Особая ценность поведенческой экономики заключается в ее прикладном характере. Результаты экспериментов поведенческой экономики позволяют разъяснить поведение экономических субъектов, что может быть использовано как в научных исследованиях, так и в реальной деятельности различных сфер экономики.

#### Библиографический список

1. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
2. *Антипов Г.А.* Поведенческая экономика: методологический нарратив // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Сер.: Гуманитарные и социальные науки. 2019. № 2. С. 76–85.
3. *Ариэли Д.* Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М., 2010.
4. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М., 2003.
5. *Беликова С.В.* Поведенческие эффекты при формировании предпочтений экономического выбора хозяйствующего субъекта // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2017. № 1. Vol. 8. С. 26–34.
6. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 4. С. 104–113.
7. *Дэн Ариэли:* Особенности поведенческой экономики. Интервью. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. 21.06.2008. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/1750>.
8. *Злотников А.Г.* Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике // Наука и инновации. 2018. № 4 (182). С. 44–49.
9. *Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
10. *Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика и новый патернализм. М., 2013.
11. *Капелюшников Р.* Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. №11. С.17–32.
12. *Комаровская Н.В.* Эволюция «homo economicus» // Вестник МГИМО Университета. 2016. № 46 (1). С. 129–142.
13. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М., 1983.
14. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М., 1980. Т.1.
15. *Мэнкью Н.Г.* Принципы Экономикс. СПб., 1999.
16. *Олейнов А.Г.* Экономическая модель человека: от максимизации полезности к удовлетворению потребностей // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 6. С. 240–247.
17. *Осинов Ю.М.* Философия хозяйства. М., 2001.
18. *Рикардо Д.* Сочинения. М., 1955. Т. 1.
19. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3.
20. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
21. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М., 2017.
22. *Шульгин М.В.* Экономическое поведение в фокусе междисциплинарных исследований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 10 (57). С. 266–270.
23. *Ясинский Ю.М., Тихонов А.О.* Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе

дыхание? // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 35–58.

24. *Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T. and Rabin M.* Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for «Asymmetric Paternalism». *University of Pennsylvania Law Review*. 2003. Vol. 151. № 1. P. 1211–1254.

25. *Cliffe Leslie T.E.* The Political Economy Of Adam Smith. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/leslie/leslie01.html>.

26. *Gregory R.* Measure of Consumer's Surplus: Reasons for the Disparity in Observed Values. Unpublished manuscript, Keene State College, Keene, N.H. 1983.

27. *Hammock J., Brown O.M. Jr.* Waterfowl and Wetlands: Toward Bioeconomic Analysis. Baltimore: Johns Hopkince. Univercity Press., 1974.

28. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. 47(2). P. 263–291.

29. *Knetsch J., Sinden J.* Willingless to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value // *Quarterly J. of Economics*. 1984.

30. *Mullainathan S., Thaler R.* Behavioral Economics / NBER Working Paper. 2000. № 7948. P. 1.

31. *Simon H.* A behavioral model of rational choice // *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69.

32. *Thaler R.H.* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton & Company. 2015. С. 258.

33. *Thaler R.* Using mental accounting in a theory of consumer behavior // *J. of Marketing*. 1984.

34. *Tversky A.* Rational choice and the framing of decisions // *Journal of Business*. 1986. Vol. 59. P. 251–278.

35. *Neumann J. von, Morgenstern O.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1947.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

*И.В. ГЕРСОНСКАЯ, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики и финансов,  
Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
e-mail: g3071971@ya.ru*

## Аннотация

Государственный сектор экономики играет важную роль в процессе общественного воспроизводства. Целью исследования является изучение теоретических основ функционирования системы госсектора. Автором разработана миссия системы госсектора и определены основные элементы такой социально-экономической системы. В ходе исследования установлено, что государственный сектор является специфической системой, миссия которой заключается в создании предпосылок для инклюзивного экономического роста.

**Ключевые слова:** национальная экономика, государственный сектор, социально-экономическая система, миссия системы, государственная собственность, экономические отношения, инклюзивный экономический рост.

В настоящее время национальная экономика любого государства представляет собой сложную социально-экономическую систему, основными элементами которой являются государственный сектор, предпринимательский сектор и домохозяйства. Государственный сектор – основной элемент национальной экономики, а необходимость его функционирования вызвана тем, что существуют сферы хозяйственной деятельности, не очень привлекательные с финансовой точки зрения для частного бизнеса. К таким сферам относятся образование, здравоохранение, социальная защита населения, обеспечение экологической

безопасности, развитие транспорта и территориальной инфраструктуры и ряд других, направленных на производство общественных благ. Также государственный сектор способствует осуществлению фундаментальных научных разработок, реализации проектов по обеспечению обороноспособности страны и ее информационной безопасности. Кроме того, существуют стратегические отрасли для экономики государства, где недопустимо вмешательство бизнеса, а именно газовая и нефтяная промышленность, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, почтовая служба и т.д. Именно в этих отраслях и преобладает государственный сектор экономики, что свидетельствует о его важной роли во всей системе национальной экономики.

Главная задача государственного сектора – сохранение и преумножение национального богатства страны, а также обеспечение устойчивого экономического роста. Особенно важна роль государства в период развития кризисных явлений в экономике, когда оно гарантирует выполнение социальных обязательств перед гражданами и поддерживает частный бизнес.

Рассмотрим особенности социально-экономической системы государственного сектора экономики. О.Л. Гойхер и А.А. Ларюшкина утверждают, что «...в самом общем случае понятие «система» характеризуется:

- 1) наличием множества элементов;
- 2) наличием связей между ними;
- 3) целостным характером данного устройства или процесса» [1, с. 247].

Приведенные параметры актуальны и для социально-экономической системы государственного сектора, которая, по нашему мнению, представляет собой в современных условиях развития национальной экономики единый интегрированный комплекс, состоящий из множества взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов. Такая система построена по институциональному признаку и образует в системе национальной экономики определенным образом скомпонованную государственную производственную, социально-экономическую и экологическую инфраструктуру, которая определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений.

Социально-экономическая система представляет собой совокупность экономических процессов, а также элементов национальной экономики на основе отношений собственности и хозяйственного механизма, а ее функционирование «...осуществляется посредством процесса переработки... ресурсов в продукты производства, удовлетворяющие общественным потребностям в жизненных благах...» [7, с. 61]. В социально-экономической системе национальной экономики страны в процессе общественного воспроизводства осуществляется непрерывное взаимодействие производительных сил и производственных отношений, а непрерывность такого процесса требует наличия определенных видов ресурсов. Объектами социально-экономической системы являются стадии производства, распределения, обмена и потребления, направленные на качественное удовлетворение общественных потребностей. Поэтому мы соглашались с мнением В.А. Сидорова, Е.Л. Кузнецовой, А.В. Болик, которые считают, что любая социально-экономическая система в стране включает «...ряд элементов:

1. Ресурсы производства...
2. Совокупность действующих экономических законов.
3. Сложившиеся субъектно-объектные связи в экономике.
4. Имущественные отношения и характер присвоения.

5. Формы и методы организации хозяйственной деятельности.

6. Поведение экономических субъектов и порядок принятия решений.

7. Механизмы экономической координации» [7, с. 69].

Мы считаем, что перечисленные элементы социально-экономической системы актуальны и для государственного сектора экономики. Деятельность такого сектора экономики строится на основе государственной собственности, которая имеет разные виды и принимает различные формы. В процессе своего функционирования госсектор владеет, распоряжается и использует государственную собственность, т.е. экономические ресурсы государства. А.И. Колганов и А.В. Бузгалин утверждают, что в основе социально-экономической системы «...лежит определенная технико-производственная структура; в центре – способ координации, отношения собственности... и воспроизводства; в качестве надстройки – правовая и политическая системы» [2, с. 51]. Для государственного сектора характерны определенные социально-экономические отношения, которые устанавливаются под действием законов экономики. Такие отношения складываются не только между институциональными единицами государственного сектора, они возникают с другими экономическими субъектами системы национальной экономики. Поэтому государственному сектору экономики свойственны внутренние и внешние субъектно-субъектные и субъектно-объектные отношения, основой которых являются отношения собственности. Подобные отношения возникают в процессе управления государственной собственностью и связаны прежде всего, с изменением отношений собственности. Также для государственного сектора экономики характерен специфический хозяйственный механизм, который способствует целенаправленному эффективному воздействию на процесс общественного воспроизводства.

Государственный сектор представлен совокупностью компаний различных отраслей национальной экономики, которые являются полностью или частично собственностью



государства и управляются с его стороны. Поэтому в современных условиях развития такой сектор воспринимается учеными-экономистами как «... самостоятельное явление, имеющее свои причины и функции...» [3, с. 38]. Государственный сектор представляет собой необходимый элемент системы национальной экономики и выполняет определенные функции в процессе общественного воспроизводства: защитно-правовая и регулирующая функции, «государственное предпринимательство», функции распределения и перераспределения, социальная и стабилизационная.

Современными учеными национальная экономика рассматривается как социально-экономическая система более высокого порядка, которая, в свою очередь, может состоять из отдельных подсистем, так как «... каждый компонент системы может рассматриваться как система...» [1, с. 247]. Поэтому мы полагаем, что одной из подсистем социально-экономической системы национальной экономики является система государственного сектора, т.е. система госсектора – это подсистема в системе более высокого порядка.

Государственный сектор экономики представляет собой открытую социально-экономическую систему, так как с его помощью устанавливаются тесные взаимосвязи и взаимозависимости со всеми элементами национальной экономики. Путем реализации государственной экономической политики, и прежде всего в налогово-бюджетной и денежно-кредитной сфере, осуществляется тесное взаимодействие государственного сектора экономики с домохозяйствами и предпринимательским сектором. На рисунке нами отображено место государственного сектора в системе национальной экономики.

Таким образом, процесс функционирования социально-экономической системы национальной экономики характеризуются тесными взаимосвязями в процессе общественного воспроизводства. Именно отношения собственности обуславливают состав и структуру всех взаимосвязей системы национальной экономики, а также являются основой социально-экономических отношений государственного сектора, домохозяйств и предпринимательского сектора. При этом на основе механизма рыночного взаимодействия



Государственный сектор в социально-экономической системе национальной экономики

устанавливаются взаимосвязи и взаимоотношения всех элементов национальной экономики в процессе общественного воспроизводства и перераспределения ресурсов.

Нам представляется довольно существенным определение миссии социально-экономической системы государственного сектора экономики, которая является основой стратегии такой системы. Мы полагаем, что миссия характеризует предназначение государственного сектора и его взаимосвязь с другими социально-экономическими системами, а также представляет собой специфическую составляющую стратегического процесса.

Миссия социально-экономической системы государственного сектора экономики состоит в производстве качественных общественных благ и услуг, направленных на удовлетворение потребности человека и обеспечение его высокого жизненного уровня, а также на обеспечение инклюзивного (социально-ориентированного) экономического роста в стране. А. Левенков утверждает, что «акцент на концепцию инклюзивного роста при поиске адекватных моделей социально-экономического развития можно считать оправданным с позиции ключевых вызовов, которые стоят перед современной цивилизацией» [4, с. 42]. Поэтому, по нашему мнению, основой концепции инклюзивного (социально-ориентированного) экономического роста должны стать справедливость и равенство возможностей для всех членов общества, направленные на всестороннее развитие личности и рациональное использование человеческого капитала.

Инклюзивный (социально-ориентированный) рост будет оказывать положительное влияние на все протекающие в стране экономические, социальные и экологические процессы. Поэтому миссия социально-экономической системы государственного сектора экономики включает три основных компонента: экономический, социальный и экологический. Экономический компонент направлен на эффективное государственное регулирование экономики, обеспечивающее инновационное развитие в долгосрочном периоде. Социальный компонент связан с удовлетво-

рением потребности в качественных общественных благах, развитием человеческого капитала, справедливым перераспределением национального дохода и ростом общественного благосостояния. Экологический компонент направлен на обеспечение экологической безопасности, сохранение окружающей природы и рациональное использование природных богатств.

В свою очередь миссия социально-экономической системы является основой формирования долгосрочной стратегии развития государственного сектора национальной экономики. Основой стратегии государственного сектора в современных условиях развития являются следующие целевые ориентиры:

- инновационное развитие национальной экономики,
- обеспечение социального благополучия в долгосрочном плане,
- устойчивое и эффективное развитие человеческого капитала,
- создание условий для повышения общественной безопасности.

Такие целевые параметры являются основой выработки генеральной стратегии функционирования государственного сектора экономики и абстрагируются в государственной экономической политике, которая направлена на устойчивый инклюзивный (социально-ориентированный) экономический рост.

По нашему мнению, социально-экономическая система государственного сектора экономики характеризуется совокупностью происходящих в ней общественных процессов, включает весь спектр социально-экономических, организационно-экономических и технико-экономических отношений в обществе. Функционирование социально-экономической системы государственного сектора осуществляется посредством хозяйственного механизма, который представляет собой инструмент регулирования национальной экономики.

Поэтому, в структуре социально-экономической системы государственного сектора экономики присутствуют следующие основные элементы:

- государственная собственность как основа его функционирования;
- экономические отношения в государственном секторе;
- организационно-правовые формы деятельности в госсекторе;
- экономические связи между элементами такого сектора экономики;
- хозяйственный механизм государственного сектора экономики.

Рассмотрим названные нами основные структурные элементы социально-экономической системы государственного сектора экономики.

1. Государственная собственность является основой функционирования социально-экономической системы государственного сектора экономики, так как «...фиксирует... огромный срез отношений, связанных с разработкой правил владения, пользования и распоряжения государственным имуществом, перераспределением объектов и прав собственности, определением условий присвоения результатов хозяйственной деятельности...» [3, с. 39]. Отношения собственности составляют необходимую основу процесса взаимодействия всех субъектов системы национальной экономики. Они формируются не только в государственном секторе, но и в предпринимательском секторе и домохозяйствах.

2. Экономические отношения являются основой функционирования всей системы государственного сектора. Они отображают определенные взаимосвязи и взаимозависимости между субъектами национальной экономики в процессе общественного воспроизводства. Мы полагаем, что такие отношения объединяют социально-экономические, организационно-экономические и технико-экономические отношения, которые в совокупности и отражают в смешанной экономике принципы взаимодействия государственного сектора и других субъектов национальной экономики. При этом организационно-экономические отношения распространяются на институциональную подсистему государственного сектора, которая характеризуется множественной совокупностью «...определенным образом организованных... институтов...» [5, с. 178].

Посредством государственного сектора органы власти имеют возможность осуществлять управление институциональными структурами и единицами.

3. Организационно-правовые формы деятельности в государственном секторе характеризуют правовое положение экономического субъекта и цели его деятельности, а также способы управления государственной собственностью, в том числе и в процессе осуществления «государственного предпринимательства». Такие формы деятельности экономического субъекта закрепляются на законодательном уровне. Например, в российском государственном секторе основными организационно-правовыми формами являются «...унитарные предприятия, учреждения, государственные корпорации, государственные компании, коммерческие организации с государственным участием» [8, с. 229].

4. На основе разнообразных видов экономических связей между элементами государственного сектора осуществляется функционирование социально-экономической системы. Мы полагаем, что такие связи, обеспечивают сохранение целостных свойств социально-экономической системы госсектора и определяют законы ее функционирования. Экономические связи характеризуют:

- ограничение степени свободы элементов государственного сектора;
- взаимное ограничение, накладываемое на поведение экономических агентов отдельных элементов госсектора и взаимозависимости между ними;
- элемент, который осуществляет непосредственное взаимодействие между подсистемами государственного сектора экономики;
- процесс взаимодействия элементов, важный для целей исследования;
- способ взаимодействия входов и выходов элементов системы государственного сектора экономики между собой и с внешней средой.

Между элементами системы государственного сектора экономики устанавливаются прямые и обратные, а также коммуникационные связи.

5. Хозяйственный механизм системы государственного сектора экономики обеспе-

чивает регулирование и функционирование социально-экономических процессов, а его действие направлено на эффективность процесса общественного воспроизводства. По нашему мнению, хозяйственный механизм можно представить в виде государственных институтов, которые способствуют эффективному развитию социально-экономической системы госсектора, а их деятельность направлена на повышение общественного благосостояния.

Таким образом, государственный сектор экономики является необходимым элементом системы национальной экономики, так как «...социально-экономическая система страны не может динамично развиваться без формирования и функционирования эффективного механизма государственного регулирования...» [6, с. 9–10]. Государственный сектор представляет собой целостную, интегрированную и самостоятельную социально-экономическую систему в составе национальной экономики, т.е. по своей сути является подсистемой в составе системы более высокого порядка и характеризуется множественной совокупностью происходящих в ней социально-экономических процессов. Такая система государственного сектора представляет собой довольно сложное, многогранное экономическое явление, а также объективное единство и комплекс закономерно связанных между собой разнообразных элементов, функционирование которых направлено на инклюзивный экономический рост.

### Библиографический список

1. *Гойхер О.Л., Ларюшкина А.А.* Экономическая система: понятие, виды, свойства // Вестник университета. 2013. № 16. С. 246–250.
2. *Колганов А.И., Бузгалин А.В.* Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. 746 с.
3. *Конюшкова, Н.П.* К вопросу о государственном секторе экономики // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2011. № 2. С. 37–45.
4. *Левенков А.* Инклюзивный рост: понятие, индикаторы, международный опыт // Банкаўскі веснік. 2015. № 12(629). С. 41–46.
5. *Нуртдинов Р.М., Нуртдинов А.Р.* Институциональная система как фактор экономического развития // Ученые записки Казанского университета. Сер. Гуманитарные науки. 2011. Т. 153, кн. 4. С. 177–188.
6. *Ромащенко Т.Д., Герсонская И.В.* Кейнсианская концепция государственного регулирования экономики: границы применения в российских реалиях // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. Экономика и управление. 2019. № 2. С. 5–10.
7. *Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В.* Общая экономическая теория: учебник для студентов вузов. Майкоп, 2017.
8. *Спирин М.Н., Андреева Л.П.* Организационно-правовые формы организаций государственного сектора // Актуальные проблемы лесного комплекса. 2015. №. 43. С. 229–232.

# ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

*Д.Н. БЕРЕСНЕВ, соискатель кафедры мировой экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)  
e-mail: dnb@yandex.ru*

*А.А. ВОРОНОВ, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры маркетинга и торгового дела, Кубанский государственный университет  
e-mail: voronov.a@mail.ru*

*В.И. ТИНЯКОВА, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)  
e-mail: tviktoria@yandex.ru*

## Аннотация

Авторами в статье исследуется роль и значение экспорта образовательных услуг. В рамках реализации исследовательского посыла проанализированы существующие модели экспорта образовательных услуг. Представлены данные о государствах, лидирующих в данном направлении на текущий момент и о государствах – перспективных «игроках», активно развивающих данное направление своей международной деятельности. Делается вывод о высокой актуальности развития данного направления для образовательной системы России для достижения искомых конкурентных позиций на международном рынке образовательных услуг.

**Ключевые слова:** экспорт, образовательные услуги, модели экспорта образовательных услуг, иностранные студенты.

В глобализированной мировой экономике, ориентированной на инновационный рост, специалисты предпочитают выбирать будущее место работы с точки зрения возможностей полноценной самореализации в рамках выбранной карьерной траектории. Равно как и обучающиеся склонны выбирать место получения будущей профессии, опираясь на

сложившееся у них мнение о лидирующих позициях определенных территорий и научно-образовательных центров в выбранной ими для освоения сфере. Это обстоятельство многократно повышает роль инноваций и информационного обмена в образовательных процессах и стимулирует интерес национальных экономик и их образовательных систем к экспорту образовательных услуг.

Следует подчеркнуть, что идейный посыл экспорта образовательных услуг шире узконаправленной коммерческой задачи привлечения финансовых ресурсов в развитие национальной образовательной системы на текущий момент и обозримую перспективу [5]. Во многом условная «битва за умы» молодежи, которая в будущем пополнит управленческие и технологические элиты различных государств, осуществляется именно в процессе оказания образовательных услуг. Соответственно у экспорта образовательных услуг проявляется важная миссия в аспекте геополитики, заключающаяся в решении задачи позитивного перепозиционирования образа государства (применительно, например, к России), продвижения его ценностных установок и возможного дальнейшего влияния на принимаемые решения в мировом мироустройстве.

Как справедливо отмечают исследователи, именно в процессе обучения в студенческих группах среди молодых людей из разных стран формируются неформальные отношения, проявляется взаимная симпатия, выражающаяся в будущем в эмпатии и принятии ценностных установок других культур, понимании их и уважительном к ним отношении, что становится фундаментом будущих дипломатических, производственно-технологических, культурных, научно-исследовательских и прочих продуктивных взаимодействий [11]. Несмотря на возможную смену политического курса в той или иной стране, люди, получившие образование за рубежом, сформировавшие теплые личные взаимоотношения с представителями принимающего образовательного учреждения, продолжают сотрудничество и способствуют скорейшему снятию напряженности в контактах между странами.

Также существует трактовка, согласно которой экспорт образовательных услуг представляет собой сосуществование оказываемых услуг и престижности определенной образовательной системы [5].

Проявляет себя и более практическое определение, в рамках которого экспорт образовательных услуг является деловой активностью, бизнесом, нацеленным на извлечение прибыли от зарубежных обучающихся и укрепление экономических связей, подкрепляющих извлечение искомой прибыли в пролонгированной перспективе [7]. В сложившейся мировой практике традиционно принято выделять различные модели осуществления экспорта образовательных услуг: активную, пассивную и дистанционную [7] (рис. 1).

Каждая из представленных моделей имеет свои преимущества и ограничения. Так, при реализации пассивной модели экспорта образовательных услуг требуется значительное финансирование и развитие соответствующей инфраструктурной базы в странах, где локализуется филиальная сеть. В данной ситуации могут также появиться сложности с привлечением профессорско-преподавательского состава на постоянной основе.

Вторая модель концентрирует усилия на привлечении зарубежного контингента студентов к обучению в определенной стране,



Рис. 1. Основные модели экспорта образовательных услуг (по источникам [5, 7])

что предполагает серьезную работу с имиджем и его продвижением посредством коммуникационных инструментов, значимых для целевых аудиторий. Также необходимо зарекомендовать себя в качестве лидера в процессе инноваций и образования.

Третья модель экспорта образовательных услуг также может быть успешно реализована только в случае, если у страны, предлагающей образовательные услуги, есть соответствующий деловой имидж, у конкретного образовательного учреждения есть необходимое инфраструктурное обеспечение и оно использует инновационные технологии в коммуникациях и образовательной среде.

Большинство стран делает ставку на совмещение всех трех моделей экспорта образо-

вательных услуг, так как это дает подкрепляющий эффект предпринимаемым усилиям.

Отметим, что по ряду существующих оценок мировой образовательный рынок еще в 2016 г. оценивался на сумму, превышающую 100 млрд дол. США и более 5 млн чел. склонялось к получению образования за рубежом [12].

В отмеченный период странами – объективными форвардами в сегменте экспорта образовательных услуг, были Соединенные Штаты Америки, Австралия, Канада, Япония, Италия, Новая Зеландия (рис. 2) [16].

Доля России в сегменте экспорта образовательных услуг на мировом рынке составляла порядка 7% (рис. 3).



Рис. 2. Страны, лидирующие на мировом рынке в сегменте экспорта образовательных услуг, млрд дол. США [16]

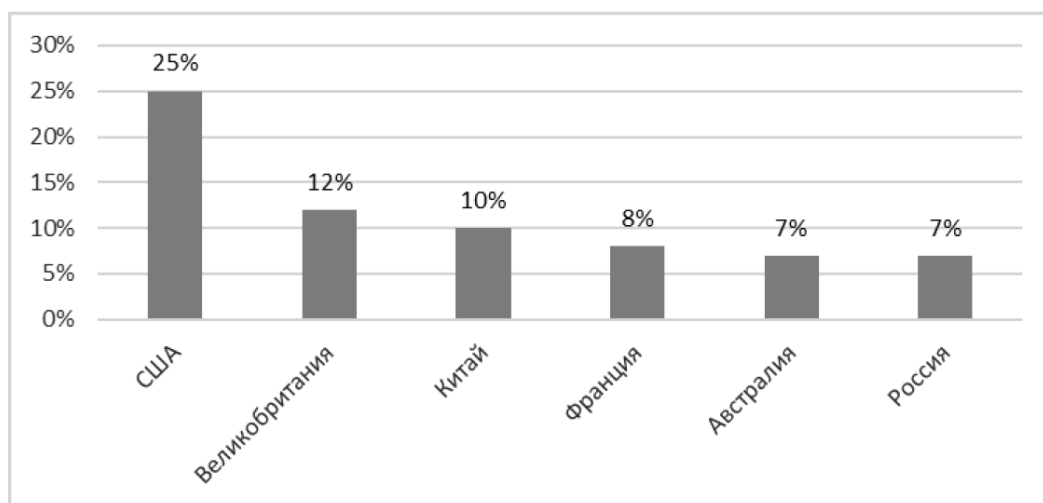


Рис. 3. Позиция России в долевом распределении экспорта образовательных услуг на мировом рынке, % [16]



Можно также представить своеобразный рейтинг стран – экспортеров образовательных услуг с точки зрения наибольшей доли в контингенте обучающихся студентов-иностранцев (рис. 4).

Представленное долевое распределение следует трактовать с учетом количества студентов в данных странах. Привлекаемые к получению образовательных услуг студенты из-за рубежа отличаются по регионам изначальной локализации в разных регионах. Практически везде сохраняется тенденция к обучению в принимающих англоязычных странах, представляющих собой флагманы образовательных систем.

В России в долевом отношении среди зарубежных студентов лидирующие позиции занимают представители СНГ (более 80% поступающих зарубежных студентов) [1]. Объясняется это присутствием у старших родственников и членов семей личного опыта обучения в России, наличием близких ценностных ориентиров и восстановлением утраченных ранее хозяйственно-экономических связей.

Долевое распределение контингента зарубежных студентов в России на выходцев из ближнего и дальнего зарубежья приведено на рис. 5.

Также отмечается прирост обучающихся из таких стран, как Китай и Индия (по сравнению с предыдущим периодом на 10 и 20% соответственно) [10]. Во многом это обстоятельство можно объяснить также усилением межстранового сотрудничества с данными государствами и совместных усилий по наращиванию экономического потенциала в рамках членства в БРИКС.

Привлечение обучающихся из ближнего зарубежья представляется значимым с точки зрения пролонгации добрососедских взаимоотношений, выстраивания модели взаимного учета интересов и укрепления культурных и экономических связей, что возможно на базе формирования системы долгосрочных контактов с обучающимися в России представителями будущих управленческих и технологических элит.

Не менее значимым этот вопрос представляется в отношении привлечения и обучения

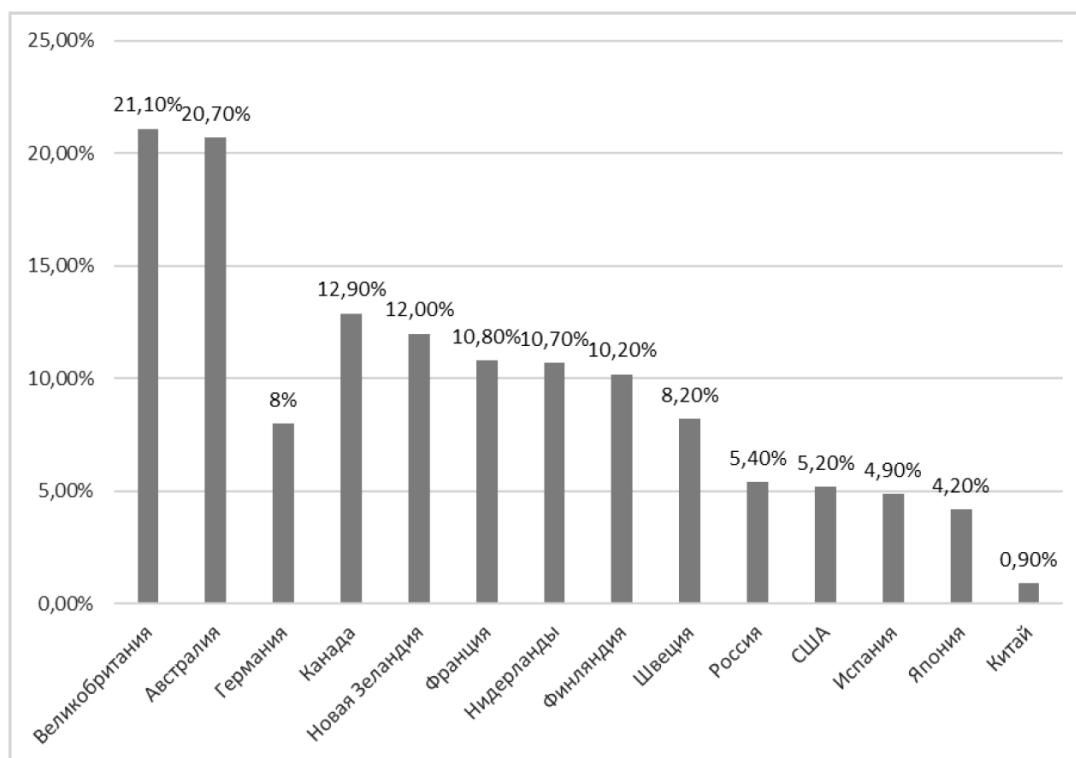


Рис. 4. Доли в контингенте обучающихся студентов-иностранцев в ряде стран – экспортеров образовательных услуг, % [14]

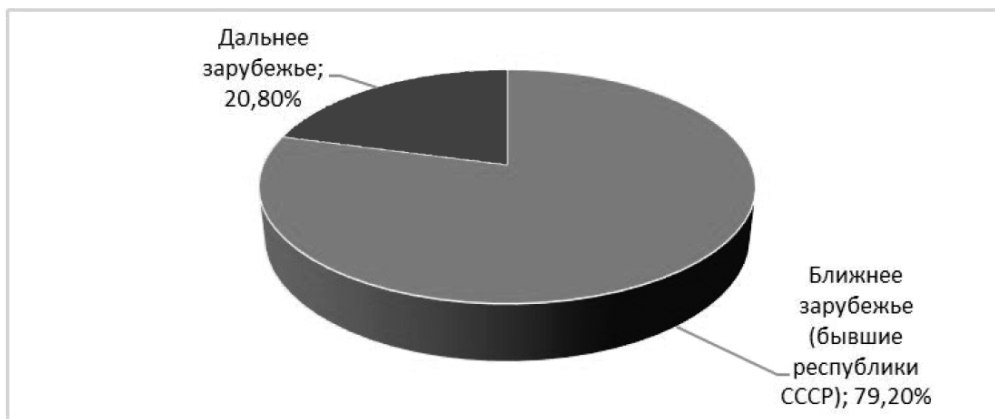


Рис. 5. Долевое распределение контингента зарубежных студентов в России по критерию приезда из ближнего и дальнего зарубежья [4]

контингента обучающихся из стран дальнего зарубежья, в которых особенно необходима положительная корректировка имиджа России как надежного научно-технологического и политического партнера.

Укрупненно дифференциация контингента иностранных студентов из стран дальнего зарубежья в России приведена на рис. 6.

Согласно приведенным данным становится очевидным, что российским высшим учебным заведениям необходимо предпринимать

комплексные усилия по привлечению иностранного контингента обучающихся, особенно из стран дальнего зарубежья.

Российская образовательная система продолжает реформироваться, функционируя уже в рамках Болонского процесса, что отмечают исследователи, характеризующие в качестве основного тренда экспорта образовательных услуг интернационализацию образования [2]. В 2017 г. в России был принят приоритетный проект «Экспорт образования» (срок

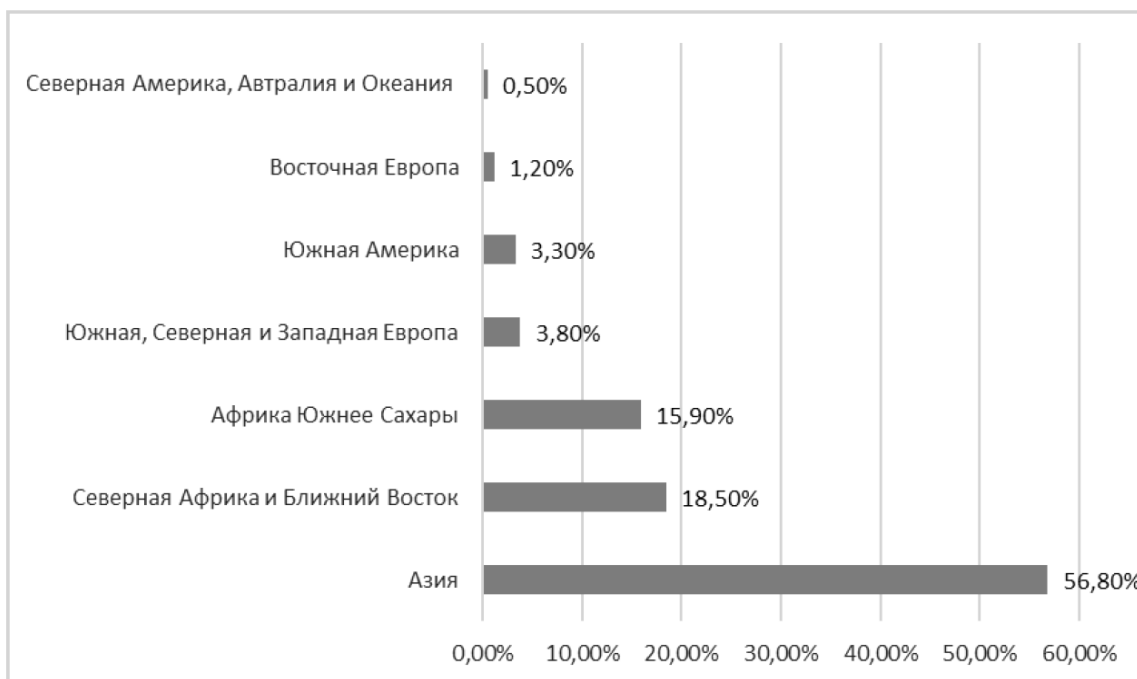


Рис. 6. Дифференциация контингента иностранных студентов из стран дальнего зарубежья в России [1]

реализации проекта 2017–2025 гг.). Одной из ведущих целевых установок данного проекта является рост числа зарубежных студентов до 710 тыс. чел. к 2025 г. [9]. Планируется также развитие других моделей экспорта образовательных услуг, в частности, трансграничной – что предполагает увеличение участников дистанционного обучения в России из-за рубежа более чем в три раза для достижения их численности в 2025 г. порядка 3,5 млн чел. Желаемой финансовой отдачей от экспорта образовательных услуг России к 2025 г. в данном проекте устанавливается показатель, равный 373 млрд р. [9]

Однако отметим, что современный рынок экспорта образовательных услуг является высококонкурентным, в борьбу за расширение долевого присутствия на нем уже вовлечены и продолжают вовлекаться помимо традиционных игроков – развитых экономик, образовательные системы развивающихся стран, в частности Индии и Китая, уделяющих большое внимание развитию телекоммуникационных технологий и делающих ставку на инновационный рост национальных экономик.

Например, уже сейчас в 30 странах Африки функционируют филиалы Института Конфуция из Китая [6]. Такое расширение взаимодействия с африканскими государствами представляется оправданным с точки зрения того, что, согласно существующим прогнозам, молодое население Африканского континента к 2080 г. будет превосходить население Азии [15]. Уже сейчас в Китае действуют стипендиарные программы для студентов из стран Африки, также созданы рабочие места для ученых из Африки в китайских компаниях [18].

Япония активно расширяет сотрудничество с университетами в блоке АСЕАН, например, во Вьетнаме и Индонезии [17].

Лидирующие позиции на рынке экспорта образовательных услуг в настоящее время продолжают занимать образовательные организации (университеты) из США, Австралии, Великобритании, Франции и других традиционных образовательных центров. Тем не менее следует понимать, что в настоящее время, в ближайшей и среднесрочной перспективе

России придется конкурировать и одновременно выстраивать взаимодействие не только с традиционными лидерами данного рынка, но и с относительно новыми игроками из азиатских стран.

Отмеченные обстоятельства актуализируют проявившийся в теории и на практике интерес к экспорту образовательных услуг в России, объективно необходимый для возвращения лидирующих позиций в инновационно-технологической и научно-образовательной сферах. В рамках решения данной задачи российской образовательной системе необходимо стремиться сочетать подход сохранения имеющихся, сложившихся ранее преимуществ и традиций с одновременным инновационным обновлением и активизацией межстранового сотрудничества для укрепления своих конкурентных позиций.

### Библиографический список

1. Академическая мобильность иностранных студентов в России // Факты образования. 2016. № 7. URL: <https://ioe.hse.ru/data/2016/08/04/1119531130/%D0%A4%D0%9E7.pdf>.
2. Зинурова, Р.И. Хураמיшина А.З., Хурамин И.Г. Менеджмент высшей школы: документационное обеспечение управления учебным процессом // Вестник Казанского технологического университета. 2013. № 14. С. 234–239.
3. Императивы интернационализации / И.В. Аржанова [и др.] М., 2013.
4. Иностранные студенты в России // Study in Russia: сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. URL: <http://studyinrussia.ru/actual/articles/inostrannye-studenty-v-rossii/>
5. Ключникова Е.В. Аналитический обзор ключевых проблем экспорта отечественного образования на русском языке / под ред. А.А. Мальцевой. Тверь, 2017.
6. Комлева В.В. Россия в контексте новых мировых тенденций интернационализации высшего образования // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. Т. 12. №6. С. 13–23.

7. Косевич А.В. Экспорт образовательных услуг сферы высшего образования: мировой опыт и российская практика. М., 2007.
8. Костюков А.Л. Особенности экспорта российских образовательных услуг // Казачество. 2016. №7 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-eksporta-rossiyskih-obrazovatelnyh-uslug>
9. О приоритетном проекте «Экспорт образования». URL: <http://government.ru/info/27864/>
10. Сметанина С. Учиться в России: всё больше иностранных студентов выбирают российские вузы // Русский Мир: информационный портал фонда «Русский мир». URL: <http://www.russkiymir.ru/publications/221537/>.
11. Трушин А. Прямая передача // Русский мир.ru. 2009. №4. URL: <https://www.russkiymir.ru/media/magazines/article/141659/>.
12. Состояние и перспективы экспорта российского образования // Официальный сайт федерального интернет-издания «Капитал страны». URL: <http://kapital-rus/articles/article/179486>.
13. China in Africa: empire-builders or alliance-makers. URL: <https://www.timeshighereducation.com/comment/china-africa-empire-builders-or-alliance-makers>
14. 3 Global Mobility Trends: Project Atlas. URL: <https://p.widencdn.net/hjyfpw/Project-Atlas-2016-Global-Mobility-Trends-Infographics>
15. Mapping the trends that will shape international student mobility. URL: <http://monitor.icef.com/2017/07/mapping-trends-will-shape-international-student-mobility/>
16. Open Doors 2016. Report on International Educational Exchange // Institute of International Education: site. URL: <http://www.iie.org>.
17. The ASEAN- Japan plan of action. URL: [http://asean.org/?static\\_post=the-asean-japan-plan-of-action](http://asean.org/?static_post=the-asean-japan-plan-of-action)
18. What Chinese investment means for African higher education. URL: <https://www.timeshighereducation.com/features/what-chinese-investment-means-for-african-higher-education>

# ВНУТРЕННИЙ ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Е.А. ГРИГОРЬЕВ, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики предпринимательской деятельности,  
Сибирский государственный университет водного транспорта  
e-mail: e.a.grigorev@mail.ru*

## Аннотация

Внутренний водный транспорт является наиболее экономически выгодным при транспортировке грузов в отдаленные и труднодоступные регионы страны. Вместе с тем, организация его эксплуатации связана со значительными проблемами, определяемыми как природно-климатическими, так и организационно-экономическими факторами. Для данного исследования наиболее значимо рассмотрение причин, снижающих уровень спроса на перевозки внутренним водным транспортом и обоснование мер, способствующих возможности обеспечения развития транспортной отрасли России в целом.

**Ключевые слова:** транспорт, транспортная система, внутренний водный транспорт, государственно-частное партнерство.

Транспорт обеспечивает единство экономического пространства и территориальную целостность государства, служит материальной базой формирования и укрепления внешнеэкономических связей страны, способствующих ее интеграции в глобальную экономику. Именно транспорт создает условия для роста уровня качества жизни населения и повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировом рынке [1, 2, 5].

Около 20% стоимости основных производственных фондов приходится на транспорт. По всему миру в транспортном процессе задействовано более 100 млн чел. Порядка 10% общих инвестиций в экономику составляют

вложения в транспортную отрасль. На транспортные расходы приходится значительная часть стоимости продукции, как правило, от 10 до 50%. Удельный вес транспорта РФ в ВВП составляет 7% [3].

В настоящее время протяженность путей сообщения транспортной системы России составила 86,6 тыс. км железных дорог общего пользования, 1529,4 тыс. км автомобильных дорог общего пользования, в том числе 1076 тыс. км дорог с твердым покрытием. Протяженность внутренних водных путей составляет 101,5 тыс. км, воздушных трасс – 860 тыс. км. Говоря о городском общественном транспорте, следует отметить, что протяженность путей метрополитена составляет 582 км, трамвайных путей – 2,4 тыс. км, троллейбусных линий – 5,1 тыс. км. [11].

По данным Росстата транспортным комплексом РФ в 2018 г. перевезено 8,3 млрд т грузов и выполнен грузооборот в размере 5643 млрд ткм, что в сравнении с 2017 г. составило 102,4 и 102,9% соответственно. В общем объеме грузовых перевозок доля автомобильного транспорта составила 67%, железнодорожного – 17%, трубопроводного – 14%, а внутреннего водного и морского – около 2 % [11].

В настоящее время наибольшая доля грузооборота речного транспорта приходится на судоходные компании, сформированные на базе бывших крупных пароходств. Связано это с тем, что внутренний водный транспорт ориентирован прежде всего на перевозку значительных объемов массовых грузов, что малые предприятия, в связи с недостатком

собственных мощностей, как правило, не способны осуществить.

Доля малых и средних предприятий речного транспорта в общем объеме выручки предприятий отрасли оценивается в размере 25%. Дальнейшие перспективы развития малого и среднего бизнеса на речном транспорте связаны с развитием аренды судов и обслуживающей инфраструктуры.

К основным направлениям функционирования внутреннего водного транспорта относят [3]: транспортировку грузов на средние и дальние расстояния в районах непосредственного тяготения к речным путям; обслуживание слабо обеспеченных районов России иными путями сообщения; перевозки грузов в смешанном «река – море» сообщении; перевозку крупногабаритных агрегатов; добычу, сортировку, отмывку и доставку в приречные районы сосредоточенного строительства песка, песчано-гравийной смеси и др.

Помимо этого, судоходные компании на конкурентной основе осуществляют буксировку судов, проведение работ на гидротехнических сооружениях, судоремонт, комплексное обслуживание флота, предоставление мест отстоя.

За 2018 год внутренним водным транспортом России перевезено всего 12 млн пассажиров, что сопоставимо с данными вековой давности. Следует отметить, что развитию всех видов сухопутного транспорта способствовало развитие скоростных систем, в то время как на внутреннем водном транспорте скоростные пассажироперевозки практически исчезли, несмотря на высокий потенциал безопасности, экологичности и надежности.

В сравнении с 1990-ми гг. объем грузоперевозок внутренним водным транспортом сократился почти в 5 раз. Так, если в 1989 г. данный показатель превысил 560 млн т, то в 2018 г. он составил всего 116 млн т. Ни на одном другом виде транспорта не наблюдалось такого существенного падения объемов перевозок. Основная причина этого кроется в падении объемов промышленного и сельскохозяйственного производства в стране в результате реформирования экономики.

Спрос на перевозки внутренним водным транспортом снижался как в результате общего спада экономики, так и в результате внутренних причин, основными из которых являются:

1) структурная диспропорция в развитии транспортной инфраструктуры; так, автомобильный и трубопроводный транспорт по-прежнему продолжает развиваться более быстрыми темпами, чем внутренний водный;

2) недостаток источников финансирования; проблема формирования инвестиционного портфеля для транспортной отрасли связана со значительными трудностями в привлечении долгосрочных заемных средств и низкими инвестиционными возможностями транспортных предприятий; недостаточно развиты механизмы государственно-частного партнерства в данной отрасли; значительное отставание по объему инвестиций во внутренний водный транспорт по сравнению с другими видами транспорта объясняется его недостаточной привлекательностью и низкой конкурентоспособностью;

3) значительный износ транспортного флота и низкие темпы его обновления; если в дореформенный период ежегодно вводились в эксплуатацию десятки речных судов, то сегодня речь идет о единичных транспортных объектах; средний возраст судов транспортного флота превысил 30 лет и достиг критического уровня, что негативно сказывается на эффективности перевозок; основная проблема обновления речного флота связана с тем, что отрасль относится к числу фондоемких, отличается низким уровнем рентабельности, сложность добавляет высокий уровень как международной, так и внутренней конкуренции; в дореформенный период основным заказчиком и инвестором выступало государство, судостроительная отрасль полностью финансировалась из бюджета; с переходом судоходства в частные руки коммерческие компании зачастую не имеют финансовых возможностей для модернизации своего транспортного парка [3, 9, 10].

Проблема развития внутреннего водного транспорта в России связана с наличием значительного числа мелководных лимити-

рующих участков, невысоким качеством навигационного обслуживания водных путей, а также с несоответствием документов, регламентирующих деятельность внутреннего водного транспорта современным требованиям.

Перечисленные факторы негативно сказываются на финансово-экономическом положении судоходных компаний и портов. Средний уровень рентабельности предприятий внутреннего водного транспорта по их основной продукции в настоящее время не превышает 5%, а удельный вес прибыльных предприятий составляет не более половины. Кроме того, проблема усугубляется опережающими темпами роста цен на потребляемые ресурсы [2].

Вместе с тем внутренний водный транспорт обладает серьезным конкурентным потенциалом, основными элементами которого выступают низкая себестоимость перевозок, относительно низкие затраты на содержание водных путей и высокая энергоэффективность. Развитие грузоперевозок внутренним водным транспортом будет способствовать росту пропускной способности наземных транспортных коммуникаций, повышению эффективности вложения бюджетных средств в транспортную инфраструктуру, снижению экологической нагрузки транспортного комплекса, сокращению транспортной составляющей в цене товаров.

Рост объёмов речных перевозок в навигационный период позволит высвободить ресурсы железных дорог для возрастающих в летнее время пассажироперевозок дальнего следования. Он будет способствовать снятию нагрузки в этот период и с автомобильных дорог, когда интенсивность движения наиболее высока. Это приведет к снижению аварийности и будет способствовать существенному сокращению бюджетных расходов на содержание автомобильных дорог, поскольку общие затраты на их содержание и развитие в расчёте на 10 ткм грузооборота автомобильным транспортом в 14 раз выше в сравнении с речным транспортом [6–8].

Анализ современного состояния и проблем функционирования предприятий внутреннего водного транспорта позволил выделить ком-

плекс мер, реализация которых обеспечит динамичное развитие данной отрасли:

1) качественное улучшение характеристик водных путей и ликвидация (особенно на магистральных реках) лимитирующих участков;

2) реконструкция и строительство гидротехнических сооружений и иных объектов транспортной инфраструктуры;

3) оснащение внутренних водных путей современными инженерно-техническими средствами и навигационным оборудованием, отвечающим требованиям нормативных документов и позволяющим обеспечить транспортную безопасность на внутреннем водном транспорте;

4) применение налоговых льгот для судоходных компаний, приобретающих и эксплуатирующих новые суда; обновление судов на основе утилизационного гранта по схеме «новое взамен старого»;

5) совершенствование судового менеджмента [4, 9].

Необходимо обеспечить рост инвестиций в развитие внутреннего водного транспорта и изменение их структуры в сторону увеличения именно частных инвестиций. Это может стать возможным в результате повышения инвестиционной привлекательности финансирования развития внутреннего водного транспорта за счет реализации эффективной, научно-обоснованной инвестиционной политики государства. Эта политика должна ориентироваться на осуществление прямых инвестиций, использование обоснованных организационно-экономических механизмов и инструментов кредитной политики в виде компенсации процентных ставок по кредитам.

Указанные меры позволят повысить доходность реализуемых инвестиционных проектов и снизить риски частных инвесторов, увеличить инвестиционную активность и инвестиционный потенциал внутреннего водного транспорта. Значительным резервом повышения инвестиционной привлекательности речного транспорта является реализация механизма государственно-частного партнерства, наиболее распространенной формой которого при реализации инвестиционных



проектов на транспорте являются концессии [1, 5, 6].

Для стимулирования развития отечественного внутреннего водного транспорта следует разработать и реализовать комплекс мер по формированию современной экономическо-правовой и технологической базы отрасли, мер государственной поддержки. В этой связи полезным представляется использование зарубежного опыта развития внутреннего водного транспорта. При имеющемся в настоящих условиях дефиците бюджетного финансирования необходима диверсификация его источников, разработка инструментов взаимовыгодного партнерства с инвесторами.

Необходимо учитывать специфику инвестиционных механизмов в развитии транспортной инфраструктуры, способствующих обеспечению грузоотправителей современными услугами и созданию социально-экономических предпосылок для увеличения грузооборота и рационального распределения грузопотоков между внутренним водным и другими видами транспорта.

#### Библиографический список

1. *Архитов А.Е., Севрюков И.Ю.* Управление конкурентоспособностью компании: стратегические аспекты // *Инновации в современном мире: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф.* М., 2015. С. 59–62.
2. *Григорьев Е.А.* Экономическая оценка ресурсосберегающих технологий работы речных судов: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2014.
3. *Григорян М.Г., Кононова Г.А.* Оценка результативности управления транспортными организациями с позиций региональных интересов // *Логистика: современные тенденции развития: материалы XVIII межд. науч.-практ. конф.* СПб., 2019.
4. *Королева Е.А., Шагалова М.А.* Анализ влияния показателей состояния региональной транспортно-логистической инфраструктуры на экономику региона // *Логистика: современные тенденции развития: материалы XVII Междунар. науч.-практ. конф.* СПб., 2018.
5. *Кузнецов А.Л., Кириченко А.В., Щербакова-Слюсаренко В.Н.* Задачи цифровизации транспортной системы России // *Транспорт Российской Федерации.* 2018. №5 (78). С. 27–31.
6. *Малиновская О.В., Скобелева И.П.* Совершенствование инвестиционного механизма в условиях государственно-частного регулирования инвестиционного процесса на транспорте // *Транспортное дело России.* 2017. №1. С. 134–137.
7. *Некрасов Н.А., Варакса А.М., Фюттик И.Г.* Экономические проблемы внутреннего водного транспорта и перспективы его развития // *Идеи и идеалы.* 2017. Т. 2. №3 (33). С. 145–153.
8. *Палкина Е.С.* Современное состояние и актуальные проблемы развития водного транспорта России // *Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова.* 2013. №3 (22). С. 126–136.
9. *Пантина Т.А., Бородулина С.А.* Критерии и факторы роста конкурентоспособности внутреннего водного транспорта // *Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика.* 2018. №3. С. 68–77.
10. *Уртминцев Ю.Н., Замараева К.В.* Обновление транспортного флота на внутреннем водном транспорте: состояние, проблемы, перспективы // *Вестник волжской государственной академии водного транспорта.* 2015. № 43. С. 266–272.
11. *Эглит Я.Я., Галин А.В.* Особенности развития внутренних водных путей Европы // *Транспорт Российской Федерации.* 2014. №1. С. 38.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

*Е.Л. КУЗНЕЦОВА, кандидат экономических наук, доцент  
кафедры теоретической экономики,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: Kuz\_Elen@mail.ru*

## Аннотация

В статье рассмотрены структурные элементы венчурного финансирования как современного экономического института; показаны основные черты и специфика его функционирования; проведен сравнительный анализ венчурного и банковского инвестирования.

**Ключевые слова:** венчурный фонд; венчурное финансирование; венчурный капитал; венчурные инвестиции; венчурная экосистема; инновации; бизнес-ангелы.

Привлечение средств в компанию является постоянным процессом, пока компания растёт и развивается. Окончание одного раунда финансирования является началом следующего. Но не каждая компания может привлечь средства для становления и развития своего бизнеса. Например, обладателям высокорисковых проектов нет смысла обращаться в банк или в простую инвестиционную компанию, так как с большой долей вероятности результат будет отрицательным. В таком случае им могут помочь только специализированные инвестиционные фонды, основанные для финансирования инновационных проектов.

Венчурные фонды – это инвестиционные фонды, которые ориентированы на работу с инновационными предприятиями и проектами. Как известно, английский термин *venture, ventures* – «связанный с риском». Соответственно, в экономической жизни сложилось достаточное количество институтов, так или иначе отражающих сущность венчура. Таковыми являются венчурный бизнес,

венчурный капитал, венчурный проект, венчурное финансирование или инвестирование, венчурный капиталист, бизнес-ангелы, венчурные фонды. Рассмотрим некоторые структурные элементы данных институциональных образований.

Венчурный капитал – капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, инновационных, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм, а значит, сопровождаемый высокой степенью риска, или это долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия в ожидании высокой прибыли. Венчурный капитал – это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний.

Венчурный капитал как специфический тип финансирования развивался для поддержки высокорисковых проектов. Участие венчурного капитала является принципиальным фактором в инновационном процессе. По различным причинам для крупных компаний реализация рискованного проекта бывает затруднительной. Такие проекты имеют больший шанс на успех, если они предприняты малыми технологическими фирмами. Венчурные инвестиции – это, как правило, рискованные инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией.

На рынке венчурных инвестиций сложилось и существует понятие венчурного капиталиста. Это лицо, осуществляющее вложе-

ния личного капитала в венчурные проекты. Венчурный капиталист способен с помощью соответствующих финансовых инструментов участвовать в поддержке высокорисковых инновационных проектов. Это подтверждается тем, что технологические революции, приведшие к трансформации индустриального производства, проводились компаниями, поддерживаемыми венчурным капиталом. Фирмы, которые лидировали в каждом новом поколении компьютерных технологий (ПК, программное обеспечение), финансировались за счет венчурного капитала.

Бизнес-ангелы – это физические лица, которые инвестируют собственный капитал с целью завершения НИОКР, а также создания прототипа продукции. Как правило, бизнес-ангелы лично участвуют в реализации инновационного проекта, предоставляя инноваторам не только собственные финансовые ресурсы, но и предпринимательский опыт, деловые коммуникации.

Венчурный фонд – это механизм инвестирования с образованием общего фонда (обычно партнерства), для инвестирования финансового капитала, в основном сторонних инвесторов в предприятия, которые для обычных рынков капитала и банковских займов представляют слишком большой риск [1]. Для реализации высокорискованных проектов необходимы инвестиции, которые невозможно получить в банках или в обычных инвестиционных фондах из-за высокого риска их неудачи. Ключевыми инвесторами в этой ситуации являются венчурные фонды, которые являются посредниками между частными инвесторами и стартапами. В качестве наиболее общего показателя эффективности данных инвестиций в инновационные проекты, как правило, выступает коэффициент возвратности инвестиций ROI (Return of Investments).

Все элементы системы венчурного финансирования – стартапы, инвесторы, стратегические покупатели, законодательная база и поддерживающая развитие бизнеса инфраструктура – объединяются в единую венчурную экосистему [7]. Так как системный признак любого объекта означает определенную

соподчиненность структурных элементов или компонентов, то венчурную экосистему можно представлять как совокупность всех элементов венчурного финансирования, которые в ходе своего функционирования взаимосвязаны, взаимовлияют друг на друга и представляют в этом единстве определенную иерархию.

В настоящее время существует множество подходов для определения венчурного капитала. Во многих странах происходит разграничение понятий «прямые частные инвестиции» (private equity) и «венчурный капитал» (venture capital) не только терминологически, а также и в нормативно-правовых актах. Европейская ассоциация прямых инвестиций и венчурного капитала (EVCA) венчурный капитал определяет как денежные средства профессиональных участников рынка, которые инвестируются вместе с предпринимательскими средствами для финансирования посевной и стартовой стадий (начальные стадии) венчурного проекта или же на этапе развития инновационной компании. Инвестор участвует в венчурном капитале с целью получения повышенной нормы прибыли при высоком уровне риска. Прямые частные инвестиции направляются в акционерный капитал компаний, акции которых не котируются на торгах. При этом инвестирование бизнес-ангелами осуществляется на ранних стадиях развития инновационной компании, а прямые частные инвестиции – на поздних стадиях.

В РФ различают также закрытые паевые фонды прямых инвестиций и закрытые паевые фонды венчурных инвестиций, а также и по структуре их активов. Венчурное финансирование является долгосрочным, свыше 5 лет, вложением частных инвестиций в акционерный капитал или уже в существующие малые высокотехнологические предприятия, которые ориентируются на разработку и выпуск наукоемкой продукции, для развития данных предприятий, а также чтобы получить в дальнейшем прибыль от прироста стоимости вложенных средств.

Венчурному финансированию присущи следующие характерные черты [5]:

– венчурный вклад инвестиций предполагает приобретение пакета акций и влечет за собой риски, свойственные биржевой торговле ценными бумагами;

– венчурный капиталист вкладывает средства в акционерный (складочный) капитал компании, вторая часть которого является долей владельцев интеллектуальных ресурсов, а не в сами активы компании;

– акции финансируемых компаний еще не котируются на биржах, т.е. пока не имеют рыночной оценки;

– объект инвестирования – малые предприятия наукоемкого производства;

– венчурные инвестиции предоставляются на длительный срок;

– венчурные инвестиции предназначены для компаний с вероятной возможностью роста, а не для компаний, которые уже приносят высокие прибыли;

– нередко венчурный капитал направляется в нетрадиционные производства, это увеличивает риск инвестирования и низкий уровень прибыли;

– венчурное предпринимательство способствует созданию новых рынков сбыта, что позволяет рассчитывать на возможное господствующее рыночное положение в будущем;

– венчурные инвестиции предоставляются на определенный период в отличие от традиционного акционерного финансирования, которое формируется на неограниченное время;

– венчурное финансирование можно рассматривать как заем компаниям без получения гарантий, но с более высоким процентом;

– способ выхода из финансируемого предприятия венчурный капиталист может определить еще на стадии вложения инвестиций;

– рост стоимости акций, возможность их реализации на фондовом рынке с прибылью для венчурного капиталиста определяют результаты деятельности финансируемой компании;

– часто венчурные капиталисты не просто инвестируют деньги в компанию, а используют свои деловые связи, предпринимательский опыт и другие возможности для обеспечения роста цен акций и производства.

Специфика венчурного инвестирования и последующей деятельности венчурного капиталиста определяют и иные особенности венчурного финансирования:

– конечной целью венчурного бизнеса в основном является выход финансируемой компании на фондовый рынок и продажа ее акций по высокой цене, поэтому венчурные капиталисты заинтересованы не в промежуточных дивидендах, а в приросте основного капитала компании;

– как правило, венчурные капиталисты не нуждаются в приобретении контрольного пакета акций финансируемой компании, чем сильно отличаются от стратегических инвесторов; венчурные инвесторы в основном принимают на себя финансовые риски венчурного бизнеса, а рыночные, операционные, ценовые и другие риски перекладывают на менеджмент компании;

– почти всегда венчурные капиталисты обладают пакетом конвертируемых привилегированных акций и оговаривают условие, при котором им дается право в критических ситуациях конвертировать их в обыкновенные акции, таким образом они получают контроль над финансируемой компанией; это дает возможность менять руководство компании и предпринять шаги по усовершенствованию складывающейся ситуации;

– венчурные капиталисты активно участвуют в управлении финансируемой компанией.

Не менее важно, на наш взгляд, понимать принципиальные отличия венчурного и банковского кредитования (табл. 1), в основе которых лежит глубинное разделение сущности капитала как системы экономических отношений, выраженное в разделении на капитал-собственность и капитал-функцию. Как известно, капитал-собственность предполагает владение, распоряжение и пользование денежными средствами, принадлежащими конкретному субъекту, т.е. он выступает собственником. Именно он и будет решать судьбу этих денежных средств, принимая решение стать инвестором. Данный субъект по-прежнему распоряжается, владеет и пользуется своим капиталом, так как приобретает часть стартапа в виде акций компании. Банк, полу-

Таблица 1

Отличия венчурного финансирования от банковского финансирования [2–4, 7]

Критерии сравнения	Венчурное финансирование	Банковское финансирование
1	2	3
Сроки финансирования	Длительный срок	Предпочтителен ограниченный, недлительный срок (политика банка – «дорогие короткие» деньги)
Гарантии	Венчурный капиталист получает часть несформировавшейся высокотехнологической компании в виде пакета акций, не имеющих котировок на фондовом рынке (они мало-ликвидны и даже могут быть неликвидными)	Банку необходим залог реальных активов компании
Страхование ответственности и рисков	Венчурные капиталисты: – активно помогают компаниям; – не осуществляют детальный контроль расходования предоставляемых средств; – не требуют систематических выплат процентов.	Обязательное требование – страхование рисков проекта
Характер рисков	Намного более рискованно, так как: – достаточно сложно оценить перспективы компании; – отсутствуют гарантии возврата инвестиций	Наименее рискованно, так как: – сумма инвестиций выдается на определенный срок; – гарантирован возврат денежных средств; – обязательна уплата процентов
Финансовые риски	Венчурные капиталисты берут финансовые риски на себя	Банковская ссуда (кредит) обеспечивается: – процентами по кредиту; – требованием обязательного возврата суммы кредита; – соответствующим законодательством
Характер взаимоотношений участников	Инвестор и менеджмент венчурной компании при финансировании проекта (стартапа) превращаются в партнеров	Банк и заемщик выстраивают свои отношения в соответствии с законодательством, взаимодействие носит сугубо формальный характер; банк имеет право взыскать долг по ссуде принудительно и / или подать иск о признании должника банкротом.
Целевые ориентиры	Венчурные инвесторы: – вкладываются в компании, которые возможно, принесут большую доходность на капитал, чем в банке; – становятся акционерами компании; – заинтересованы в росте компании; – нацелены на получение сверхприбыли на вложенный капитал (капитал-собственность)	Возврат кредита в указанный в договоре срок Уплата процентов строго по графику Финансовое состояние заемщика во время реализации проекта или после окончания его не интересует (капитал-функция или система отношений банк-клиент)

1	2	3
Методология оценки объекта инвестирования	Инвесторы на венчурном рынке: – оценивают перспективы основной продукции или услуги как новации, которую продвигает венчурная компания; – финансовое состояние можно оценить только в перспективе	Банки или другие финансово-кредитные учреждения: – оценивают ближайшие перспективы развития заемщика; – анализируют финансовое состояние по отчетам предыдущих периодов или экспертным оценкам или общей макроэкономической ситуации на рынке

чив денежные средства своих клиентов и открыв им счета, тоже владеет, распоряжается и пользуется денежными средствами клиентов без отчуждения. Свои действия банк совершает, преследуя собственные цели, а именно – получение банковской прибыли. А вкладчикам начисляются проценты на капитал-собственность. За эти проценты банк как бы купил право использовать деньги в качестве капитала-функции, например, выдать кредит под какой-то проект.

Венчурное инвестирование имеет ряд преимуществ и определенные недостатки, так как для российской практики это явление еще достаточно недавнее и только становится институциональной единицей, определяющей особенности взаимодействия молодых компаний, выходящих на рынок, и инвесторов, стремящихся к максимизации доходов от своих инвестиций (табл. 2).

Венчурный бизнес является выгодным и для создателей инновационных разработок, и для предпринимателей, и для инвесторов, которые вкладывают капитал в венчурные проекты, потому что [6]:

– малые высокотехнологические компании (МВТК) кроме необходимых финансовых ресурсов часто получают от венчурных капиталистов нужные деловые связи, опытных специалистов, технологические разработки, маркетинговый опыт и др. Очень важно, что все эти возможности они предоставляют без обеспечения или залога;

– новые МВТК обычно не могут выплачивать в установленных объемах проценты по ссудам и кредитам, поэтому для финансирования МВТК объемы заемного капитала

ограничены; поэтому средства венчурных капиталистов служат основным способом финансирования разработок МВТК;

– МВТК финансируется не бескорыстно, а в обмен на долю венчурного капиталиста в уставном капитале МВТК; поэтому венчурный капиталист и МВТК становятся партнерами, стремясь обеспечить наибольшую эффективность нового производства, так как капиталист получит свой доход только в случае удачного выхода из венчурного проекта;

– взаимоотношения венчурного капиталиста с МВТК имеют временный характер, и поэтому капиталист не стремится распространять право собственности на нематериальные активы и основные фонды, а также получать долю в недвижимости.

Развитие венчурного бизнеса оказывает благотворное воздействие и на всю экономику страны, так как:

1) способствует повышению взаимодействия между элементами функциональной цепочки: наука – технология – производство – рынок;

2) повышает занятость и прежде всего высококвалифицированных специалистов;

3) улучшает национальную безопасность страны по всем направлениям: экологическую, продовольственную, энергетическую, военную и др.;

4) формирует предпосылки для инновационного развития промышленности, способствует росту культуры производства, повышает конкурентоспособность наукоемких товаров.

С точки зрения присутствия государства в этой сфере можно утверждать, что россий-

Таблица 2

## Преимущества и недостатки венчурного финансирования [4]

Преимущества	Недостатки
<p>Инвестирование на продолжительный срок</p> <p>Способствуют росту компании</p> <p>Позволяют получить высокую отдачу от инвестиций</p> <p>Венчурный капиталист не требует дивидендов и полного возмещения на вложенный капитал</p> <p>Венчурные капиталисты (партнеры фирмы) передают свои деловые связи; накопленный опыт; обеспечивают юридическое и консультативное сопровождение</p> <p>Происходит коммерциализация инновационных идей и НИР</p> <p>Венчурный капитал создает условия для повышения технического и технологического уровня производства</p> <p>Малые высокотехнологичные компании (МВТК) могут привлекать необходимые средства на любом этапе реализации проекта</p>	<p>Отсутствие сформировавшегося сегмента рынка при осуществлении начальных поставок продукции на рынок</p> <p>Сравнительно долгий срок выхода проекта на точку безубыточности (2–3 года)</p> <p>Очень высокие риски, особенно на первоначальном этапе развития</p> <p>Отсутствие залогового обеспечения, так как основным активом, который имеется у компании, является интеллектуальная собственность</p>

ское венчурное финансирование нормативно и материально поддерживается государством, сложились и достаточно успешно функционируют институты венчурной инфраструктуры. Но в современной экономической ситуации подключается значительное число как внешних, так и внутренних макроэкономических факторов, которые сдерживают поступательное развитие этой сферы. Одной из новых тенденций венчурного инвестирования стало синдицирование сделок, т. е. совместное инвестирование бизнес-ангелов, а с 2016 г. и совместно с венчурными фондами. Наиболее популярной отраслью инвестиций остается по-прежнему сектор ИКТ.

Таким образом, венчурное инвестирование по своей структуре отличается от всех других видов финансирования, так как несет большие риски потерь, не закрепленных гарантиями инвестиций. Все структурные компоненты этого процесса в мировой практике приобрели определенное институциональное содержание и институциональное оформление. Это выражается прежде всего в наличии ряда существенных признаков или характери-

стик, которые присущи институтам: устойчивые, исторически сложившиеся организации как форма совместной деятельности, регулируемые нормами, законами, правилами и направленными на удовлетворение потребностей общества. В этом контексте мы утверждаем, что венчурное инвестирование выступает как комплексный институт, обладающий многоуровневой сложной собственной внутренней субъектно-объектной структурой, состоящей из отдельных организаций, также обладающих признаками института.

Венчурное инвестирование возникло в 1950-х гг., т.е. его исторически сложившийся и устойчивый характер уже подтвержден мировой практикой, а также опытом стран, недавно начавших процесс формирования и развития рыночных отношений. Повсеместно, где венчурное инвестирование либо уже существует, либо только формируется, нормативно-правовое поле, регулирующее эту форму привлечения капиталов, представлено комплексом законов и иных нормативных актов. Деятельность всех структурных элементов венчурного инвестирования направлена на



удовлетворение потребностей участников рыночных сделок, облегчает их взаимодействие, способствует достижению экономических целей и реализации экономических интересов в инновационной сфере.

### Библиографический список

1. Венчурные инвестиционные фонды в российской федерации. URL: <http://arpmag.com/>

2. *Володин С.Н., Волкова В.С.* Российский рынок венчурных инвестиций: актуальные проблемы и пути их решения // *E-Journal of Corporate Finance Research / Корпоративные Финансы*. 2016. №2 (38), // URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1420>

3. *Карасева Д.Н.* Венчурный капитал как источник финансирования инновационной деятельности субъектов малого бизнеса // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. 2011. № 1. URL: [https://cyberleninka.ru/article/v/venchurnyyu-](https://cyberleninka.ru/article/v/venchurnyyu-kapital-kak-istochnik-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-subektov-malogo-biznesa)

[kapital-kak-istochnik-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-subektov-malogo-biznesa](https://cyberleninka.ru/article/v/venchurnyyu-kapital-kak-istochnik-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-subektov-malogo-biznesa)

4. Развитие венчурной индустрии в России. URL: <https://bgscience.ru/lib/8814/>.

5. *Ханджян А.* Сущность и роль венчурного финансирования на современном этапе экономического развития. // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В. А. Сидорова*. Краснодар, 2017. Вып. 22. С. 181–188.

6. *Ханджян А., Кузнецова Е.Л.* Венчурный рынок России. Состояние и перспективы развития // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В. А. Сидорова*. Краснодар, 2015. С. 104–111.

7. *Угнич Е.А., Богуславский И.В.* Развитие венчурной экосистемы: роль организационной культуры // *Интернет-журнал «Наукovedение»*. 2014. № 2. URL: <https://naukovedenie.ru/?p=issue-2-14>

# КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

*Г.И. ФОЩАН, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры теоретической экономики,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: foshan@mail.ru*

*К.О. ЛИТВИНСКИЙ, кандидат экономических  
наук, доцент, заведующий кафедрой экономики  
и управления инновационными системами,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru*

*А.Б. КИТАИНОВ, студент, кафедра  
бухгалтерского учета, аудита и  
автоматизированной обработки данных,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: akitainov@mail.ru*

## Аннотация

В статье сформулированы основные направления анализа инвестиционной деятельности, приведена методика кластеризации рынка обыкновенных акций на основе корреляционной матрицы. Рассмотрены возможности диверсификации инвестиционных портфелей на основе полученных кластеров. Для некоторых акций, ставших основой приведенных инвестиционных портфелей, были построены регрессионные модели с целью фиксации структурных изменений рынка акций. По кластерной методике были построены различные портфели по признакам доходности и риска.

**Ключевые слова:** статистический анализ, корреляция, кластеры, диверсификация портфелей, регрессионные модели.

Рынки финансовых инструментов привлекали и продолжают привлекать людей, среди которых много профессиональных участников рынка и рискованных любителей. Привлекательность биржевых операций состоит в потенциальной возможности легкого обогащения. На первый взгляд несведущего инвестора решение может показаться достаточно простым: отследить среднесрочную

динамику ценовых колебаний ряда финансовых инструментов, сделать предположение о дальнейшем их поведении и войти в короткую или длинную позицию с целью извлечения прибыли на разнице покупки и продажи. Однако величина риска, которую принимает на себя инвестор, может оказаться неоправданно большой.

Современное понимание процессов рыночного ценообразования раскрывает три независимых течения: фундаментальный, технический и статистический анализ. Основная идея фундаментального анализа состоит в оценке справедливой стоимости акций с целью выявления недооцененных акций с высокой маржей безопасности. Конкретные методы оценки справедливой стоимости изучались и разрабатывались различными идеологами этого направления анализа (Бенджамин Грэм, Джон Бэрр Уильямс), и наиболее часто используемым является метод дисконтирования будущих доходов. Следствием всего фундаментального анализа является применимость его только в целях долгосрочного инвестирования, интерпретация же полученных данных требует опыта и профессионализма.

Другое направление – технический анализ, который делает акцент на краткосрочных колебаниях акций, пытаясь выигрывать

за счет быстро меняющихся настроений на рынке. Для данного анализа достаточно лишь наблюдать колебания на графиках цен и по ним делать выводы, так как согласно сторонникам технического анализа (Ч. Доу, С. Нисон, Р. Эллиотт, Дж. Мерфи и пр.), ценовые колебания не зависят ни от компании, ни от её отрасли. При техническом анализе условия, складывающиеся на рынках, могут игнорироваться, если не очевидны по графикам цен, и инвестирование становится не менее рискованным.

Ключевой концепцией статистического анализа является теория эффективного рынка, предпосылки которой были заложены Полом Кутнером и Юджином Фамой. Гипотеза эффективного рынка предполагает, что все участники рынка – рационально мыслящие инвесторы, каждый стремится спрогнозировать будущую стоимость отдельных ценных бумаг, и вся поступающая на рынок информация одновременно доступна каждому. Статистический подход к анализу инвестиционной деятельности, в частности, ведения инвестиционного портфеля является наиболее подходящим в условиях действия предпосылок эффективного рынка, к которому стремится развитая биржа.

Современные методы инвестиционного анализа базируются на синтезе принципов инвестирования всех трех направлений: фундаментальный, технический, статистический анализ, поскольку единой экономической теории, объединяющей их принципы, не существует. Портфельная теория, основанная Гарри Марковицем и Уильямом Шарпом, освещалась в статьях российских исследователей [1, 4–6], а математические модели инвестиционного портфеля в работах [2, 3, 7, 9].

Актуальность формирования инвестиционного портфеля подтолкнула к исследованию связи между колебаниями цен различных акций и возможности их кластеризации, что позволит создать практически полностью диверсифицированный инвестиционный портфель.

Объектом исследования является российский рынок обыкновенных акций. По состоянию на конец 2018 г. на российском фондовом

рынке обращается 218 видов обыкновенных и 54 вида привилегированных акций. Критерием активных торгов является отношение дней, в которых велись торги, к общему числу дней, такая доля должна составлять не менее 60 %. По этому критерию рассматривались только 176 обыкновенных акций. Так как в нерабочие дни ведется ценообразование в неявном виде, то можно предположить, что котировки на последний день торгов есть отправная точка в расчетах доходностей или поиска стратегии. Таким образом, мы получили однородные по времени и структуре массивы данных.

Выдвинем гипотезу о существовании статистических форм связи между колебаниями цен акций и при её подтверждении построим диверсифицированный инвестиционный портфель, огражденный от системного риска.

Для оценки силы связи между изменениями цен на пары акций будем использовать коэффициент парной корреляции. Чтобы его оценка была наиболее приближена к коэффициенту корреляции для генеральной совокупности, необходимо произвести достаточно большую выборку. Периодами такой выборки стали колебания котировок с 2005 по 2018 г. с периодичностью наблюдения в один день. Однако расчет коэффициента корреляции для всех лет неэффективен в силу нескольких причин:

1) за такой большой промежуток времени краткосрочные (2–3 года) ожидания инвесторов менялись несколько раз, имели место крупные экономические сдвиги (кризисы 2008, 2014 гг.), влияющие на взаимное поведение акций;

2) нерегулярность торгов и большое количество пропусков в днях.

Определим корреляционную матрицу для акций, торги по которым велись в 2005 г. (на рис. 1 представлен фрагмент данной матрицы, первые столбец и строка – биржевые идентификаторы).

Как показывают данные, многие акции связаны друг с другом ценовыми колебаниями, причем встречаются такие пары, для которых  $r_{ij}$  крайне мал, крайне велик, находится на умеренном уровне и даже отрицателен,

т.е. существуют обратно пропорциональные связи между некоторыми акциями. Это наталкивает на мысль о возможности выделения групп акций, в равной мере реагирующих на колебания цен других акций. Можно ожидать высоких коэффициентов корреляции для акций тех компаний, что работают в одной отрасли, и низких – для разнотраслевых. В то же время не исключается существование невыраженной статистической связи между компаниями из одного экономического сектора. Такую группировку называем кластеризацией по критерию силы статистической связи. Не исключено появление высоких коэффициентов корреляции для внешне не связанных компаний.

Согласно данным корреляционной таблицы, весьма сильная прямая статистическая связь присутствует в парах: SBER – GMKN (Сбербанк – «Норильский никель»); SNGS – GMKN («Сургутнефтегаз»); LKOH – GMKN (ЛУКОЙЛ); TATN – MFGS («Татнефть» – «Славнефть» – «Мегионнефтегаз»); LKOH – MFGS; LKOH – SNGS; LKOH – TATN; TATN – SNGS.

На первый взгляд совершенно логично, что пары образуют нефтяные компании. Это связано с тем, что они объединены олигополи-

стическими отношениями в вопросах ценообразования, уровня добычи нефти, объемами переработки и т. д. Однако кроме нефтяной группы появляется две акции, колебания цен которых также тесно статистически связаны, при этом внешних причин такой зависимости нет: акции Сбербанка и завода «Норильский никель». С одной стороны, вероятно, есть тесно связанные, но неизвестные факторы, объясняющие такую связь, однако для такой гипотезы потребуется предположить, что инвесторы полностью осведомлены обо всей информации, которая может поступить на рынок, а это достаточно далеко от реальности. С другой стороны, такую связь можно объяснить явлением «мнимой корреляции» – ситуацией, когда между исследуемыми рядами существует статистическая зависимость, но никакими разумными причинами объяснить её нельзя без включения дополнительных переменных, оказывающих влияние на первые два ряда.

На рис. 2 можно увидеть корреляционное поле, отражающее линейный характер связи между парой «нефтяной группы» TATN – LKOH. Как видно по форме корреляционного облака, связь между LKOH и TATN тесна, и её

	AFLT	AVAZ	GMKN	IRGZ	IRKT	KMAZ	MFGS	MGTS	MTSS	RTKM	SAGO	SARE	SBER	SIBN	SNGS	TATN	UTAR	LKOH	MSNG
AFLT	1	-0,28	-0,53	-0,68	-0,42	-0,48	-0,68	-0,53	-0,32	-0,41	-0,2	-0,32	-0,51	-0,46	-0,58	-0,66	-0,04	-0,62	-0,56
AVAZ	-0,28	1	0,531	0,462	0,589	0,702	0,494	0,575	0,112	0,226	0,64	0,51	0,541	0,535	0,487	0,49	0,136	0,43	0,742
GMKN	-0,53	0,531	1	0,894	0,816	0,911	0,889	0,939	0,494	0,747	0,328	0,802	0,967	0,863	0,97	0,947	0,077	0,957	0,638
IRGZ	-0,68	0,462	0,894	1	0,774	0,848	0,902	0,852	0,427	0,788	0,34	0,684	0,89	0,738	0,935	0,947	-0,02	0,947	0,699
IRKT	-0,42	0,589	0,816	0,774	1	0,827	0,733	0,841	0,396	0,665	0,399	0,606	0,808	0,746	0,829	0,781	0,149	0,795	0,669
KMAZ	-0,48	0,702	0,911	0,848	0,827	1	0,842	0,882	0,273	0,572	0,557	0,823	0,918	0,777	0,873	0,884	0,081	0,867	0,795
MFGS	-0,68	0,494	0,889	0,902	0,733	0,842	1	0,869	0,349	0,597	0,315	0,705	0,9	0,75	0,893	0,97	-0,04	0,956	0,682
MGTS	-0,53	0,575	0,939	0,852	0,841	0,882	0,869	1	0,51	0,679	0,3	0,681	0,919	0,832	0,918	0,909	0,096	0,918	0,683
MTSS	-0,32	0,112	0,494	0,427	0,396	0,273	0,349	0,51	1	0,709	-0,33	0,031	0,327	0,564	0,572	0,435	0,217	0,466	0,293
RTKM	-0,41	0,226	0,747	0,788	0,665	0,572	0,597	0,679	0,709	1	0,046	0,411	0,681	0,645	0,816	0,706	0,013	0,752	0,379
SAGO	-0,2	0,64	0,328	0,34	0,399	0,557	0,315	0,3	-0,33	0,046	1	0,544	0,432	0,241	0,264	0,323	0,04	0,264	0,456
SARE	-0,32	0,51	0,802	0,684	0,606	0,823	0,705	0,681	0,031	0,411	0,544	1	0,84	0,702	0,723	0,745	0,042	0,733	0,477
SBER	-0,51	0,541	0,967	0,89	0,808	0,918	0,9	0,919	0,327	0,681	0,432	0,84	1	0,813	0,927	0,94	-0,02	0,95	0,608
SIBN	-0,46	0,535	0,863	0,738	0,746	0,777	0,75	0,832	0,564	0,645	0,241	0,702	0,813	1	0,866	0,823	0,178	0,819	0,613
SNGS	-0,58	0,487	0,97	0,935	0,829	0,873	0,893	0,918	0,572	0,816	0,264	0,723	0,927	0,866	1	0,96	0,086	0,971	0,669
TATN	-0,66	0,49	0,947	0,947	0,781	0,884	0,97	0,909	0,435	0,706	0,323	0,745	0,94	0,823	0,96	1	0,003	0,988	0,694
UTAR	-0,04	0,136	0,077	-0,02	0,149	0,081	-0,04	0,096	0,217	0,013	0,04	0,042	-0,02	0,178	0,086	0,003	1	-0,02	0,122
LKOH	-0,62	0,43	0,957	0,947	0,795	0,867	0,956	0,918	0,466	0,752	0,264	0,733	0,95	0,819	0,971	0,988	-0,02	1	0,641
MSNG	-0,56	0,742	0,638	0,699	0,669	0,795	0,682	0,683	0,293	0,379	0,456	0,477	0,608	0,613	0,669	0,694	0,122	0,641	1

Рис. 1. Корреляционная матрица обыкновенных акций за 2005 г. (составлен авторами)

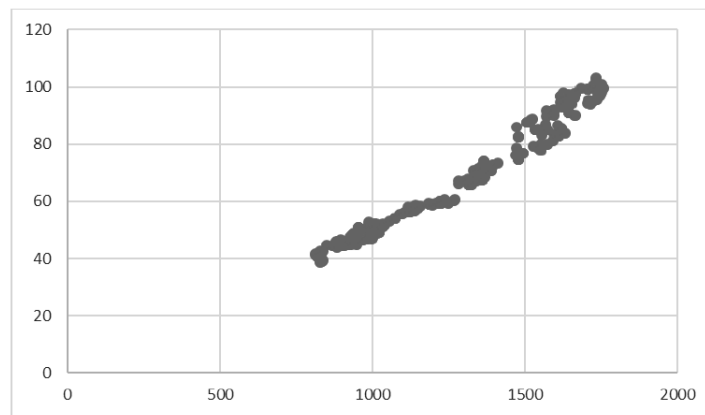


Рис. 2. Корреляционное поле TATN – LKOH по данным 2005 г.  
(составлен авторами)

можно представить в виде линейной или экспоненциальной зависимости.

Стоит отметить, что при отборе акций по критерию меры связи между выборкой за 2017–2018 гг. было замечено: теснота связи между ценами различных акций менялась, в частности, зависимость SBER – GMKN стала умеренной и появились компании, постепенно примыкающие к нефтяной группе, формируя новую – «Тяжелая промышленность и нефтепереработка».

Кластеризацию будем производить следующим образом: сначала рассмотрим типичное поведение акций с самой высокой статистической зависимостью, затем перейдем к группам с более слабой связью. Таким образом, имея критерий силы связи между различными акциями, инвестор может определить, какие активы ему следует добавить в свой портфель. Считается, что связь велика, если  $|r_{ij}| \geq 0,8$ , в данном случае в эту группу входит две подгруппы: крайне тесно связанные акции –  $|r_{ij}| \geq 0,95$  – и тесно связанные акции –  $0,95 > |r_{ij}| \geq 0,8$ . Следующая группа с  $0,8 > |r_{ij}| \geq 0,5$  относится к акциям с умеренной связью, оставшийся интервал относится к слабой связи и статистической независимости.

Акции, слабо связанные между собой, могут составить ядро диверсифицированного портфеля в соответствии с пожеланиями инвестора относительно ожидаемой доходности и меры риска. Те же акции, что сильно связаны, могут быть консолидированы

по отраслевому признаку, так как ожидается одинаковое поведение компаний одних сегментов экономики (нефтяные, финансовые, торговые и иные группы), и представляться в нескольких портфелях в единственном экземпляре (одна компания).

Сначала инвестор постарается набрать акций из кластера со слабой связью, добавит несколько компаний из кластера умеренной зависимости и буквально одну-две акции из группы с крайне высокой ценовой связью. Такое поведение окажется наиболее логичным, так как потери по одной, хорошо коррелированной с многими другими акциями, составляющими портфель, чреваты масштабными убытками. Определившись со структурой, инвестор в соответствии со своими ожиданиями доходности и рискованностью может применить алгоритм отыскания оптимального распределения средств в портфеле Марковица [8] и разделить риск потерь между несколькими однородными по кластерной структуре портфелями.

Данную методологию, основанную на кластеризации, применим для построения трех модельных дифференцированных портфелей, в вершинах которых находятся акции ПАО «Акрон», «Фингруппы Будущее» и «ЛУКОЙЛ», так как они высоко коррелированы (коэффициент корреляции больше 0,92).

На следующем этапе выбираем компоненты корреляционной матрицы, которые отражают степень связи выбранной акции с другими 2–3 акциями с коэффициентом кор-

реляции не менее 0,8. Для полученных акций отыскиваем акции – кандидаты во второй кластер с коэффициентами корреляции не меньшими 0,5 и т.д. В процессе отбора акций по критерию тесноты связи важно помнить, что отобранные на определенном этапе акции могут быть связаны между собой нетипичной для своего кластера силой, что нарушает основную предпосылку данного кластерного анализа. Этого можно избежать, если отслеживать коэффициенты корреляции для акций одного кластера и допускать те пары, для которых связь не превышает характерной для данной группы. Результаты кластерного отбора для трех портфелей представлены в таблице.

В результате построены три портфеля, удовлетворяющие следующим 3 правилам:

1. В вершине каждого из них (первый кластер) находятся активы, имеющие весьма тесные связи друг с другом, в частности, АКРН и FTRE связаны тесной обратной статистической зависимостью, а АКРН и ЛКОН – тесной прямой. Таким образом, при падении цен на акции первого кластера из первого портфеля возрастут цены этого

же кластера, но уже второго портфеля, что создаёт некоторую межпортфельную подушку безопасности от убытков.

2. Вторым кластером наполняется акциями, имеющими с активом первого кластера обратную статистическую связь, в нём коэффициент корреляции с акцией из первой группы находится в пределах от  $-0,92$  до  $-0,8$ . Это значит: с большой вероятностью за изменением цены акции первого кластера последует обратное изменение цен акций из второго, что также выступает предохранительной мерой, однако теперь в рамках одного портфеля.

3. Инструменты третьего и четвертого кластеров достаточно слабо связаны между собой, а потому формируют ядро портфеля, при этом ввиду слабой статистической связи не важно, какая связь между этими акциями: прямая или обратная.

Теперь, построив структуры портфелей, реализуем первую возможную стратегию инвестора, используя теорию Марковица: максимальная доходность, сдерживаемая минимальным риском. На рис. 3  $R_{\text{мес}}$  – среднемесячная доходность соответствующей

Кластерный отбор акций

Кластер	Портфель №1	Портфель №2	Портфель №3	Критерий отнесения
Первый	AKRN	FTRE	ЛКОН	$ r_{ij}  > 0,92$
Второй	CLSB	DVEC	VTBR	$0,92 \geq  r_{ij}  > 0,8$
	TNSE	GAZP	USBN	
Третий	ELTZ	ALNU	YAKG	$0,8 \geq  r_{ij}  > 0,5$
	MGVM	BSPB	VZRZ	
	PLSM	IRKT	TRCN	
	ARMD	MRKK	SIBG	
Четвертый	ASSB	AQUA	ZVEZ	$0,5 \geq  r_{ij} $
	CHEP	GCHE	VSVD	
	DSKY	KRSB	UNAC	
	ENRU	LVHK	TUZA	
	IRAO	MFON	TRMK	
	KCHE	MRSB	TANL	
	ARSA	MTSS	SELG	
	ABRD	NFAZ	SARE	

акции,  $\sigma$  – риск акции, а  $W$  – доля акций в портфеле. При таком распределении среднемесячная доходность всего портфеля №1 составит 1,08 % при уровне риска 2,29 %, портфеля №2 – 0,41 и 3,49 % соответственно, портфеля №3 – 1,97 % и 3,8 % соответственно. Среднемесячная доходность всех инвестиций составляет 3,46 %.

По данным рис. 3 видно, что не все выделенные ранее акции были включены в портфели к рассмотрению, так как среднемесячная доходность была отрицательной.

Построенные структуры портфелей могут носить кратко- и среднесрочный характер надежности, иными словами, эти структуры необходимо пересматривать. Сигналом к такой необходимости может выступать ухудшение качества аппроксимации новых данных о торгах, построенных на основе регрессионных моделей. Поскольку каждый день появляется новая информация о результатах торгов, оценки модели будут также меняться, что говорит о возможности её использования в качестве индикатора структурных изменений на рынке. Механизм прост: если инвестор в ходе анализа выяснит,

что вклад ценовых колебаний одной акции на другие изменяется (например, уменьшается), то он сделает вывод об уменьшении степени связи между акциями, составляющими «верхушки» его портфелей. Это повлечет пересмотр всей структуры портфелей, так как именно представители первого кластера задают тон, что может уберечь инвестора от неоправданных рисков.

Построим модельное уравнение для введенных ранее портфелей. По виду графиков, представленных на рис. 4, можно констатировать, что эти ряды являются нестационарными с ярко выраженным повышающим трендом, а потому возникает предположение о существовании линейной зависимости между ценовыми колебаниями.

Построим первые модели вида  $Y = bx + a$ , где  $Y$  – цена акции АКРН,  $X$  – цена акции FTRE для первой регрессии и ЛКОН для второй регрессии. Для построения воспользуемся программой Eviews, результаты работы приведены на рис. 5.

Из рисунков видно, что все коэффициенты регрессии значимы, а коэффициенты детерминации для обеих моделей достаточно высоки. Первое уравнение объясняет до 91,9 %

	AKRN	MGVM	ABRD	ASSB	CHEP	DSKY	IRAO	KCHE
$R_{\text{мес}}$	1,45%	4,56%	1,54%	0,37%	0,64%	0,42%	0,03%	0,35%
$\sigma$	4,19%	43,93%	9,73%	5,95%	16,03%	4,98%	5,47%	16,77%
$W$	48,89%	0,00%	13,03%	12,02%	5,78%	16,03%	0,00%	4,25%
	DVEC	FTRE	GAZP	IRKT	AQUA	GCHE	LVHK	MFON
$R_{\text{мес}}$	3,76%	-7,09%	0,53%	7,47%	4,88%	1,58%	1,70%	0,47%
$\sigma$	13,65%	12,86%	5,39%	22,46%	23,10%	8,66%	14,47%	9,37%
$W$	2,13%	6,81%	43,14%	0,00%	0,00%	22,68%	8,52%	16,71%
	LKOH	TRCN	UNAC	VSJD	ZVEZ	TANL		
$R_{\text{мес}}$	1,97%	1,13%	1,94%	1,15%	1,30%	0,99%		
$\sigma$	4,03%	8,57%	9,38%	26,25%	19,85%	22,18%		
$W$	86,39%	0,00%	13,61%	0,00%	0,00%	0,00%		

Рис. 3. Структура портфелей 1–3 (сверху вниз) (составлен авторами)

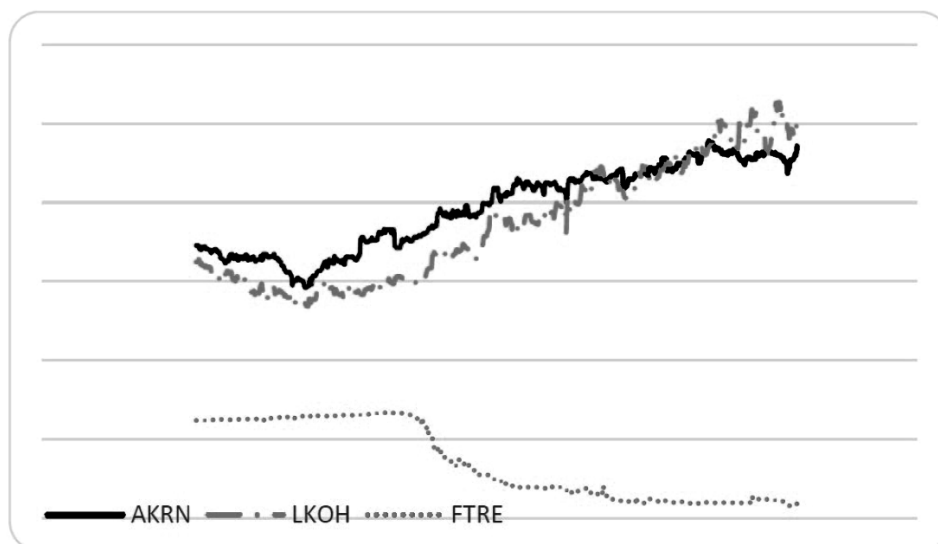


Рис. 4. График ценовых колебаний АКРН, FTRE, ЛКОН  
(составлен авторами)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FTRE	-1.061255	0.012023	-88.26985	0.0000
C	4687.474	10.30194	455.0089	0.0000
R-squared	0.919081	Mean dependent var	3933.209	
Adjusted R-squared	0.918963	S.D. dependent var	530.2151	
S.E. of regression	150.9367	Akaike info criterion	12.87450	
Sum squared resid	15628379	Schwarz criterion	12.88768	
Log likelihood	-4426.828	Hannan-Quinn criter.	12.87960	
F-statistic	7791.566	Durbin-Watson stat	0.055675	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LКОН	0.667065	0.008252	80.83413	0.0000
C	1455.081	31.28465	46.51101	0.0000
R-squared	0.904988	Mean dependent var	3933.209	
Adjusted R-squared	0.904850	S.D. dependent var	530.2151	
S.E. of regression	163.5525	Akaike info criterion	13.03505	
Sum squared resid	18350104	Schwarz criterion	13.04823	
Log likelihood	-4482.057	Hannan-Quinn criter.	13.04015	
F-statistic	6534.156	Durbin-Watson stat	0.062921	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рис. 5. Уравнения регрессии для моделей АКРН – FTRE (сверху), АКРН – ЛКОН (снизу) (составлен авторами)

колебаний цен на акции АКРН ценами на FTRE, а второе до 90,4 % – ценами на ЛКОН. График подбора, подтверждающий высокую долю объясненной дисперсии признака, приведен ниже (рис. 6).

Однако данные модели обладают весьма серьезным недостатком – в них существует автокорреляция остатков. Это значит, что оценки коэффициентов регрессии, рассчитанные по МНК, будут неэффективны, а их



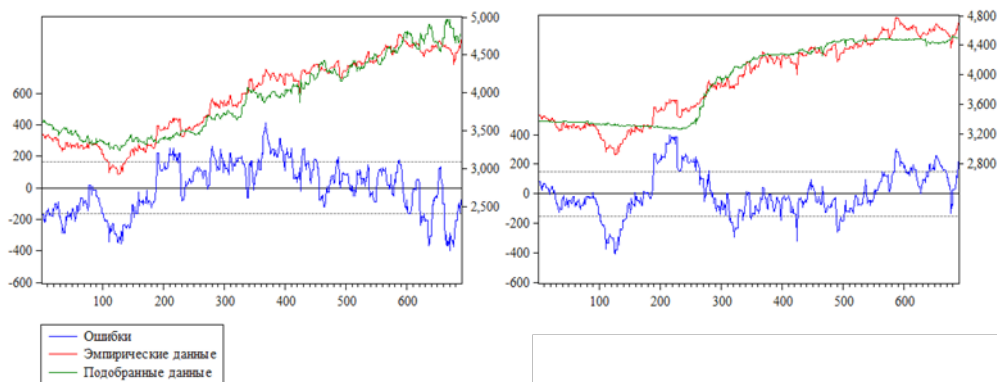


Рис. 6. Эмпирические и теоретические данные для моделей AKRN – LKOH (слева), AKRN – FTRE (справа) (составлен авторами)

стандартные отклонения заниженными, что может привести к ошибкам в статистических тестах. На серийную корреляцию указывает статистика Дарбина – Уотсона, близкая к 0, а также наглядное представление ошибок на рис. 6 (ошибки образуют свои собственные временные ряды, отличные от белого шума).

По графическому изображению ACF (рис. 7) можно предположить, что временной ряд AKRN ведет себя как тренд с очень близким к 1 значением  $b$  (что указывает на то, что этот процесс может быть случайным блужданием), а PACF принимает пиковое значение для лага 1, что свидетельствует о сильном влиянии цены предыдущего дня на цену текущего.

Построим вторую модель вида ARDL ( $p, q$ ):

$$Y_t = b_1 Y_{t-1} + \dots + b_p Y_{t-p} + b_1 X_t + \dots + b_q X_{t-q} + a$$

Ввиду наличия в моделях лагового регрессанта для оценивания моделей применим метод максимального правдоподобия (рис. 8).

Для данных моделей коэффициенты являются значимыми, а коэффициенты множественной детерминации ожидаемо высоки. Однако, так как в модели присутствует лаговый регрессор, то применение теста Дарбина – Уотсона недопустимо. В связи с этим проверим гипотезу об отсутствии автокорреляции по критерию «Тест Бройша – Годфри» (рис. 9).

По данным тестов мы не можем отклонить гипотезу о наличии серийной корреляции в обеих моделях на 5 %-м уровне значимости, что указывает на возможность принятия ей противоположной.

Проверим модели на гомоскедастичность (постоянство дисперсий). Как видно (рис. 10), вероятности принятия предложенной гипотезы составляют 61,2 и 77,1 % соответственно.

Таким образом, последние модели наилучшим образом аппроксимируют теоретические данные, а остатки удовлетворяют всем основным предпосылкам регрессионного анализа. Графики аппроксимации данных и ошибок приведены ниже (рис. 11).

Предполагается, что построенная авторегрессионная модель с распределенным лагом не используется для прогностических целей, а выступает своеобразным индикатором структурных сдвигов на рынке – усиления или ослабления коэффициентов корреляции для пар акций. Их изменение, в свою очередь, потребует пересмотра инвестиционного портфеля, цепочка акций которого начинается именно с акции первого кластера, для ограждения инвестора от рисков.

Выше приведены модели для акций из 1-го кластера, но возможно построение по тем же алгоритмам других парных моделей с высокой статистической связью.

В заключение отметим, что, проанализировав большой массив данных и решив проблемы неоднородности рядов, в частности, когда

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.996	0.996	685.35	0.000
		2	0.992	0.035	1366.5	0.000
		3	0.988	0.009	2043.5	0.000
		4	0.985	0.033	2716.8	0.000
		5	0.982	0.012	3386.5	0.000
		6	0.978	0.027	4052.9	0.000
		7	0.975	-0.007	4715.9	0.000
		8	0.972	0.049	5376.1	0.000
		9	0.970	0.027	6033.8	0.000
		10	0.968	0.035	6689.2	0.000

Рис.7. Коррелограмма АКРН (составлен авторами)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
AKRN(-1)	0.977329	0.008271	118.1581	0.0000
FTRE	-0.025094	0.009150	-2.742504	0.0063
C	108.7993	38.81511	2.803015	0.0052
R-squared	0.996218	Mean dependent var		3933.910
Adjusted R-squared	0.996207	S.D. dependent var		530.2828
S.E. of regression	32.66024	Akaike info criterion		9.814551
Sum squared resid	729616.8	Schwarz criterion		9.834343
Log likelihood	-3368.298	Hannan-Quinn criter.		9.822209
F-statistic	90079.24	Durbin-Watson stat		1.878961
Prob(F-statistic)	0.000000			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
AKRN(-1)	0.998134	0.003715	268.7024	0.0000
LKOH	0.128466	0.026299	4.884898	0.0000
LKOH(-1)	-0.126134	0.026316	-4.793143	0.0000
R-squared	0.996304	Mean dependent var		3933.910
Adjusted R-squared	0.996293	S.D. dependent var		530.2828
S.E. of regression	32.28754	Akaike info criterion		9.791597
Sum squared resid	713059.7	Schwarz criterion		9.811389
Log likelihood	-3360.414	Hannan-Quinn criter.		9.799254
Durbin-Watson stat	1.869528			

Рис. 8. Уравнения регрессии для моделей АКРН – FTRE (сверху), АКРН – LKOH (снизу) (составлен авторами)

торги не велись, на основании предположения о равенстве курса акций последним известным котировкам, была выдвинута гипотеза о статистической связи между колебаниями цен акций и построена корреляционная матрица для 176 активно торгуемых акций. Элементы этой матрицы были дифференцированы по тесноте связи между ними. По результатам

наблюдения было выявлено, что такая связь не всегда обусловлена принадлежностью компании-эмитента к той или иной отрасли экономики. Может иметь место такое явление, как «ложная корреляция», не всегда объяснимая разумными причинами. Поиск истинных факторов, связывающих взаимные ценовые колебания, не эффективен с практической

## Кластерный анализ рынка обыкновенных акций как способ...

### Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.302509	Prob. F(2,682)	0.2725
Obs*R-squared	2.614132	Prob. Chi-Square(2)	0.2706

### Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.429350	Prob. F(2,682)	0.2402
Obs*R-squared	2.867637	Prob. Chi-Square(2)	0.2384

Рис. 9. Тесты на автокорреляцию в моделях АКРН – FTRE (сверху), АКРН – ЛКОН (снизу) (составлен авторами)

### Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.488149	Prob. F(2,684)	0.6140
Obs*R-squared	0.979182	Prob. Chi-Square(2)	0.6129
Scaled explained SS	4.628712	Prob. Chi-Square(2)	0.0988

### Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.372320	Prob. F(3,683)	0.7730
Obs*R-squared	1.121667	Prob. Chi-Square(3)	0.7718
Scaled explained SS	5.463733	Prob. Chi-Square(3)	0.1408

Рис.10. Тесты на гетероскедастичность моделей АКРН – FTRE (сверху), АКРН – ЛКОН (снизу) (составлено авторами)

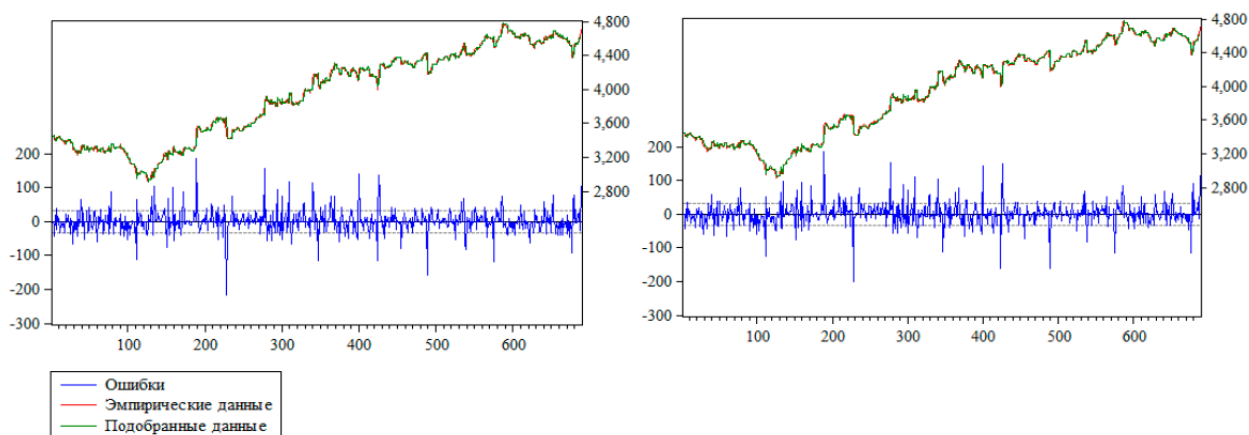


Рис. 11. Эмпирические и теоретические данные для моделей АКРН – ЛКОН (слева), АКРН – FTRE (справа) (составлен авторами)

точки зрения, так как инвестора беспокоят конкретно-прикладные и наглядные способы установления связи между колебаниями акций.

Приведена методика выделения групп (кластеризация) с крайне тесной, тесной, умеренной и слабой связью. На основе кластеризации предложена методика, позволяю-

щая собрать один и более портфелей из акций, принадлежащих различным кластерам. Применение теории портфеля Марковица позволило определить, сколько акций того или иного вида приобретать для заданного уровня риска и доходности портфеля. Однородность структуры портфелей позволяет статистически связать некоторые их уровни, например, в рамках кластеров с высоким и крайне высоким коэффициентом корреляции цену на акцию в одном портфеле через цены на другие акции из нескольких других портфелей, т.е. построить авторегрессионные модели. С одной стороны, такая связь позволит в какой-то степени прогнозировать изменение цен в отдельно взятом портфеле, а с другой – фиксировать межкластерное движение акций – изменение коэффициента корреляции в среднесрочной перспективе (через уравнения регрессии в стандартизированном виде), что позволит вовремя отреагировать и снизить возможный риск убытков.

Надеемся, что предложенная методика кластеризации рынка обыкновенных акций позволит инвестору принимать оптимальное решение для формирования инвестиционного портфеля.

#### Библиографический список

1. Белоглазов А.А. Управление портфелем акций на основе «полноценной» диверсификации рисков: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2008. 25 с.
2. Вавилов С.А., Ермоленко К.Ю. Обобщенная задача стохастического управления инвестиционных портфелем // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Экономика. 2007. № 3. С.36–46.
3. Клитина Н.А. Формирование оптимального портфеля при заданном уровне доходности с помощью функции Лагранжа // Финансы и кредит. 2013. №37. С. 64–68.
4. Новикова М.А., Янчушка З.И., Бахтизин Р.Н. Формирование оптимального портфеля акций российских эмитентов нефтегазовой отрасли на основе использования кластерного анализа и нейронных сетей // Нефтегазовое дело. 2011. Т.9, №1. С. 125–130.
5. Распопова Е.А. Эффективная диверсификация портфеля рискованных активов на финансовом рынке // Вестник Челябинского государственного университета. 2006. № 1. С. 172–182.
6. Рутковский Б.И. Проверка гипотезы о лучшей диверсификации портфеля акций за счет включения в портфель слабо коррелированных акций // Ученые записки ИМЭИ. 2011. № 2. С. 42–45.
7. Турусикова Н.М. Исследование математической модели управления инвестиционным портфелем в непрерывном времени // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. 2007. №22. С. 112–114.
8. Markowitz H.M. Portfolio Selection // The Journal of Finance. 1952. Vol. 7.1, P. 77–91.
9. Skopinski A.I. Portfolio investment management based on double diversification // Economics and entrepreneurship. 2015. Vol. 3–2. P. 547–555.

# ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ И ЛИЗИНГ

*Н.Г. ТИТОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и методологии Института экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского  
e-mail: natgriti@rambler.ru*

*А.Б. ТИТОВ, аспирант кафедры мировой экономики и таможенного дела Института экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского  
e-mail: alex-letyga@yandex.ru*

## Аннотация

Статья посвящена исследованию недвижимости как инвестиционного объекта. Рассмотрены особенности недвижимости как объекта инвестиций, ее преимущества, риски финансирования и факторы, их определяющие. Представлена классификация инструментов инвестиций в недвижимость. Обоснована необходимость развития лизинговых услуг на рынке недвижимости, проведен анализ статистики лизинговых сделок и показаны преимущества использования лизинга при инвестировании в недвижимость.

**Ключевые слова:** недвижимость, рынок недвижимости, инвестиции, финансирование, лизинг, лизинговые сделки, лизинговые услуги.

Особая роль недвижимости в развитии экономики и формировании рыночных отношений определяется тем, что она выступает пространственным и экономическим базисом общественного производства и обязательным условием удовлетворения жизненно важных потребностей людей в месте проживания и безопасности. Недвижимость может выступать в качестве средства производства (земля, производственные здания и т.п.) и в качестве предметов потребления (жилье, объекты непроизводственного назначения, например, сферы культуры, спорта и т.д.). Соединяя производителя и потребителя, инфраструктурных посредников недвижимость занимает центральное место в системе рыночных от-

ношений, находясь в центре сложного переплетения частных, государственных и общественных интересов. Поэтому она становится наиболее привлекательной сферой интересов всех хозяйствующих субъектов и граждан. Как капитал недвижимость представляет собой некоторый материальный актив, участвующий в процессе производства товара, а также в создании и увеличении его стоимости. Особенности данного объекта накладывают отпечаток на экономические отношения между субъектами экономики по поводу его присвоения, производства, распределения, обмена и использования.

Двойственность экономической природы недвижимости заключается в том, что она может использоваться и как средство удовлетворения потребностей, и как разновидность экономического ресурса – капитала.

Теоретически все экономические активы принято разделять на реальные (здания, сооружения, оборудование, товарные массы и другие материальные ценности) и финансовые (в форме денежных агрегатов). Реальные активы включены в производственное использование, как элементы средств производства они участвуют в процессе создания, увеличения стоимости и приносят доход. Финансовые активы могут трактоваться как фиктивные, поскольку обеспечивают получение дохода без видимого и непосредственного участия в производственном процессе (например, в виде ценных бумаг – акций). Недвижимость в то же время может выступать как основа финансового капитала, имею-

щая вещную природу, и как реальный производственный актив.

Такая двойственность недвижимости позволяет рассматривать ее, с одной стороны, как инвестиционную (разновидность финансовых активов) и, с другой – как производственную, если она используется не для личного потребления, а для создания новых товаров и увеличения стоимости.

Под инвестиционной недвижимостью следует понимать не саму недвижимость, а денежные средства, которые можно в нее вложить (инвестировать) или на которые ее можно купить. Следовательно, речь идет о денежных суммах, эквивалентных рыночной цене недвижимости, но не только о них. Кроме того, к инвестиционной недвижимости относятся те денежные средства, которые можно получить в виде доходов при использовании недвижимости и вложить их в ее же совершенствование или покупку новой.

Инвестиционная недвижимость может быть привлекательной в условиях рынка, если позволит сделать инвестиционный портфель более надежным или доходным. Ее использование имеет особенности; опишем их.

1. Долгосрочность инвестиций и продолжительный срок оборота капитала, что объясняется относительной длительностью проектных, строительных и ремонтных работ в рамках жизненного цикла объектов. В условиях договора-аренды, а это наиболее распространенный вариант получения дохода от недвижимости, обычно используются средне- и долгосрочные варианты.

2. Высокая надежность вложений, обеспеченных самим объектом недвижимости. Здания, сооружения – это долговечные конструкции, а земельные участки – абсолютно сохранны, и в силу своей ограниченности характеризуются низкой эластичностью предложения.

3. Низкая ликвидность активов. Ее уровень обратно пропорционален времени, необходимому для превращения товара в денежные средства. Это время для объектов недвижимости, как правило, больше, чем для потребительских и производственных товаров. Степень ликвидности различных видов

недвижимости существенно варьирует. На это оказывают воздействие такие факторы, как местоположение, функциональное назначение, спрос и предложение на рынке, качество оценки, инфраструктурные факторы и др. Низкая ликвидность объясняется также наличием двух ее специфических характеристик – капиталоемкости и уникальности, что усложняет проведение сделки и продлевает сроки ее проведения.

4. Относительная защищенность инвестиций в недвижимость и аннуитета доходов от влияния инфляции. Как правило, рыночные цены и уровень доходов от недвижимости возрастают параллельно инфляционному процессу.

5. Особенности ценообразования заключаются в том, что рыночная цена зависит не только от конъюнктуры рынка, но и от результата оценки рыночной стоимости.

6. Значительные транзакционные издержки сделок. На практике уровень затрат на оформление сделок с недвижимостью колеблется от 1 до 10% от рыночной цены ее объекта.

7. Необходимость в профессиональном менеджменте инвестиций в недвижимость из-за значительной стоимости и сложности актива. Требуются доказательства прав для государственной регистрации сделок, профессиональное знание особенностей рынка и обслуживания недвижимости, повышения эффективности использования для извлечения больших доходов.

Недвижимость, обладая перечисленными особенностями, как часть инвестиционного портфеля существенно снижает инвестиционные риски, обеспечивает стабильность получения дохода в силу своей экономической природы как реального актива [1].

В то же время инвестиционные риски присутствуют, и играют большую роль при принятии решений о выборе вариантов и способов инвестиций. Эти риски обусловлены длительными сроками капитальных вложений в недвижимость, что формирует неопределенность и усложняет расчеты возможных доходов, а также низкой ликвидностью, что уменьшает мобильность инвестиционного процесса [3].

Можно классифицировать риски инвестиций в недвижимость по стадиям воспроизводства объекта. Во-первых, это риски при проектировании, связанные со сложностью формирования проекта и институциональными проблемами его согласования в различных инстанциях, а также планирования инвестиционных потоков и поиском источников их покрытия. Во-вторых, риски при создании объекта. Они обусловлены микроэкономическими факторами на уровне строительной компании, ее взаимоотношениями с подрядчиками и субподрядчиками, а также на уровне отрасли, где формируется конкурентная среда. Как правило, это олигополистический рынок, на котором сложно реализовать конкурентные преимущества фирмы. В-третьих, это риски развития объекта или его использования. Девелопмент предполагает профессионализм менеджмента, знание закономерностей изменения рыночной ситуации, прогнозирование изменений спроса и предложения на рынке недвижимости и умение найти эффективные варианты инвестиционного использования недвижимости.

Макроэкономические факторы должны также учитываться при планировании инвестиций в недвижимость. Большое влияние на формирование рисков оказывает цикличность экономики. Макроэкономическая система подвержена влиянию различных циклов. На общую конъюнктуру рынка одновременно влияют длинные волны Кондратьева, связанные с внедрением принципиальных инноваций в общественное производство; средние строительные циклы С. Кузнецова, связанные с технологическими особенностями строительной сферы; промышленные циклы, обусловленные обновлением основного капитала; малые ассортиментные циклы и др. Все они имеют различную продолжительность, не совпадают между собой, в различной степени затрагивают те или иные отрасли общественного производства. Сфера недвижимости менее других подвергается негативным тенденциям в период экономических кризисов, но риски инвестирования могут быть существенными.

Денежные средства для инвестиций в недвижимость могут формироваться из ряда источников, это:

- собственные финансовые ресурсы;
- привлеченные средства;
- заемные средства;
- бюджетные ассигнования;
- использование лизинговых отношений.

Собственные финансовые ресурсы компании – это денежные накопления и сбережения, уставной капитал, амортизационные фонды, нераспределенная прибыль. Инвестиции за счет собственных источников не всегда эффективны и оправданны и, как правило, недостаточны для реализации проектов, поэтому необходимо привлекать дополнительные источники на рынке капитала.

Привлеченные средства формируются от выпуска и продажи акций, облигаций, а также за счет паевых и долевых взносов.

Заемные средства – это банковские кредиты, облигационные и другие займы. Банковское кредитование является наиболее доступным вариантом займа. При финансировании создания недвижимости используют среднесрочные и долгосрочные кредиты. Получение банковского кредита не связано с размерами производства организации, а зависит от возможности обосновать необходимость получения кредита для финансирования недвижимости на условиях, удовлетворяющих и банк, и заемщика. Высокая ставка по кредиту диктует необходимость высокой нормы прибыли от вложения заемного капитала в недвижимость, что не всегда обеспечивается инвестиционным проектом. Значительные издержки производства на первых стадиях создания объекта недвижимости уменьшают рентабельность и не обеспечивают быстрой отдачи от вложенного капитала.

Бюджетное финансирование объектов недвижимости является благоприятным и экономически выгодным для компании. Денежные средства предоставляются из бюджетов разных уровней. Однако доступ к бюджетному финансированию затруднен и требует мониторинга таких возможностей и ориента-

ции проектов на нужды муниципалитетов. Конкурсные условия, льготы, предоставление дополнительных услуг, согласования в государственных органах делают этот вариант финансирования труднодоступным [7, с. 258].

В последние годы появились и стали развиваться новые формы финансирования деятельности организации на рынке недвижимости. К ним относится финансовый лизинг и возвратный лизинг [6, с. 1037].

Лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений между экономическими субъектами. Лизинг как финансовая услуга имеет следующие особенности:

- требует участия трех субъектов: продавца предмета лизинга, лизингодателя и лизингополучателя;

- предполагает использование имущества в целях получения прибыли.

Лизинговые отношения предусматривают, что лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у выбранного им продавца. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование с правом последующего выкупа.

Лизинговые услуги активно используются при инвестициях в различные сферы бизне-

са. Объемы нового бизнеса в секторе недвижимости имеют положительную тенденцию, но значительно уступают по своим размерам другим секторам экономики. Сравнительная характеристика объемов нового бизнеса лизинга представлена в табл. 1.

Рынок лизинговых услуг в сфере недвижимости находится в стадии становления, лизинговые сделки еще не получили должного распространения, об этом свидетельствуют данные табл. 2.

По своей сути лизинговая сделка по приобретению недвижимости принципиально не отличается от лизинга оборудования и транспорта [2, с. 81]. Компания выплачивает лизинговые платежи, а по окончании срока лизинга получает в собственность здание, уже полностью амортизированное либо по минимальной остаточной стоимости.

Механизм проведения сделок по лизингу недвижимости имеет некоторые особенности. Специалисты лизинговой компании проводят оценку данной недвижимости и принимают решение о возможности предоставления лизинга и покупки объекта недвижимости. Также лизингодатели направляют запрос лизингополучателю о финансовом состоянии компании. Одной из главных особенностей лизинговой сделки с недвижимостью явля-

Таблица 1

Динамика объемов нового бизнеса по сегментам лизинга в РФ, млрд р. (составлено авторами по [9])

Сегменты лизинга в объеме нового бизнеса	2017 г.	2018 г.
Железнодорожная техника	228	339
Грузовой автотранспорт	219	245
Легковые автомобили	163	208
Авиационный транспорт	199	165
Дорожно-строительная и строительная техника	79	98
Суда (речные и морские)	23	53
Сельскохозяйственная техника и скот	43	31
Машиностроительное, металлургическое и металлообрабатывающее оборудование	19	23
Недвижимость	8	21
Оборудование для газо- и нефтедобычи и переработки	13	21



Показатели развития лизинга недвижимости в РФ (составлено авторами по [9])

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доля лизинга недвижимости в новом бизнесе (стоимости имущества), %	2,6	1,3	0,7	1,6
Доля недвижимости в лизинговом портфеле на конец года, %	1,9	1,8	1,7	1,9

ется законодательное требование о неразрывной связи зданий с землей. Лизинг земли запрещен законом, следовательно, кроме договора лизинга заключается договор аренды земли с правом выкупа. Стороны, участвующие в сделке, стараются заключить договор лизинга и договор аренды земли параллельно с одинаковым сроком действия так, чтобы по окончании действия договоров земельный участок и здание были переданы в собственность лизингополучателя одновременно.

Перспективы развития лизинговых услуг на рынке недвижимости предполагают положительную динамику [4]. Это обусловлено 6 финансовыми преимуществами лизинговых отношений.

1. При заключении договора лизинга размеры лизинговых платежей согласовываются заранее. Следовательно, по окончании договора лизинга лизингополучатель выкупает недвижимость по заранее установленной цене.

2. Недвижимость является десятой – максимальной группой амортизации (до 30 лет). Лизинг позволяет быстрее амортизировать приобретенное здание благодаря механизму ускоренной амортизации с коэффициентом до трех, т.е. получается до 10 лет (120 месяцев). Таким образом, лизингополучатель становится собственником здания по минимальной остаточной стоимости. При кредите ускоренной амортизации имущества не происходит.

3. На стадии действия договора лизинга недвижимость находится в собственности у лизингодателя, а не в залоге, поэтому лизинговая сделка более надежная, чем ипотека.

4. При лизинговой сделке не требуется открывать расчетный счет.

5. Недвижимость находится на балансе у лизингодателя, данный фактор не ухудшает

финансовых показателей лизингополучателя. Тем самым лизингополучатель может привлечь дополнительные кредитные ресурсы.

6. Все взаимодействие с контрагентами разработку проекта договора лизинговая компания берет на себя, вследствие чего лизингополучатель экономит значительное количество времени и средств.

В большей степени лизинговые сделки используются при инвестициях в коммерческую недвижимость, где активно работают перечисленные выше преимущества. Использование лизинговых отношений может быть весьма эффективным для инвестиций в недвижимость малого бизнеса [8]. Лизинговая сделка не требует единовременного крупного вложения в недвижимость, что является частым препятствием для малого бизнеса, и обеспечивает определенную стабильность фирме.

Инвестиционная привлекательность рынка недвижимости [5] формируется не только особенностями объектов недвижимости, но и возможностями использования различных механизмов финансирования. Институциональная структура рынка недвижимости претерпевает значительные изменения и расширяет круг субъектов рынка, ими становятся финансовые посредники, лизинговые компании.

### Библиографический список

1. *Алексеев А.О., Алексеева И.Е., Кавиц М.И.* О портфельных инвестициях в рынок недвижимости. Часть 1. // Прикладная математика и вопросы управления. 2016. №2. С. 70–89.

2. *Гамзатова Д.А., Рябчук П.Г.* Анализ доли лизинга в составе реальных инвестиций // Инновационное развитие российской эко-

номики: IX Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 79–81.

3. *Иода Ю.В., Куртаков А.Н.* Инвестиции в недвижимость: риски и оценка тенденции развития // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. М., 2017. С. 195–203.

4. *Кострицина М.Н.* Преимущество использования финансовых инструментов лизинга недвижимости в процессе управления развитием застроенных территорий // Апробация. 2017. №2(53). С. 136–139.

5. *Николова Л.В., Простакова И.А.* Обоснование экономической эффективности инвестиций в недвижимость // Современная экономика. Социальные вызовы и финансо-

вые проблемы XXI века: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. М., 2017. С.106–114.

6. *Титов А.Б., Калиновский К.А.* Возвратный лизинг в инвестиционной деятельности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2018. №9(98). С. 1036–1040.

7. *Титова Н.Г., Яшина С.Б.* Инновации в социально-экономическом развитии территорий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. №2–2. С. 256–260.

8. *Фарихьянова А.Ф., Куваева Е.Н.* Лизинг недвижимости в России. // Вестник научных конференций. 2016. №10–4(14). С. 108–111.

9. Рейтинговое агентство Expert. URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2018/att1>

# ФИНАНСИРОВАНИЕ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

*О.В. ЗИНИША, кандидат экономических наук, доцент кафедры денежного обращения и кредита, Кубанский государственный аграрный университет  
e-mail: zinisha@rambler.ru*

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

*Е.С. ПИСАРЕНКО, студент 2-го курса магистратуры экономического факультета, Кубанский государственный университет  
e-mail: kpisarenko07@mail.ru*

## Аннотация

В статье рассматриваются вопросы привлечения финансирования для осуществления слияний и поглощений российских компаний. Описываются возможные источники финансирования сделок, в зависимости от наличия которых компания определяет стратегию привлечения ресурсов для сделки. Выделяются различные методы финансирования и условия привлечения долговых и гибридных инструментов, используемых при стратегическом приобретении компании. Проводится анализ российского рынка M&A, изучается влияние внешней среды на активность слияний и поглощений.

**Ключевые слова:** слияния и поглощения, финансирование, инвестиционные ресурсы, методы финансирования, санкции.

Долгосрочное существование любой компании зависит от ее возможностей развивать свою деятельность эффективнее конкурентов. Залогом успешного функционирования компании является способность ее руководства использовать в своей деятельности стратегическое планирование и правильно выбирать варианты расширения бизнеса. Так, основная задача при разработке стратегии – определение наиболее экономически выгодного направления развития: компания может пе-

рераспределить ресурсы в рамках уже имеющихся направлений деятельности или через приобретение нового бизнеса.

Одним из традиционных инструментов реструктуризации активов выступает процедура слияния и поглощения (M&A), которая подразумевает стратегические действия собственников капитала, направленные на закрепление финансового контроля над одним или несколькими хозяйствующими субъектами посредством приобретения доли в их капитале либо покупки основных активов, а также объединения с другими собственниками капитала с целью достижения синергетического эффекта [1].

Методологической основой исследования послужили труды ученых, исследующих особенности использования инвестиционных ресурсов при осуществлении сделок M&A. Так, отдельные вопросы, связанные с процедурой проведения слияний и поглощений, изучались такими западными экономистами, как Р. Брейли, С. Майерсом, Ф. Эвансом, а также отечественными учеными А. Грязновой, М. Федотовой и др. Анализ и оценке форм и методов финансирования сделок M&A посвящены исследования И.И. Болотниковой, В.С. Денисова, Ю.В. Кузьминой.

В современной мировой экономике слияния и поглощения становятся инструментом развития бизнеса, позволяющим расширить

организационные и производственные возможности компании, привлечь инвестиции посредством формирования привлекательно-го облика для потенциальных инвесторов [5].

Успех слияния или поглощения зависит от ряда действий компании-приобретателя, поэтому руководству компании необходимо тщательно спланировать предполагаемую реструктуризацию [3]. Одним из главных вопросов при планировании сделки слияния/поглощения является вопрос финансирования сделки, т.е. обеспечения компании-покупателя финансовыми ресурсами, необходимыми для приобретения компании-цели.

Источники финансирования сделки можно разделить на 2 группы:

– внутренние, которые сформировались внутри компании в ходе ее деятельности (например, чистая прибыль, амортизационные отчисления и т.д.);

– внешние, которые компания получает путем мобилизации привлеченных и заемных средств [7].

Несмотря на доступность и быстроту мобилизации собственного капитала, а также более высокую прибыльность из-за отсутствия необходимости выплат по заемным и привлеченным источникам, при использовании внутренних источников наблюдается определенная ограниченность объемов привлечения средств, а также происходит отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота.

Внешние источники же позволяют привлечь средства для реализации сделки в более значительных масштабах. Однако процедура привлечения средств отличается длительностью и сложностью, а в связи с необходимостью выплат по привлеченным источникам прибыль компании уменьшается.

В зависимости от источников финансирования сделка слияния или поглощения может финансироваться такими методами, как: самофинансирование, долевое финансирование, заемное финансирование, смешанное финансирование (см. таблицу)

На наш взгляд, такой метод, как самофинансирование, может применяться только для финансирования небольших сделок. Реализация крупномасштабных сделок тре-

бует привлечения не только внутренних, но и внешних источников, а для инвестирования в высокоэффективные сделки следует опираться на метод долгового финансирования.

Среди инструментов, используемых для финансирования сделок M&A, наиболее широкое распространение получили денежные средства, акции, различные виды банковского кредитования, облигационные займы, лизинг и др.

Основное различие между инструментами финансирования заключается в распределении риска в процессе осуществления слияния [7]. Денежное финансирование позволяет закрепить стоимость сделки по отношению ко всем ее участникам; цена акций же подвержена изменениям, что вносит дополнительный риск в процесс слияния.

Сформировать более широкий перечень методов платежа позволяет комбинация названных выше форм оплаты сделок. Например, в случае, когда возможности компании-покупателя по выпуску новых ценных бумаг или получению займа ограничены, оплата слияния может быть произведена одновременно денежными средствами и ценными бумагами.

Таким образом, выбор источника финансирования сделки слияния и поглощения зависит от условий и факторов, которые индивидуальны для каждой конкретной сделки. Правильный выбор определенного инструмента позволит достичь такого соотношения заемных средств к собственным, которое будет оптимально соответствовать стратегическим целям компании.

Сделки по слияниям и поглощениям сегодня выступают динамично развивающейся мировой тенденцией консолидации активов и концентрации производственной деятельности. Процессы на рынке корпоративного контроля в России активизировались относительно недавно, однако в своем развитии и масштабности рынок M&A стал сопоставим с мировыми процессами консолидации. В значительной степени это связано с завершением данных процессов в развитых и их активизацией в развивающихся странах. Также стоит отметить потенциал российской экономики, которая представлена всеми отраслевы-

## Характеристика основных методов финансирования [5]

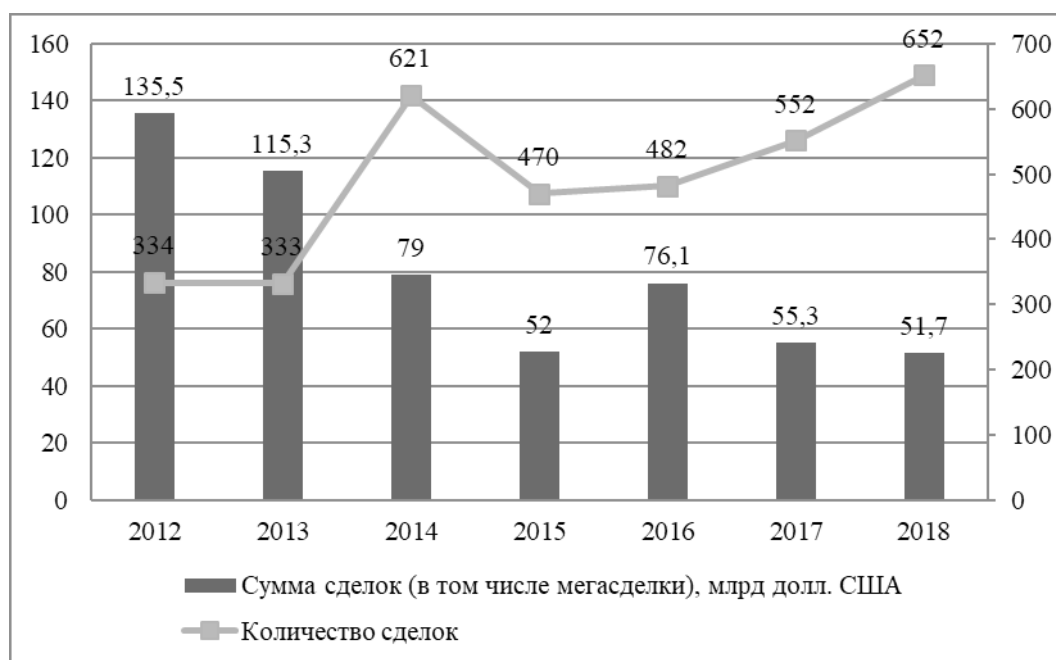
Метод финансирования	Характеристика
Самофинансирование	Сделка финансируется за счет собственных средств компании (чистой прибыли, амортизационных отчислений и т.д.). Метод применяется в случае когда компания располагает значительным количеством свободных средств, либо способна продать часть активов. Однако осуществление сделки посредством самофинансирования зачастую ограничивается недостаточным количеством средств, находящихся в распоряжении у компании.
Долговое финансирование	Сделка финансируется за счет дополнительных средств срочного кредитования, возобновляемых кредитов или облигаций. За инвесторами закрепляется право на часть генерируемого компанией денежного потока (в виде процентных платежей) Метод применяется в случае, когда компания не обладает достаточным объемом собственных средств либо когда крупный масштаб сделки не позволяет получить в короткие сроки более дешевые средства
Долевое финансирование	Сделка финансируется за счет средств, полученных от дополнительного размещения акций. Может быть произведена эмиссия акций, продажа ранее выкупленных акций, продажа недоразмещенных акций с последнего выпуска и т.д. В данном случае помимо права на получение дивидендов и иных платежей за инвесторами закрепляется право управления и право контроля над компанией. При долевом финансировании компания выплачивает по обыкновенным акциям только дивиденды с прибыли; однако следствием дополнительной продажи обыкновенных акций является распределение прибыли на большее число акционеров
Гибридное финансирование	Сделка финансируется как за счет заемного, так и за счет акционерного капитала. Подобное финансирование основывается на различных комбинациях перечисленных выше методов и осуществляется средствами привилегированных акций, конвертируемых ценных бумаг и др.

ми направлениями и наличием сотни тысяч предприятий и организаций различных форм собственности.

По данным аудиторско-консалтинговой компании КПМГ общая стоимость сделок, совершенных в 2018 г., снизилась на 7% по сравнению с 2017 г. и составила 51,7 млрд дол. США (в 2017 г. – 55,3 млрд дол. США соответственно) [9]. Снижение общей стоимости обусловлено отсутствием крупных слияний в течение данного периода. Особое влияние на количество крупных инвестиционных сделок оказала общая неопределенность ситуации на российском рынке, возникшая в связи с ожиданиями большей ясности в отношении планов правительства по цифровой трансформации экономики и реализации программы

национальных проектов. Также не стоит исключать и влияние неблагоприятной геополитической обстановки (в частности, негативных тенденций в ценах на нефть и санкций со стороны США и Евросоюза) на финансовый сектор России, вследствие чего многие инвесторы воздерживались от участия в крупных сделках.

Однако если рассматривать общее количество слияний и поглощений, можно отметить их существенный рост с 552 сделок в 2017 г. до 652 сделок в 2018 г. (см. рисунок). На наш взгляд, России удалось достичь успеха в диверсификации экономики и освоении новых направлений деятельности. Основной рост слияний и поглощений произошел в секторе технологий и инноваций, где количество сде-



Российский рынок M&A в период с 2012 по 2018 г. [9]

лок составило 113 сделок в 2018 г., что выше аналогичного показателя 2017 г. в 3 раза.

Можно сделать вывод, что объем рынка слияний и поглощений в Российской Федерации растет. Однако не всегда компании добиваются успеха на рынке корпоративного контроля. Проведенные исследования показывают, что многие сделки M&A заканчиваются неудачно. Так, С.Ф. Рид и А. Р. Лажу в за период с 1965 по 1997 г. проводят 17 исследований, согласно результатам которых неудачными оказываются от 55 до 77 % сделок [8].

Многие экономисты, анализируя причины недостижения запланированных финансовых результатов, акцентируют внимание только на внутренних факторах, способствующих успеху проектов. Однако зачастую во внимание не принимается влияние внешней среды на планируемую сделку.

Как отмечает М.Г. Ермолов, в настоящее время в финансовой сфере экономики усиливается процесс глобализации, активно развивается национальная и международная конкуренция, происходит централизация и концентрация капитала, усложняется финансовая инфраструктура и т. д. [6]. В указанных условиях именно сделки слияния и поглоще-

ния позволяют компаниям не только сохранить, но и расширить занимаемую рыночную нишу, сократить расходы на управление и менеджмент.

Необходимость создания сбалансированного и защищенного финансового сектора в России посредством проведения слияний и поглощений обусловлена сложившейся напряженной геополитической ситуацией в Украине, а также введенными санкциями относительно финансового сектора России со стороны США и Европейского союза. В.П. Битков и К.Е. Мануйлов отмечают ряд особенностей, присущих текущим санкциям:

- санкции носят комплексный характер и охватывают как экономические, торговые и финансовые санкции, так и санкции против конкретных физических лиц и компаний реального сектора экономики;
- введение санкций производится поэтапно и влечет за собой накопление определенного негативного экономического эффекта;
- финансовая и денежно-кредитная системы России интегрированы в международный финансовый рынок, вследствие чего необходимо проводить постоянный мониторинг влияния санкций на экономику страны [2].

Следует отметить, что большинство исследователей в своих работах приходят к выводу об отрицательной связи между сверхдоходностью после слияния и периодом экономического спада экономики. Так, Ang и Mauck изучили вопрос покупки компаний в кризисные периоды. Был сделан вывод, что при покупке финансово неустойчивой компании в кризис покупатель может получить значимую отрицательную краткосрочную доходность [10]. Авторы считают целесообразным проводить сделки в периоды экономического подъема экономики. Отметим, что при покупке неустойчивой компании по более низкой цене в кризис может возникнуть иллюзия, что покупка окупит себя в будущем, но зачастую в долгосрочном периоде происходит обратное.

Существует и другая точка зрения. Так, авторами Bouwman, Fuller, Nain была рассмотрена выборка из 2944 поглощений за период 1979–2002 гг., в результате был сделан следующий вывод. Несмотря на то, что в периоды подъема экономики наблюдаются более высокая сверхдоходность в момент объявления о сделке, за ней следуют более низкие операционные показатели и более низкая долгосрочная сверхдоходность, чем в периоды спада. Авторы объясняют более низкие результаты слияний тем, что во время спада компании являются недооцененными, так как оценка производится на основе денежных потоков компании в текущем периоде (в периоде спада) [11].

При негативных условиях внешней среды ранее успешные компании могут столкнуться с финансовыми трудностями, и наилучшей возможностью при угрозе банкротства становится слияние с другой компанией. В рассматриваемом случае происходит выплата более низкой премии в сравнении с периодом подъема, когда компания-цель менее заинтересована в сделке, вследствие чего требует высокую премию.

На наш взгляд, во время спада компании, совершающие сделки M&A, могут получить особые преимущества, такие как более низкая стоимость компании-цели, больше временных ресурсов для проведения процедуры due diligence и заключения сделки, больше шан-

сов для сохранения сотрудников. Периоды экономического спада могут оказывать стимулирующее воздействие на процессы M&A, а введенные санкции могут способствовать ускорению процесса внедрения новых технологий и оказывать позитивное влияние на структурные изменения в экономике.

Подводя итог, отметим, что для обеспечения положительного результата сделки M&A руководству компании важно оценить различные варианты финансирования сделки, рассмотреть все возможные инструменты и проанализировать последствия их применения. Однако следует учитывать и влияние внешней среды, особенно в условиях введенных санкций, которые обострили проблемы и дисбалансы, присущие российскому финансовому рынку.

На сегодняшний день санкции являются тем регулятором финансового рынка, который непосредственным образом влияет на выбор стратегии развития национальной экономики, затрагивает сферу движения капитала и определяет состояние финансовых институтов страны. Таким образом, в ситуации, когда санкционное давление может увеличиться, следует уделить внимание переориентации входящих потоков капитала из стран, не участвующих в санкциях против России, а также усилению инвестиционных вложений.

### Библиографический список

1. *Бабенко И.А.* Классификация слияний и поглощений компаний в зависимости от синергетического эффекта // *Наука и бизнес: пути развития.* 2015. № 6 (48). С. 49–52.
2. *Битков В.П., Мануйлов К.Е.* Влияние санкций на финансовый рынок // *Проблемы национальной стратегии.* 2018. № 3 (48). С. 137–155.
3. *Гончаров А.И.* Акция как бездокументарная ценная бумага // *Вестник ВолГУ. Сер. 5: Юриспруденция.* 2014. № 2. С. 80–85.
4. *Гудакова Л.В., Писаренко Е.С.* Институциональное регулирование сделок слияний и поглощений: особенности зарубежного и российского подходов // *Современная*

финансово-кредитная система: теория и практика. 2018. С. 227–234.

5. Денисов В. С. Мотивы и источники финансирования сделок по слияниям и поглощениям // Молодой ученый. 2017. № 21. С. 197–200.

6. Ермолов М.Г. Модель программы проведения сделки слияния и поглощения в банковской сфере // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. 2014. № 4. С. 55–61.

7. Кузьмина Ю.В. Современные методы финансирования сделок слияний и поглощений // Вектор экономики. 2018. № 1 (19). С. 49.

8. Рид С. Ф., Лажу А. Р. Искусство слияний и поглощений. 4-е изд. М., 2009.

9. Рынок слияний и поглощений в России в 2018 г. URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2019/02/russian-2018-ma-overview.html>

10. Ang J., Mauck N. Fire Sale Acquisitions: Myth vs. Reality // Working paper, Florida State University. 2010.

11. Bouwman C.H.S., Fuller K., Nain A.S. Market Valuation and Acquisition Quality: Empirical Evidence // Review of Financial Studies. 2009. Vol. 22. P. 633–679.



# ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*А.С. МОЛЧАН, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет  
e-mail: molchan.alexey@gmail.com*

*С.В. СОЛОНИНА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет  
e-mail: Svevic@mail.ru*

*У.Ю. РОЩЕКТАЕВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет  
e-mail: ul\_rosh@mail.ru*

*С.А. РОЩЕКТАЕВ, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
e-mail: rosser@mail.ru*

## Аннотация

В статье рассмотрены подходы к управлению персоналом в системе организационно-экономических мероприятий, нацеленных на укрепление кадровой безопасности организации.

**Ключевые слова:** *кадровая безопасность, управление персоналом, адаптация сотрудников, производительность труда*

Совсем недавно в нашей стране работа с персоналом заключалась лишь в подборе, расстановке и увольнении кадров. Однако в современных условиях хозяйствования этот подход к формированию штата скорее всего сведет развитие предприятия и его кадровую безопасность на нет. Руководство современного предприятия должно работать над постоянным повышением потенциала своих сотрудников, их личностным и профессиональным развитием, поскольку только трудовые ресурсы (в отличие от остальных ресурсов предприятия) с годами увеличивают свою ценность.

М.В. Герш отмечает, что развитие представляет собой процесс, который предполагает изменение духовных и материальных ценностей, их пересмотр [4, с. 56]. Управление

персоналом являет собой систему организационно-экономических мероприятий (рис. 1), нацеленную на укрепление кадровой безопасности организации.

По определению А.Г. Потоцкой, кадровая безопасность – комплекс мероприятий, направленных на локализацию угроз, исходящих от персонала [16, с. 229]. На взгляд Э.Ш. Сейтумерова и Э.М. Абдулхаировой, кадровая безопасность – это комплексный подход к сокращению или нивелированию внешних и внутренних угроз на экономическую безопасность организации за счет сведения к нулю рисков, связанных с персоналом, его качественным составом и уровнем квалификации [19, с. 284].

По определению Э.И. Мустафаевой, кадровая безопасность организации – это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение негативных влияний и поддержку уровня защищенности системы экономической безопасности от рисков и угроз, связанных с персоналом [15, с. 77].

Следует отметить, что развитие персонала организации и ее кадровая безопасность взаимосвязаны. Если работники организации развиваются, адаптируются к труду, приходя на новое рабочее место, систематически обучаются новым навыкам, знаниям, их руководитель следит за мотивацией и стимулированием

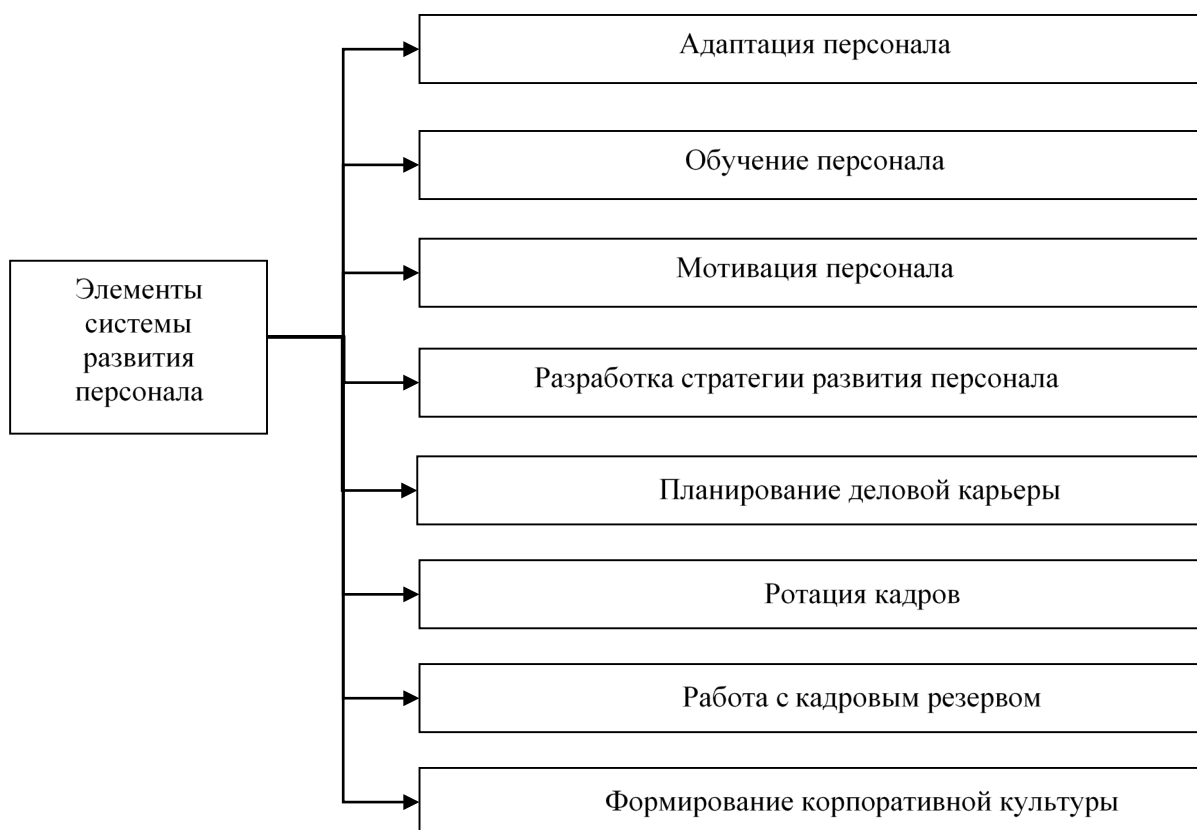


Рис. 1. Ключевые элементы системы развития персонала

ем труда в коллективе, то скорее всего такие сотрудники будут работать с большей отдачей, их годовая производительность труда будет намного выше, чем на предприятиях, не занимающихся развитием персонала. Все это, в конечном счете, способствует росту выручки и чистой прибыли предприятий, планирующих и осуществляющих комплекс мероприятий по развитию своего персонала. Поэтому и кадровая, и экономическая безопасность такого предприятия будет выше, а само оно будет развиваться.

Успешные и высокоразвитые компании содержат в своем штате целые подразделения – отделы развития персонала. В этих отделах работают исключительно высококвалифицированные специалисты, у которых накоплен огромный опыт развития персонала.

Развитие персонала предприятия преследует множество целей, в том числе:

- адаптацию персонала к новым технологиям;
- обеспечение предприятия подготовленным и заинтересованным в его развитии персоналом;
- рост потенциала сотрудников;
- увеличение производительности труда;
- подготовку руководящих кадров;
- решение задач развития бизнеса;
- уменьшение текучести кадров.

На развитие персонала влияют многочисленные факторы, такие как:

- внешняя среда предприятия, а именно – его клиенты, конкуренты;
- изменение стратегии развития предприятия, возникновение новых стратегических целей и тактических задач;
- бурное развитие технологии и техники, которые приводят к появлению новых видов продукции (услуг);

– изменение организационной структуры управления либо вида деятельности предприятия.

Под влиянием перечисленных факторов и возникает потребность в непрерывном развитии персонала, обучении их навыкам, которыми сотрудники до этого не владели, систематическом переобучении, направленном на то, чтобы сотрудники могли как можно более эффективно выполнять меняющиеся со временем трудовые обязанности.

Для того чтобы набрать персонал, организация может прибегнуть к внешнему и внутреннему рекрутменту. Внешние рекрутеры работают в кадровых агентствах, являясь профессиональными посредниками при трудоустройстве. Рекрутеры второй группы подбирают персонал самостоятельно. Осознание взаимосвязи развития персонала и кадровой безопасности предприятия привело к тому, что сегодня в науке и практике все чаще используется термин «обучение персонала», с которым напрямую связано это развитие.

Различные трактовки данной дефиниции сведены в таблицу. Авторы в целом согласны с мнением О. Берг и Т. Козловой, однако мы предлагаем уточнить понятие «обучение персонала». Под обучением персонала мы понимаем целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения персоналом теоретическими знаниями, навыками и умениями под руководством опытных внешних и внутрен-

них специалистов, осуществляемый с целью инвестирования средств в развитие компании.

О. Берг, как и большинство современных авторов, различает следующие виды обучения персонала: подготовка кадров; повышение квалификации; переподготовка кадров; обучение внутри самой организации (без отрыва от производства) [3, с. 15].

Как мы видим из приведенных далее видов обучения (рис. 2), ни один из них сам по себе не способен существенно форсировать развитие компании. Большинство менеджеров по персоналу используют различные виды обучения, сочетая их.

Техническое или технологическое обучение. В зависимости от типа работы требуется техническая подготовка. Техническая подготовка – это вид обучения, призванный научить нового сотрудника технологическим аспектам работы. В розничной среде техническая подготовка может включать обучение использованию компьютерной системы для вызова клиентов. В отделе продаж она может включать показ того, как использовать систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), чтобы найти новые перспективы развития компании. В ресторане официант должен быть обучен тому, как использовать систему для обработки заказов. Предположим, что компания решила перейти на новейшую версию Microsoft Office. Это может потребовать некоторой технической подготовки всей компании для эффективного использования

Трактовки дефиниции «обучение персонала»

Автор	Определение
М.В. Герш	Обучение персонала – это развитие профессиональных знаний, умений и навыков персонала [5, с. 61].
А. Гончаров	Обучение персонала – это показатель системного подхода компании к управлению человеческими ресурсами и готовности вкладываться в людей [6, с. 14].
Т. Козлова	Обучение персонала – это инвестиции в саму компанию [9, с. 69].
О. Берг	Обучение персонала – это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения теоретическими знаниями, навыками и умениями под руководством опытных специалистов [3, с. 11].



Рис. 2. Виды обучения персонала

этой технологии. Техническая подготовка часто проводится на дому, но ее также можно администрировать извне.

Качественное обучение. В бизнесе, ориентированном на производство, качественная подготовка чрезвычайно важна. Обучение в области качества включает ознакомление сотрудников с методами предотвращения, обнаружения и устранения некачественной готовой продукции. В мире, где качество может отличить бизнес компании от бизнеса ее конкурентов, этот вид обучения предоставляет сотрудникам знания для распознавания продуктов, которые не соответствуют стандартам качества, и учит их, что делать в этом случае. Многие организации, такие как Международная организация по стандартизации (ИСО), измеряют качество при помощи ряда показателей. ISO разработала стандарты качества практически для каждой области, которую можно себе представить, не только в

области управления качеством продукции, но и в области качества управления окружающей средой. ISO9000 – это набор стандартов для управления качеством, а ISO14000 – это набор стандартов для управления окружающей средой. За последние 70 лет ИСО разработала 22062 стандарта. С ростом глобализации эти международные стандарты качества важнее, чем когда-либо для развития бизнеса.

Обучение навыкам. Обучение навыкам включает навыки, необходимые для фактической работы. Например, административный помощник может быть обучен тому, как отвечать на телефонные звонки, в то время как продавец в «Техноскладе» или «М.Видео» может обучаться распознаванию потребностей клиентов и навыкам того, как преподнести им информацию о товаре для последующего принятия ими решения о покупке. Кассир должен знать не только технологию, чтобы позвонить кому-то, но и что делать в

той или иной ситуации. Большую часть времени обучение навыкам дается собственными силами компании и может включать в себя использование технологии наставничества. Последняя широко обсуждается в научной литературе. В частности, те или иные аспекты наставничества раскрыты в статьях Е. Мамонтова [12], Н.В. Городничевой [7], Н. Литвиненко [12], Н. Аксеновой и С. Сипатова [1], Н. Сулеймановой [20] и др.

Обучение «гибким навыкам». «Гибкие навыки» касаются личностных качеств, социальной грамотности, общения и личных привычек, которые используют сотрудники в общении с другими людьми. «Гибкие навыки» могут включать следующее: как отвечать на телефон; как быть дружелюбным и приветствовать клиентов. Этот вид обучения предусматривает и обучение этике. В некоторых компаниях необходимые сотрудникам «гибкие навыки» включают умение мотивировать других, поддерживать разговоры и устанавливать взаимопонимание.

Профессиональная и юридическая подготовка. В некоторых компаниях профессиональная подготовка должна проводиться на постоянной основе. А. Южалин и другие авторы, например, указывают на необходимость организации обучения работников в связи с введением профстандартов [22, с. 23].

Профессиональное обучение – это вид обучения знаниям, которые необходимо обновлять в своей профессиональной области. Например, налоговое законодательство России часто меняется, и в результате бухгалтерам необходимо ежегодно проходить профессиональную подготовку. Юристы нуждаются в профессиональной подготовке по мере изменения законов. Личный тренер по фитнесу будет проходить ежегодные подготовки, чтобы оставаться в курсе новых сведений о фитнесе и питании.

Командный тренинг. Цель командного тренинга – развивать сплоченность членов команды, позволяя им узнать друг друга и облегчить создание отношений. Командный тренинг – это процесс, который позволяет командам улучшать процесс принятия решений,

решать проблемы, вырабатывать навыки, что в итоге способствует достижению результатов в бизнесе. Часто такой вид обучения может проводиться после реорганизации компании, когда люди, не знающие друг друга, начинают работать вместе или после слияния и присоединения.

Управленческое обучение. После того как кто-то из сотрудников долгое время проработал в организации, он становится кандидатом на продвижение по службе. Но для того чтобы продвинуться по карьерной лестнице, ему необходимо пройти управленческое обучение или мастер-класс. Так Е. Мамонтов в своей статье указывает на необходимость учиться контролировать подчиненных [13, с. 61]. Темы такого обучения могут включать технологии мотивации и делегирования или же носить технический характер.

Обучение безопасности. Обучение технике безопасности – это вид обучения, который необходим для обеспечения защиты сотрудников от травм, вызванных несчастными случаями, связанными с работой.

Таким образом, после рассмотрения вопросов планирования, организации и видов обучения персонала, были сделаны следующие выводы. Авторами уточнено понятие обучение персонала. Под ним мы понимаем целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения персоналом теоретическими знаниями, навыками и умениями под руководством опытных внешних и внутренних специалистов, осуществляемый с целью инвестирования средств в развитие компании. Планирование обучения персонала является собой важный элемент стратегии, призванной обеспечить реализацию бизнес-целей компании. Разработана собственная классификация видов обучения персонала. На наш взгляд, виды обучения персонала включают: техническое или технологическое обучение; качественное обучение; обучение навыкам; обучение «гибким навыкам», профессиональную и юридическую подготовку, а также обучение безопасности.

При принятии нового сотрудника на работу этап адаптации с позиции дальнейшего

развития персонала и самой компании очень важен, однако его зачастую недооценивают. Как справедливо отмечает К. Разгуляев, «Чем больше компания, тем меньшим событием является прием на работу в нее нового сотрудника» [18, с. 29]. Однако такой подход способен затормозить развитие предприятия и даже привести его к краху. Недостаточное внимание к процессу адаптации в компании способно привести к потере интересных и полезных сотрудников.

Под адаптацией персонала Е.Ю. Жарова понимает вводный этап трудовой деятельности, предполагающий ознакомление только что прибывшего работника с приоритетами предприятия и его стратегическими целями, получение информации о месте компании на рынке, структуре, управляющих органах, графике документооборота, контрагентах и процедуре взаимодействия с ними и прочих аспектах деятельности [8, с. 55].

Иное определение адаптации персонала дает Р. Мартышкин. По его мнению, адаптация персонала представляет собой взаимное приспособление сотрудника и предприятия, которые основываются на постепенной вработываемости работника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда [14, с. 119].

На взгляд автора, адаптация – это процесс ознакомления сотрудников с деятельностью и организацией и изменение его поведения в соответствии с требованиями среды.

К. Либерман выделяет различные виды адаптации (в зависимости от наличия у сотрудника опыта трудоустройства – по содержанию информации, по характеру и результатам адаптации) (рис. 3).

Первичная адаптация – приспособление молодых работников, которые не имеют опыта в профессиональной сфере.

Вторичная адаптация – приспособление работников, которые уже имеют опыт профессиональной деятельности (изменили область деятельности либо профессиональную роль).

Психофизиологическая адаптация – приспособление к новым физиологическим усло-

виям труда, психологическим и физическим нагрузкам.

Социально-психологическая адаптация – приспособление к новым нормам поведения, новому социуму и взаимоотношениям в коллективе.

Профессиональная адаптация – это постепенная доработка трудовых способностей, а именно – профессиональных навыков и навыков сотрудничества, а также дополнительных знаний и пр.

Организационная адаптация – усвоение роли и организационного статуса подразделения и рабочего места в общей организационной структуре, а также понимание особенностей организационно-экономического механизма управления предприятием.

Активная адаптация – это адаптация, при которой индивид сам стремится воздействовать на среду с целью ее изменения. Пассивная адаптация – это адаптация, при которой индивид не стремится воздействовать на среду с целью ее изменения. Прогрессивная адаптация – это адаптация, результаты которой приводят к завершению периода ознакомления с предприятием, росту производительности труда, уровня дисциплины и эффективных социальных коммуникаций. Регрессивная адаптация – это адаптация, заканчивающаяся увольнением нового сотрудника.

«Успех адаптации зависит от продуманных и последовательных действий всех участвующих в процессе адаптации сотрудников» [17, с. 63], а также от ряда факторов. Одним из них являются субъективные характеристики работника:

– адекватная самооценка. Если самооценка нового сотрудника завышена, то это создает зону постоянных неудач, вызывая снижение мотивации такого работника. Заниженная самооценка также нежелательна, так как она способствует развитию пассивности, уменьшает вероятность успеха. Люди с заниженной самооценкой, как правило, не хотят брать на себя ответственность. Таким образом, результатом завышенной или заниженной самооценки является неполная реализация возможностей сотрудника в профессиональной

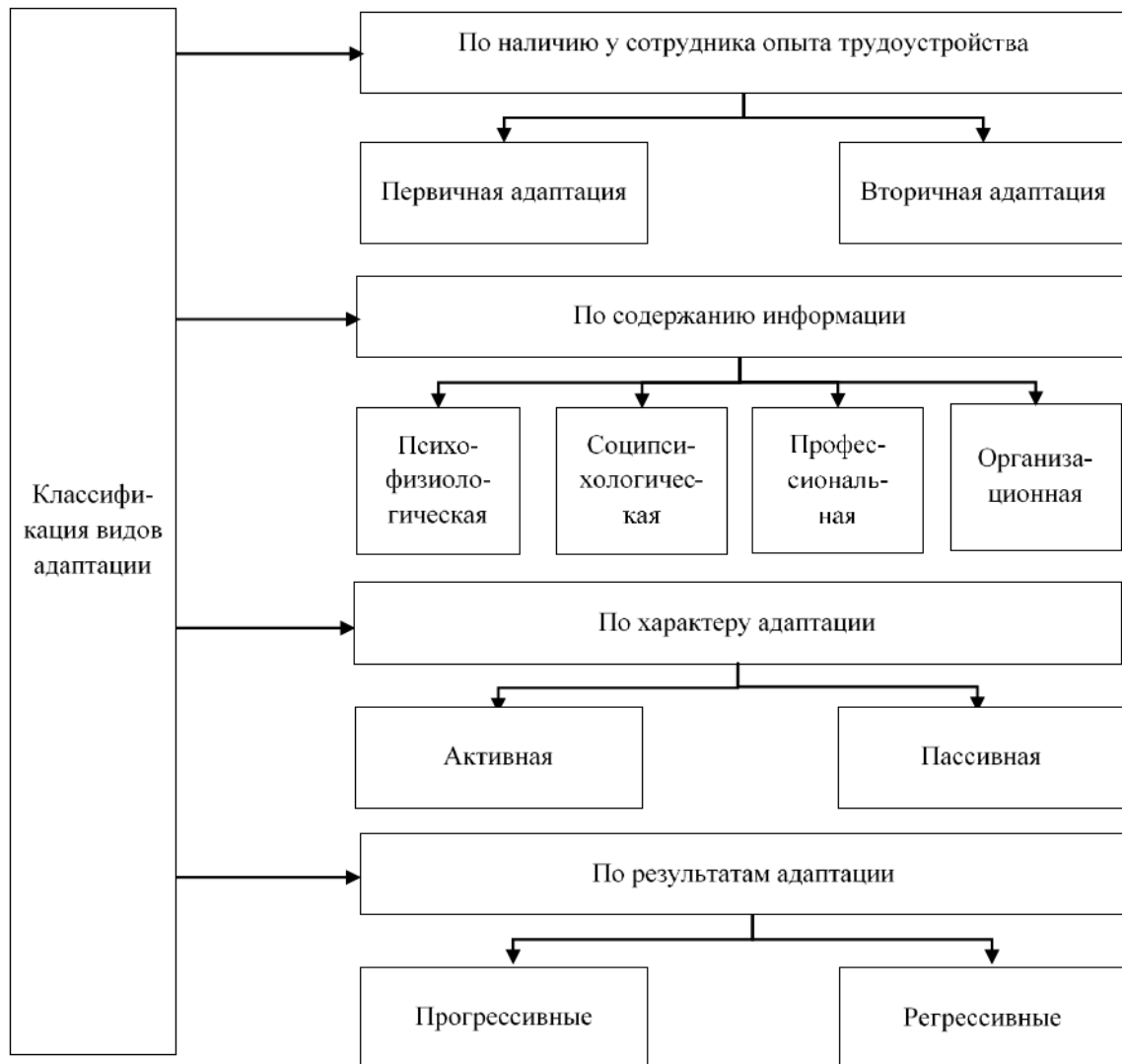


Рис. 3. Классификация видов адаптации персонала [10, с. 13]

деятельности, а в ряде случаев – полный отказ от нее;

- активность адаптации личности;
- социально-демографические (возраст, пол, семейное положение и пр.);
- уровень знаний, навыков и умений;
- физиологические особенности;
- эмоциональная стабильность.

Помимо субъективных на результаты адаптации персонала влияют и объективные факторы:

- организация технологического процесса.
- На результаты адаптации влияет содержание помещений, в которых будут работать новые сотрудники, особенности нормирования и начисления заработной платы, стимулирование

труда, периодический анализ допущенных адаптируемым ошибок, обучение и др.;

- режим труда и отдыха;
- условия труда.

Резюмируя сущность и факторы персонала, отметим, что адаптация персонала – это процесс ознакомления сотрудников с деятельностью и организацией и изменение его поведения в соответствии с требованиями среды. Различают несколько видов адаптации в зависимости от различных оснований классификации. Адаптация персонала на предприятии – это необходимое звено работы кадрового менеджмента, нужный элемент трудовой деятельности как для сотрудников в частности, так и предприятия в целом. Причины интере-

са многих исследователей к проблеме адаптации персонала заключаются в определяющем влиянии этого процесса на дальнейшее развитие персонала и предприятия. На процесс адаптации влияют субъективные и объективные факторы. Уровень адаптации можно оценить по степени проявления субъективных и объективных критериев (рассматривать их необходимо в единстве).

Еще одной технологией развития персонала является управление карьерой. Возрастающая конкуренция во всех областях отражается в усилиях предприятий быть более ответственным за развитие, карьеру и производительность сотрудников. В системе формирования навыков работы обычно признаются три области:

- общее образование – формируются общие и базовые знания, позволяющие человеку жить в обществе;

- профессиональное образование – область формирования квалификации;

- развитие – формирование личности, ориентированной на карьеру.

Карьера является частью управления человеческими ресурсами. Цель управления человеческими ресурсами – улучшить мотивацию, приверженность работе и лояльность, внедряя кадровую политику и процессы для оценки и вознаграждения людей за их достижения, а также за навыки, которые у них есть. Термин «карьера» определяется как часть человеческой жизни, связанной с работой и вкладом в деятельность того или иного предприятия. Карьеру можно понимать как последовательность работ на протяжении всего срока службы сотрудника на основе целенаправленных решений, связанных с профессиональными интересами и потребностями персонала, или на основе определенных возможностей сотрудников. Этот термин характеризуется множеством аспектов, поэтому значение управления карьерой очень велико.

Чтобы наблюдать за карьерой человека, сравнивать его с другими людьми и оценивать успех, нужно несколько критериев. Важность различных критериев варьируется – один сотрудник предприятия пытается получить бо-

лее высокую зарплату и рассматривает карьеру только как повышение своей заработной платы; другой пытается обрести новый опыт и личное развитие.

Карьера – это успешное продвижение по службе. В целом мы можем согласиться с тем, что карьера – это определенный прогресс (например, в жизни, спорте, искусстве, политике и т. д.). Карьера является частью профессиональной жизни каждого сотрудника и воспринимается им по-разному. Карьеру можно охарактеризовать как список фактических рабочих мест, школ или курсов; внутреннее видение сотрудника о его / ее карьерном росте; систему должностей и возможности для продвижения, предлагаемые работодателем, продвижение по корпоративной лестнице.

По мнению И.Ю. Ануфиевой, управление карьерой на предприятии – это комплекс специальных мероприятий службы управления персоналом по планированию, организации, стимулированию и контролю продвижения работника по служебной лестнице, исходя из целей, потребностей, интересов и возможностей не только работника, но и организации [2, с. 25]. Управление карьерой – это сочетание структурированного планирования и активного выбора управления профессиональной карьерой сотрудников. Управление карьерой – это реализация стратегии карьеры посредством применения тактики карьеры в отношении выбранной ориентации карьеры. Наконец, управление карьерой – это процесс, посредством которого отдел управления и развития кадрами собирает информацию о ценностях, интересах, навыках и сильных сторонах сотрудников организации, определяет цель карьеры и участвует в стратегиях развития карьеры персонала, которые увеличивают вероятность достижения этих целей. Многие специалисты в области людских ресурсов выступают за использование систем управления карьерой и развития персонала в целях повышения мотивации и участия в карьере сотрудников из-за предполагаемой связи между управлением карьерой, работой, развитием и участием в мероприятиях по развитию персонала.



На рис. 4 представлена модель, показывающая взаимосвязь между управлением карьерой, развитием сотрудников и развитием предприятия.

Ориентация на карьеру определяется конкретными целями и интересами и идентифицируется определенными позициями, которые воплощают эти цели и интересы. Стратегия карьеры относится к общему подходу отдела управления развитием персонала к реализации целей карьеры персонала и к специфике самих целей. Тактика карьеры – это действия по поддержанию навыков кадров в удовлетворительном состоянии.

Развитие карьеры связано не только с повышением эффективности сотрудников на нынешней должности, но и с подготовкой к более высокому уровню ответственности в будущем.

Еще одной областью развития карьеры является вопрос в области уравнивания и баланса между личной и профессиональной жизнью. Необходимо найти баланс между обеими важными миссиями: работать (принести обществу, организации и себе выгоду) и жить полноценно (быть хорошим родителем,

эффективным членом общества, людьми, отдыхать с родственниками и т. д.).

Как справедливо отмечают Д.В. Тархова и Г.В. Панасенко, управление карьерой персонала позволяет достичь приверженности сотрудника к интересам предприятия [21, с. 420].

По итогам исследования были сделаны следующие выводы:

- с позиции кадрового менеджмента, развитие персонала является системой организационно-экономических мероприятий, включающую адаптацию персонала, его обучение, мотивацию, разработку стратегии развития персонала, планирование деловой карьеры, ротацию кадров, работу с кадровым резервом и формирование корпоративной культуры. Роль развития персонала для кадровой безопасности предприятия трудно переоценить. Развитие персонала – это залог кадровой безопасности предприятия;
- к ключевым технологиям формирования и развития персонала относят обучение, адаптацию и управление карьерой;
- под обучением персонала следует понимать целенаправленно организованный, пла-

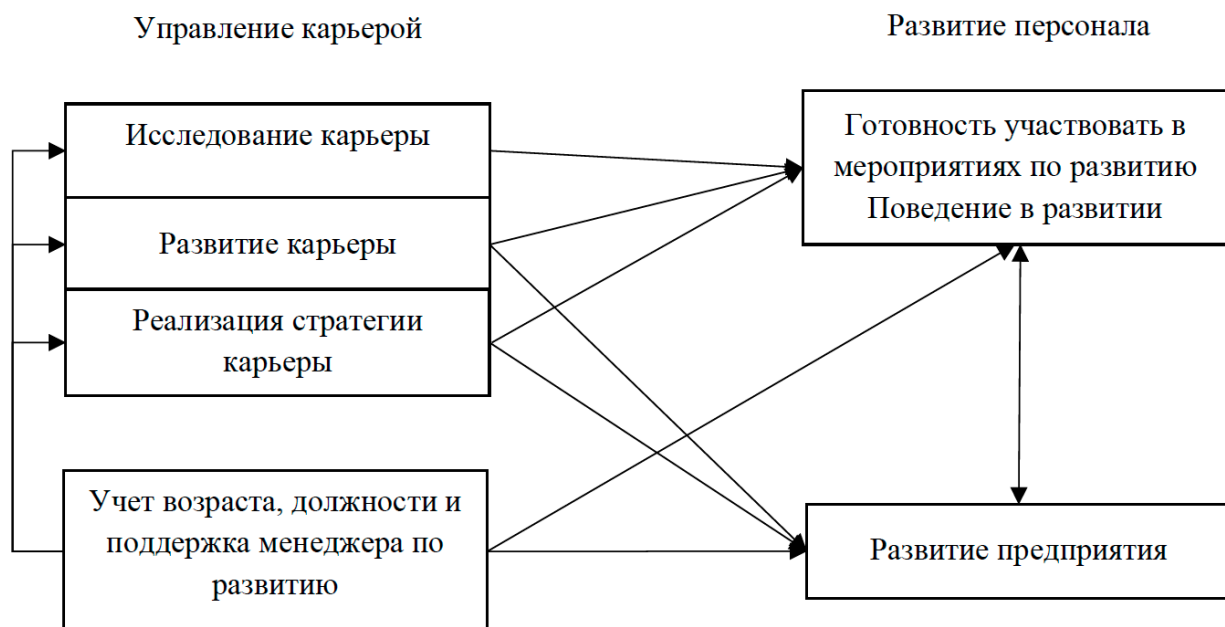


Рис. 4. Модель взаимосвязи между управлением карьерой, развитием персонала и предприятия

номерно и систематически осуществляемый процесс овладения персоналом теоретическими знаниями, навыками и умениями под руководством опытных внешних и внутренних специалистов, осуществляемый с целью инвестирования средств в развитие компании. Планирование обучения персонала является собой важный элемент стратегии, призванной обеспечить реализацию бизнес-целей компании. Авторами разработана собственная классификация видов обучения персонала. По мнению авторов, виды обучения персонала включают: техническое или технологическое обучение; качественное обучение; обучение навыкам; обучение «гибким навыкам», профессиональную и юридическую подготовку, а также обучение безопасности;

– адаптация персонала – это процесс ознакомления сотрудников с деятельностью и организацией и изменение его поведения в соответствии с требованиями среды. Различают несколько видов адаптации в зависимости от различных оснований классификации;

– управление карьерой – это процесс, посредством которого отдел управления и развития кадрами собирает информацию о ценностях, интересах, навыках и сильных сторонах сотрудников организаций.

### Библиографический список

1. *Аксенова Н., Сипатов С.* Как мотивировать наставника // *Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)*. 2018. № 9. С. 84–86.
2. *Ануфиева И.Ю.* Управление карьерой как фактор конкурентоспособности персонала // *Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики*. 2015. № 6. С. 24–30.
3. *Берг О.* Тренинги и обучение // *Кадровый вопрос*. 2015. № 10. С. 9–49.
4. *Герш М.В.* Развитие персонала // *Отдел кадров коммерческой организации*. 2014. № 1. С. 55–59.
5. *Герш М.В.* Современные методы обучения персонала // *Отдел кадров коммерческой организации*. 2015. № 11. С. 56–62.
6. *Гончаров А.* Не бывает обучения ради обучения. [Интервью с А. Тарасовой] // *Управление персоналом*. 2015. № 26. С. 13–19.
7. *Городничева Н.А., Шаповалова Л.Д.* Документирование института наставничества в кадровых службах // *Делопроизводство*. 2017. № 1. С. 70–87.
8. *Жарова Е.Ю.* Адаптация нового сотрудника в организации // *Отдел кадров коммерческой организации*. 2015. № 9. С. 53–60.
9. *Козлова Т.* «Зазеркалье» мотивации // *Кадровик.ру*. 2014. № 5. С. 68–70.
10. *Либерман К.* Адаптация персонала: как из новичка сделать профи // *Кадровый вопрос*. 2018. № 9. С. 12–22.
11. *Литвиненко Н.* Способы оформления наставничества и их правовые последствия // *Трудовое право*. 2015. № 8. С. 61–70.
12. *Мамонов Е.* Доступные решения в обучении персонала: наставничество и программы // *Кадровая служба и управление персоналом предприятия*. 2017. № 2. С. 72–80.
13. *Мамонов Е.* Мастер-класс по управлению персоналом: учимся контролировать подчиненных // *Кадровая служба и управление персоналом предприятия*. 2017. № 12. С. 57–66.
14. *Мартышкин Р.* Адаптация молодых специалистов в организации: факторы влияния, критерии и показатели // *Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)*. 2015. № 3. С. 118–122.
15. *Мустафаева Э.И.* Кадровая безопасность – основа экономической безопасности предприятия // *Общество: политика, экономика, право*. 2018. № 12 (65). С. 76–78.
16. *Потоцкая А.Г.* Кадровая безопасность предприятия // *Вестник Калужского филиала РАНХиГС Калуга*, 2017. С. 229–232.
17. *Прохорова Е., Белаиш Ж.* Процесс адаптации нельзя пускать на самотек // *Управление персоналом*. 2015. № 24. С. 63–64.
18. *Разгуляев В.* Адаптация нового сотрудника в компании // *Консультант*. 2014. № 9. С. 27–30.
19. *Сейтумеров Э.Ш., Абдулхаирова Э.М.* Управление кадровой безопасностью предприятия // *Современный менеджмент и управление: тенденции и перспективы разви-*

тия: сборник научных трудов. Под общей редакцией М.Н. Стефаненко. 2018. С. 283–288.

20. Сулейманова Н. Как сделать наставничество эффективным // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2018. № 9. С. 77–83.

21. Тархова Д.В., Панасенко Г.В. Управление карьерой персонала в государственной орга-

низации // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. 2017. № 7. С. 419–422.

22. Южалин А. Организация обучения работников в связи с введением профстандартов // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2016. № 12. С. 22–26.

# АКСЕЛЕРАЦИЯ СУБЪЕКТОВ МСП: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

*Е.И. ОЗЕРОВА, ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента,  
Калужский филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ  
e-mail: elena.oz@yandex.ru*

## Аннотация

Практически во всех экономически развитых странах успешно реализуется государственная политика поддержки малого и среднего бизнеса. Национальный проект «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» направлен на реализацию малыми предприятиями своих предпринимательских инициатив: качественный рост, увеличение количества рабочих мест, увеличение производства, переход в категорию среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** акселерация, субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП), цифровые и информационные сервисы.

Мировое научное сообщество сходится во мнении, что малые предприятия являются одной из основных движущих сил современной экономики. Развитие малого и среднего бизнеса позволяет увеличить валовой внутренний продукт государства и размер налоговых поступлений, создает новые рабочие места, обеспечивает граждан достойной работой, способствует сокращению безработицы и снижению социальных расходов бюджета, позволяет диверсифицировать структуру экономики и обеспечивает экономический рост территорий.

В 2018 г. Правительство Российской Федерации одобрило паспорт Национального проекта по поддержке МСП, в котором четко определено инновационное развитие национальной экономики, способствующее к середине следующего десятилетия увеличить

ВВП на душу населения в 1,5 раза и закреплиться в пятерке крупнейших экономик мира.

В проекте по поддержке МСП отражены целевые значения ведущих показателей, т.е. к концу 2024 г. планируется увеличить:

- численность занятых в секторе МСП до 25 млн чел.;
- долю МСП в ВВП до 32,5%;
- долю экспорта субъектов МСП до 10%;
- жизненный цикл предприятий МСП с 5 лет сегодня до 6–7 лет на перспективу [4].

Национальный проект клиентоориентирован, а главная его составляющая базируется на цифровизации государственных услуг. Структура национального проекта включает 5 федеральных проектов (см. таблицу) и содержит все необходимые меры по поддержке предпринимателей на каждом этапе развития бизнеса: от идеи – далее регистрации, помощи в получении доступного финансирования, имущественной и информационной поддержки и до реализации бизнес-проектов. Особое внимание будет уделено предпринимательской деятельности в следующих отраслях: туризм, сельское хозяйство, внешняя торговля (для субъектов МСП – экспортеров).

Озвучен акцент Национального проекта – это информационные ресурсы, которые должны стать главным поставщиком информации и единой точкой входа для предпринимателей, а центры «Мой бизнес» будут осуществлять эту функцию online. Один менеджер будет сопровождать малое предприятие от начала его регистрации до перехода в категорию среднего предприятия.

Наиболее важное место, на наш взгляд, в реализации задач Национального проекта от-

## Национальный проект по поддержке МСП

Сроки реализации	Федеральные проекты
15 октября 2018 г. – 31 декабря 2024 г.	Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности
	Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию
	Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства
	Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации
	Популяризация предпринимательства

ведено созданию системы акселерации субъектов МСП.

Федеральный проект «Акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства» включает следующие задачи:

1) создание цифровой платформы и обеспечение упрощенного доступа в электронном виде для субъектов МСП к сервисам поддержки;

2) обеспечение упрощенного доступа в электронном виде для субъектов МСП к мерам поддержки, услугам и сервисам организаций инфраструктуры развития МСП и сбыта товаров и услуг;

3) совершенствование системы нормативно-правового регулирования закупок, осуществляемых крупнейшими заказчиками у субъектов МСП, включая индивидуальных предпринимателей;

4) повышение качества закупочной деятельности крупнейших заказчиков;

5) создание системы акселерации субъектов МСП, включая индивидуальных предпринимателей, совершенствование инфраструктуры и сервисов поддержки;

6) модернизация системы поддержки экспортеров – субъектов МСП [2].

Бюджет федерального проекта составляет 481,5 млрд р. и сформирован за счет следующих источников:

- федеральный бюджет – 416,2 млрд р.;
- бюджеты субъектов РФ – 11,4 млрд р.;
- внебюджетные источники – 53,9 млрд р.

Для создания цифровой платформы в 2019 г. будет осуществлена интеграция Портала Бизнес-навигатора МСП с государственной информационной системой промышленности ГИСП в целях реализации на базе портала

дополнительных функциональных возможностей для субъектов МСП, осуществляющих производственную деятельность. В 2020 г. высокотехнологичным субъектам МСП будут оказывать консолидированную поддержку АО «Корпорация МСП» и институты развития в сфере инноваций с предоставлением электронной платформы для развития факторинга.

В 2020 г. будут оцифрованы и размещены на едином государственном ресурсе все услуги и сервисы организаций инфраструктуры и меры поддержки для обеспечения свободного доступа субъектов МСП через личный кабинет. Планируется достичь к концу 2024 г. 2160 тыс. единиц вновь созданных и действующих субъектов МСП и самозанятых граждан, использующих IT-ресурсы.

Для совершенствования нормативно-правового регулирования системы закупок в 2019 г. устанавливается административная ответственность за нарушения крупнейшими заказчиками процедуры закупок по отношению к субъектам МСП, одновременно планируется довести долю закупок крупнейшими заказчиками, участниками которых являются только субъекты МСП с 15 % в 2018 г. до 18 % к 2020 г. [3].

Для повышения качества закупочной деятельности крупнейших заказчиков предполагается внедрить механизм факторинга в закупках у субъектов МСП, а также довести к концу 2024 г. объем закупок у субъектов МСП до 5,0 трлн р. В 2018 г. объем закупок у субъектов МСП составил 3,058 трлн р. по 362 000 позиций, в том числе более 67% – продукция производственного назначения, более 12 % – инновационная и высокотехнологичная про-

дукция. Уже к 2019 г. планируется довести объем закупок до 3 трлн р. [3].

Для построения системы акселерации субъектов МСП, включая индивидуальных предпринимателей, к концу 2024 г. необходимо обеспечить льготный доступ к производственным площадям и помещениям с целью создания или развития производственных и инновационных компаний путем создания в регионах РФ не менее 129 промышленных парков, технопарков с применением механизмов государственно-частного партнерства.

Будет оказываться ежегодно адресная поддержка не менее 100 инновационным и высокотехнологичным субъектам МСП, в том числе стартап-предприятиям и «газелям». Особое внимание будет уделено разработке и реализации программ поддержки субъектов МСП в целях их ускоренного развития в моногородах, в том числе с использованием франшиз (сопровождение при «упаковке» бизнес-идеи во франшизу).

В рамках модернизации системы поддержки экспортеров – субъектов МСП в 2019 г. будет начата программа реализации кредитно-гарантийных продуктов АО «Корпорация “МСП”», АО «МСП Банк» с льготными условиями финансирования экспортно-ориентированных субъектов МСП.

Уже сегодня можно оценить результат государственной поддержки предпринимательской инициативы на основании отчета Министерства экономического развития РФ за 2017 г. Информационно-маркетинговая поддержка субъектов МСП проводилась на платформе информационных сервисов Портала Бизнес-навигатор МСП. По оценкам экспертов, в 2017 г. 439 тыс. субъектов МСП воспользовались сервисами Портала Бизнес-навигатора, примерно 155 тыс. субъектов МСП увеличили выручку. В помощь бизнесу была запущена уникальная платформа для предпринимателей – система «единого окна» — всё, что нужно для бизнеса, в одном месте и включающая три главных компонента: образовательный контент; услуги и решения для ведения предпринимательской деятельности; сообщество единомышленников [1].

Отражена эффективность по исполнению федерального бюджета на реализацию программы поддержки МСП за 2017 г.: использовано 13,08 млрд р. из 13,1 млрд р. предусмотренных, экономия составила 0,02 млрд р. Бюджетные средства были направлены:

- 9,8 млрд р. на взнос в уставный капитал АО «Корпорация “МСП”» с целью развития национальной системы гарантийных организаций;

- 3,0 млрд р. на взнос в уставный капитал АО «Корпорация «МСП» с целью поддержания российских лизинговых компаний;

- 0,3 млрд р. на создание системы «одного окна» для поддержки субъектов МСП [1].

Но, несмотря на все меры поддержки со стороны государства, стоит отметить, что сектор МСП в России значительно отстает от экономик развитых стран. Отраслевая структура МСП РФ отличается от среднемировой преобладанием доли услуг и торговли в отраслевой структуре МСП, что приводит к дисбалансу.

Эксперты отмечают, что экономическая ситуация в предпринимательском секторе России в 2018 г. ухудшилась. Уменьшилось на 1,5% количество работников, занятых в сфере МСП по сравнению с 2017 г. За четвертый квартал 2018 г. всего лишь 4% субъектов МСП планируют наращивание потенциала в стратегическом развитии, а 1/4 часть предприятий этого сектора национальной экономики находится на грани выживания. Ключевые факторы снижения предпринимательской активности в секторе МСП:

- падение продаж из-за сезонного фактора;
- ухудшение кадровой составляющей;
- проблемы финансирования.

Так, в программу льготного кредитования субъектов МСП «Программа 8,5%» вошли лишь 70 банков, в то время как в России в настоящее время существует 480 банков, имеющих лицензию Центрального банка РФ [2].

В связи с этим в качестве основной задачи реализации Национального проекта по поддержке МСП в России выступает акселерация данного сектора, а не увеличение количества малых и средних предприятий. Предполагается создать в каждом регионе РФ

проектные офисы, которые будут ориентированы на создание всех необходимых условий:

– для «нулевого входа» в предпринимательство;

– по сокращению расходов субъектов МСП на этапе открытия;

– по обеспечению доступности субъектов МСП ко всем информационным и инфраструктурным ресурсам поддержки;

– по обеспечению доступности к образовательным блокам для молодого поколения предпринимателей в целях популяризации предпринимательской деятельности.

К рекомендациям, на наш взгляд, следует отнести:

1. В области совершенствования системы нормативно-правового регулирования закупок, осуществляемых крупнейшими заказчиками у субъектов малого бизнеса:

1.1. Рассмотреть возможность предоставления преимуществ поставщикам своего региона в части поддержки СМП на основе государственных закупок, так как реализация заказа у местного поставщика обеспечивает поступление налогов в консолидированный бюджет региона.

1.2. Рассмотреть распределение субподрядов генеральным подрядчиком в системе государственных закупок. Достаточно часто крупные организации, участвующие в системе государственных закупок, выступая в роли генерального подрядчика, далее распределяют работу по субподрядчикам. Предлагается законодательно установить минимальный объем работ, передаваемых в субподряд малым организациям. В настоящее время установлено, что заказчик имеет право установить требование, в соответствии с которым участник, не являющийся субъектом малого и среднего предпринимательства, обязуется привлечь для исполнения условий контракта субподрядчиков из числа являющийся субъектов малого и среднего предпринимательства в объеме, установленном заказчиком. В тексте контракта прописывается конкретный объем такого привлечения в виде процентов от цены контракта, а также меры ответственности за нарушение данного условия. В том случае, если цена контракта превышает

1 млрд р. (для федеральных нужд) или 100 млн р. (для муниципальных нужд), исполнитель обязан предоставить заказчику данные о привлекаемых им субподрядчиках, если общая сумма таких привлечений превышает 10% от цены контракта. Предлагается обязать крупных генеральных подрядчиков при передаче работ на субподряд как минимум 10% передавать только субъектам малого и среднего предпринимательства. Это особенно актуально для строительной отрасли, где целый пласт работ и услуг оказывают именно субъекты малого и среднего предпринимательства. В то же время и для других отраслей такая мера позволит дать толчок к развитию малого предпринимательства.

1.3. Выйти с законодательной инициативой в части поддержки СМП своего региона разрешить заказчикам субъекта РФ осуществлять закупки у СМП своего региона, в случае если превышение цены покрывается бюджетным эффектом по налоговым поступлениям.

1.4. Повысить дисциплину исполнения требования ст. 30 Закона №44-ФЗ для большей эффективности закупок у субъектов малого предпринимательства, так как многие заказчики не выполняют данную норму и тем самым ограничивают МСП в сфере государственных закупок.

1.5. Следует использовать разработанную методологию оценки эффективности закупок у СМП в целях экономии бюджетных средств государства и с учетом основных принципов контрактной системы государственным заказчиком, либо передать это уполномоченному органу (как независимому контролёру), который бы осуществлял анализ конкурентной среды и разрабатывал методические рекомендации в рамках своего региона.

2. В области формирования новых подходов к реализации фискальной политики:

2.1. Увеличить предельное значение годового дохода плательщиков, применяющих УСН. Эта мера позволит перейти на УСН всем субъектам малого бизнеса, что приведет к их реальному росту, а не дроблению на более мелкие.

2.2. Предоставить налоговые преференции по уплате суммы налога на прибыль для

организаций, переходящих с УСН на общую систему налогообложения в соответствии со следующим порядком: на первый год – до 50 %, а на второй и третий – 25 %.

2.3. Уменьшить сумму патента, исчисленную за налоговый период, на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. При этом сумма патента не может быть уменьшена более чем на 50%.

2.4. Предоставлять налоговые каникулы для вновь созданных организаций, особенно в инновационной сфере, в течение первых лет после регистрации: в первый и второй годы деятельности – 100 % освобождение от уплаты налогов; в третий и четвертый годы деятельности – 50 % освобождение от уплаты налогов; а на пятый год деятельности – уже 25 %.

3. В области оказания финансовой поддержки субъектам МСП:

3.1. Распространить практику применения системы снижения рисков по возврату кредитных продуктов субъектами малого и среднего предпринимательства на примере работы с субъектами МСП в сфере сельского хозяйства.

3.2. Для формирования сообществ по взаимному кредитованию субъектов МСП предлагается:

3.2.1. Рекомендовать при регистрации предприятий малого и среднего бизнеса внесение членских взносов в уже созданные общества взаимного кредитования внутри региона;

3.2.2. Сформировать определенный пул кредитов, средства которого могут быть предоставлены по истечению определенного периода каждому члену общества по аналогии с действующими кредитными кооперативами.

4. В области совершенствования инфраструктуры и обеспечения доступа субъектов МСП к информационным сервисам:

4.1. Ввести при регистрации предприятий малого и среднего бизнеса обязательное внесение сведений о выпускаемой продукции в реестр. Обязать уполномоченный орган исполнительной власти проводить анализ возможностей формирования кооперативных связей внутри региона.

4.2. Для улучшения сбыта продукции (работ, услуг) субъектов МСП создать систему предложения поставок субъектов малого и среднего предпринимательства по аналогии с действующей в настоящее время электронной системой госзаказа.

Предпринимательскую деятельность следует рассматривать как единое бизнес-пространство, объединяющее три этапа становления бизнеса: новый бизнес – малый бизнес – средний бизнес. При этом на каждом этапе должен применяться эффективный комплекс мер государственной поддержки предпринимательской инициативы, стимулирующих субъекты МСП к достижению роста бизнеса и переходу на новый этап развития.

В настоящее время необходимо вовлекать как можно большее количество граждан с соответствующими компетенциями в предпринимательскую деятельность, сделать вхождение в бизнес простым и понятным, а условия ведения бизнеса более предсказуемыми.

В заключение стоит отметить, что «малый бизнес играет важную роль в обеспечении занятости населения и производстве, кроме того он более динамичен и восприимчив к инновациям» [5].

Сегодня субъектам МСП необходима государственная поддержка предпринимательской инициативы, которая будет реализована за счет:

- совершенствования нормативно-правового регулирования деятельности субъектов МСП;
- дальнейшего развития информационных сервисов и обеспечения доступности к информационно-образовательной среде;
- оказания адресной финансовой поддержки;
- популяризации предпринимательства.

### Библиографический список

1. Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы в 2017 г. // Министерство экономического развития РФ. URL: [http: economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness)



2. Материалы расширенного заседания Совета регионов // Официальный сайт «Опора России». URL: <http://opora.ru/news>

3. Мероприятия по развитию («выращиванию») поставщиков – субъектов МСП в целях их потенциального участия в закупках крупнейших заказчиков // Презентация Корпорация МСП. URL: <http://konferenciyaask.stavinvest.ru>

4. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Официальный сайт Правительства РФ. URL: <http://static.government.ru>

5. *Тютин Д.В.* Производительность труда в экономике РФ: ключевые риски и перспективы роста // Калужский экономический вестник 2018 № 1. С.46–52.

# ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет  
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*О.В. БОГДАНЦОВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет  
e-mail: obogdancova@mail.ru*

## Аннотация

В статье представлен анализ развития малого и среднего предпринимательства и индивидуального предпринимательства в долгосрочной динамике. Выявлены особенности воздействия экономических кризисов (2008–2009 гг. и 2012–2014 гг.) на динамику развития микро-, малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 19-410-230060-р\_а.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, индивидуальное предпринимательство, государственная финансово-кредитная поддержка, экономический кризис.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) как особый вид бизнес активности имеет длительную и противоречивую историю. Средние века ознаменовались как начальный период развития предпринимательства. Первыми представителями среды предпринимательства были купцы, торговцы, ремесленники, миссионеры [2, с. 5]. На современном этапе МСП является предметом активного государственного регулирования и всесторонней поддержки, поскольку этот сектор стал основой экономики многих стран [7]. Вклад сектора МСП в ВВП очень высок (рис. 1).

Как видно из рис. 1, вклад сектора МСП в среднем по странам превышает 58 %, в то

время как в РФ этот показатель остается низким и составляет 21 %.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства», для признания субъекта микро-, малым или средним предприятием юридическое лицо должно удовлетворять следующим условиям (см. таблицу) [5]. С даты принятия Федерального закона № 209-ФЗ Правительством РФ был принят ряд ключевых решений, облегчающих ведение предпринимательской деятельности, среди которых можно выделить следующие:

- оказание имущественной поддержки субъектам МСП;
- совершенствование налогообложения и системы государственных закупок;
- снятие инфраструктурных ограничений;
- поддержка малых инновационных компаний;
- реализация федеральной программы развития субъектов МСП;
- реализация программ поддержки ОАО «Корпорацией МСП» и ОАО «МСП Банк»;
- снижение административных барьеров.

Итак, в 2008 г. в отечественном предпринимательстве произошло изменение законодательства, формирующее предпосылки к созданию нового подхода к осуществлению адресной и дифференцированной государственной финансовой поддержки системы в РФ в зависимости от выделенных категорий предприятий и индивидуальных предпринимателей (ИП). Так, в ФЗ № 209-ФЗ были официально закреплены следующие аспекты,

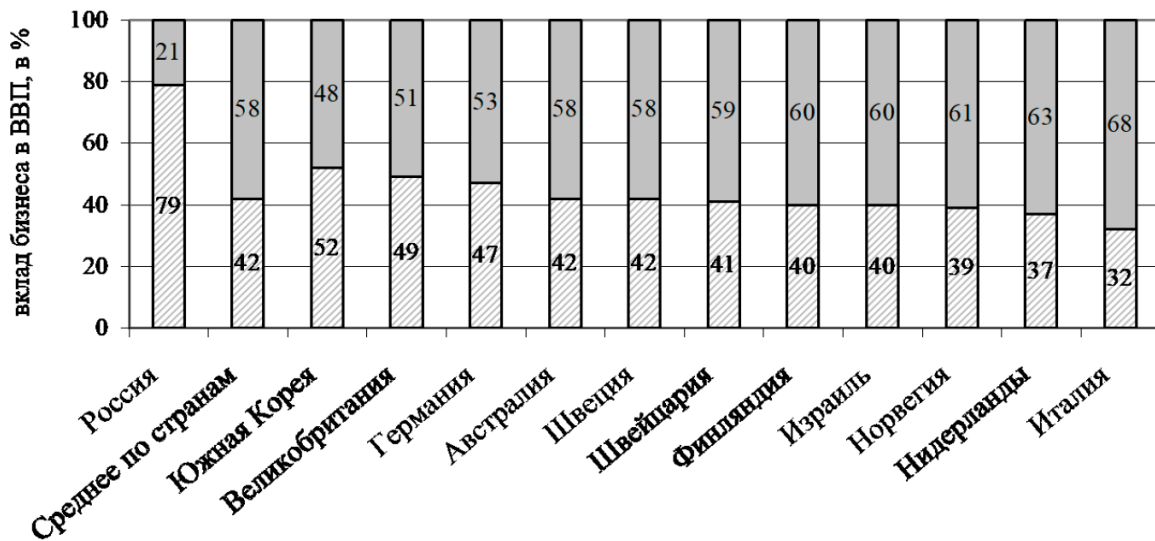


Рис. 1. Сравнительный анализ вклада МСП в ВВП по странам [6]

Экономические критерии отнесения субъектов к категории микро-, малых и средних форм хозяйствования [5]

№	Критерий	Микро	Малые	Средние
1	Численность работников, чел.	До 15	16 -100	101–250
2	Выручка от реализации, млн р.	До 120 (ранее 60)	До 800 (ранее 400)	До 2000 (ранее 1000)
3	Доля участия других лиц в капитале	«...Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов не более 25% в сумме; доля участия обычных юридических лиц (в том числе иностранных) не более 49% в сумме; доля участия юр. лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена» [6]		

имеющие особую важность для развития данного сектора в РФ:

– узаконены новые критерии отнесения бизнеса к категории микро-, среднего и малого бизнеса;

– определены новые принципы государственной политики содействия развитию предпринимательства;

– разграничены и выделены компетенции трехуровневой системы господдержки и конкретизированы формы поддержки;

– расширены значения таких критериев, как «выручка от реализации» и «размер уставного капитала (паевого капитала)»;

– к субъектам малого предпринимательства (с 01.12.2018 г., согласно Федеральному закону от 03.08.2018 № 313-ФЗ) [4] стали относить хозяйственные общества, что предоставляет им право на получение государственной финансовой поддержки.

Далее проведем анализ динамики развития МСП в контексте внесенных изменений в законодательство.

Дифференцирование категорий МСП позволило четко определить сегменты предприятий, входящих в ту или иную категорию: микро-, малый и средний бизнес. Структурный анализ МСП за период 2011–2018 гг. представлен на рис. 2.

Как видно из рис. 2, в России доминируют микропредприятия, при этом начиная с 2016 г. микробизнес показывает устойчивый тренд роста. В 2016 г. наблюдалось существенное снижение количества предприятий среднего бизнеса до уровня 2014 г. В 2016–2017 гг. произошло снижение доли малых предприятий.

Тренд развития сектора МСП показан на рис. 3. Представленные на рис. 3 дан-

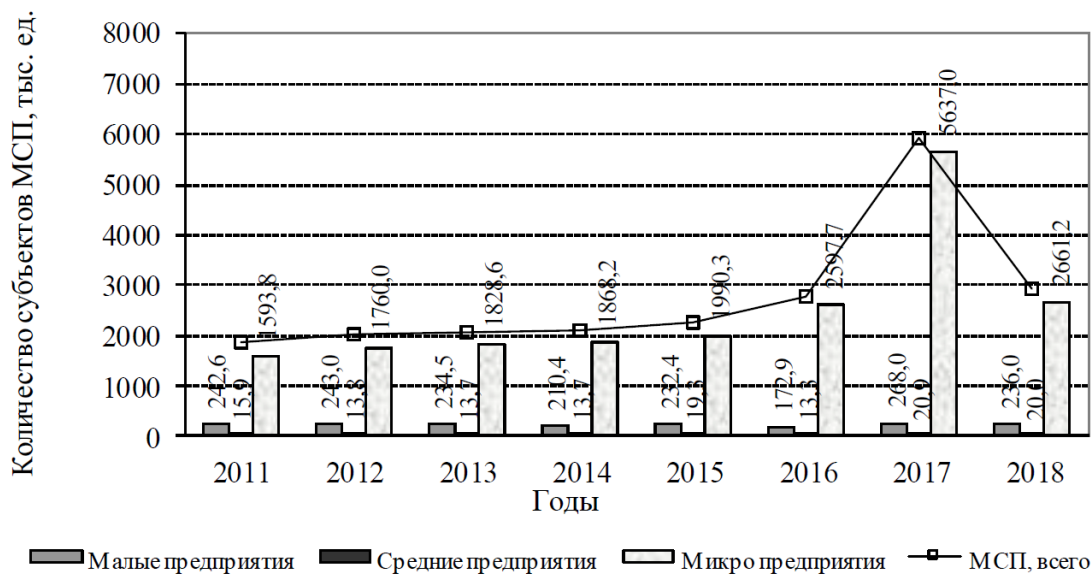
ные демонстрируют, что период 2011–2018 гг. показывает, что развитие сектора МСП в стране имеет нелинейный тренд. Это обстоятельство требует разработки современных эконометрических моделей оценки и прогнозирования его развития. Из представленной динамики видно, что отрицательным оказалось воздействие кризиса на малые и средние предприятия.

Кризис 2014 г. привел к росту процентных ставок по кредитам при острой нехватке ликвидности в данном секторе экономики, это привело к росту себестоимости продукции, что снизило уровень рентабельности бизнеса и финансовой устойчивости субъектов МСП и, как следствие, произошли массовые банкротства или переход в «теневой» сектор. В 2014 г. количество средних предприятий сократилось на 16 %, а малых – на 89 %.

На современном этапе (по данным на 10.05.2018 г.) в РФ было зарегистрировано свыше 236 тыс. ед. малых предприятий, 19,7 тыс. – средних и свыше 2611 тыс. ед. микропредприятий. Средний бизнес после резкого уменьшения в 2014 г. и в 2016 г. начал набирать обороты к росту. В 2018 г. количество средних предприятий по отношению к 2016 г. выросло в 1,5 раза. В 2018 г. по отношению к 2017 г. произошло сокращение в 2 раза микропредприятий. Такие изменения, по



Рис. 2. Структура микро-, малых и средних предприятий в России за период 2011–2018 гг., % (составлен авторами по [3])



ИП– индивидуальное предпринимательство, МП– малое предпринимательство, СП – среднее, Микро – микропредприятия

Рис. 3. Развитие сектора МСП с 2011 по 2018 г., тыс. ед.(без учета индивидуальных предпринимателей) (составлен авторами по [3])

нашему мнению, позволяют сделать вывод о том, что в России ужесточилась конкуренция в исследуемом секторе. Ее эффект был усилен последствиями экономических санкций и девальвацией российского рубля вследствие перехода на плавающий режим валютного курса, что подорвало экономический потенциал российских микро- и средних предприятий на современном этапе.

Правительство РФ, на наш взгляд, активно предпринимает антикризисные меры по обеспечению динамики устойчивого развития МСП в различных областях поддержки. Однако, к сожалению, данные меры не оказали существенного воздействия на обеспечение устойчивого положительного тренда роста данного сектора. Динамика изменения прироста (спада) малых, микро- и средних предприятий представлена на рис. 4.

Как видно из рис. 4, за анализируемый период воздействию внешних факторов, в том числе кризисных явлений в экономике, подвержены все сегменты.

Далее рассмотрим динамику изменения количества ИП, начиная с периода принятия федерального закона № 209–ФЗ (рис. 5).

Как видно из рис. 5, изменение количества ИП также имеет нелинейный тренд развития. Наименьшее количество ИП отмечалось в 2010 г., что доказывает отрицательное воздействие последствий кризиса 2009 г. По результатам отдельных незначительных исследований в период кризисных явлений именно ИП наиболее остро реагируют на изменения в макроэкономической конъюнктуре [3]. Как видно из рис. 5, в период кризиса 2012–2014 гг. также произошел спад именно в начальный период кризисных явлений, приведший к сокращению количества ИП в 2013 г. на 498 тыс. чел., что составило 12,9 %. Данный негативный эффект обуславливает необходимость более внимательного отношения со стороны государства к вопросу регулирования и поддержки данной категории предпринимателей.

Далее рассмотрим структуру отраслевой специализации предприятий МСП (рис. 6).



ИП– индивидуальное предпринимательство, МП – малое предпринимательство, СП – среднее предпринимательство, Микро – микробизнес

Рис. 4. Динамика ежегодного темпа прироста (спада) количества МСП (с учетом ИП) в 2012–2018 гг., %



Рис. 5. Динамика изменения количества ИП в РФ за 2007–2018 гг., тыс. чел. (составлен авторами по [1; 3])

Как показывает официальная статистика, торговля занимает 57 % сектора, обрабатывающие производства – 10,6% [6]. Это свидетельствует о деформации отраслевой структуры данного сектора в РФ и об отсутствии оптимального с точки зрения достиже-

ния высокой конкурентоспособности уровня национальной экономики и распределения субъектов МСП. На наш взгляд, данный факт с высокой степенью объективности указывает на низкую эффективность государственной политики в области поддержки МСП, которая

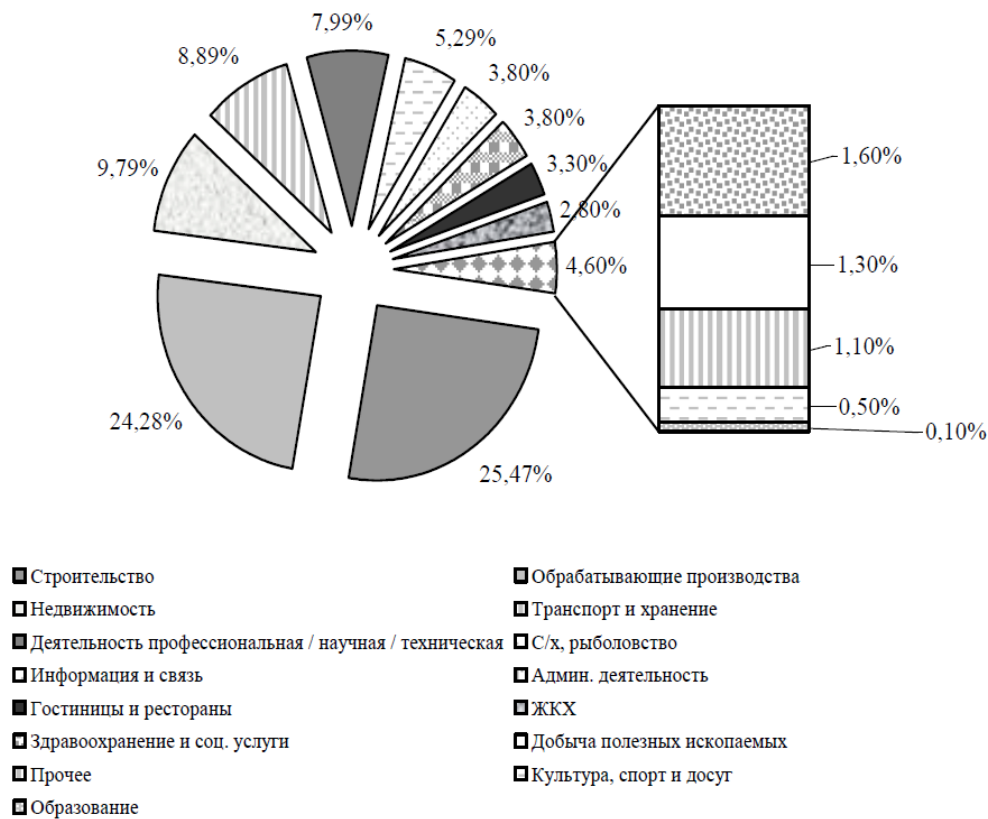


Рис. 6. Отраслевая структура МСП (без торговли) в 2017 г. [6]

должна обеспечивать стратегическое развитие и рациональную социальную ориентированность отраслей экономики, в том числе и сектора МСП.

Другими факторами такой структуры сектора, по-нашему мнению, являются слабая эффективность работы кредитного механизма, инфраструктуры поддержки реального сектора экономики, стимулирующего производство, а также низкий уровень вовлеченности малых и средних предприятий в процесс создания и коммерциализации инноваций и новых технологий (рис. 7).

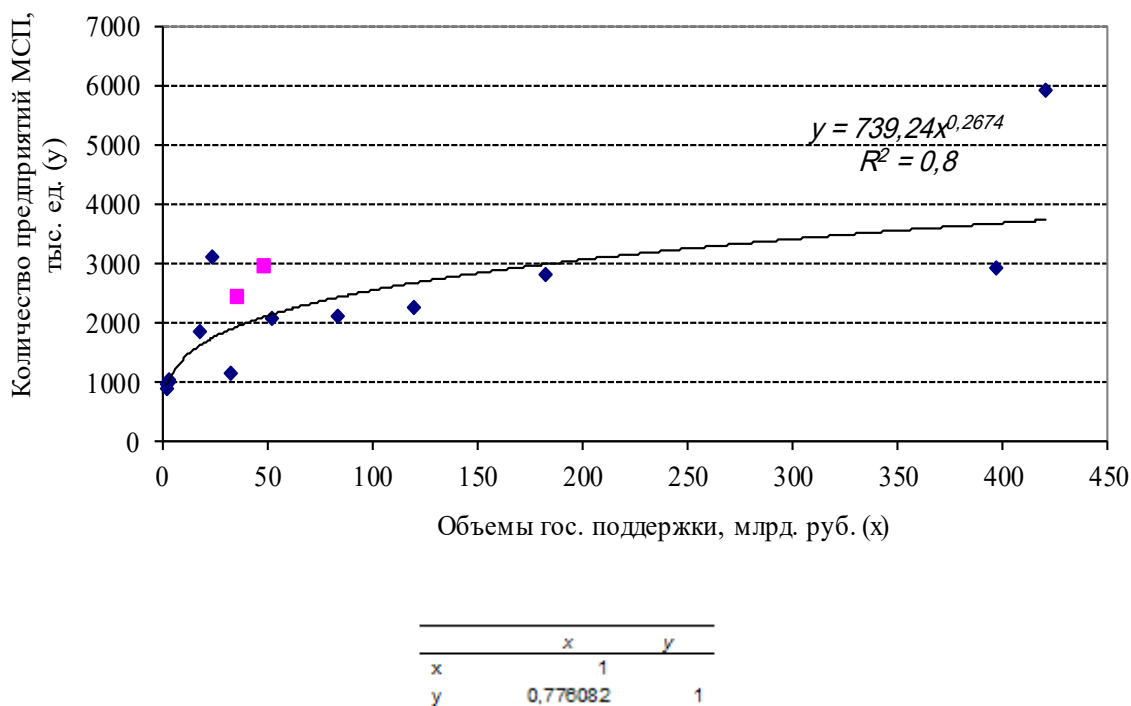
Как видно из рис. 7, с ростом объемов поддержки происходил рост количества субъектов МСП в РФ. Данная тенденция ярко проявилась после 2012 г. (за исключением 2018 г.). Мы полагаем, что такой скачок, скорее всего, связан с неточностью фактических статистических данных, которые будут уточ-

нены уполномоченными органами в текущем году.

При этом важно отметить: проведенные расчеты показали, что между показателями, представленными на рис. 7, наблюдалась прямая корреляционная зависимость, которая составила 0,78. Это свидетельствует о том, что тенденция увеличения государственных расходов на поддержку данного сектора, наблюдающаяся после кризиса 2014 г., приведет к росту количества предприятий в данном секторе.

Далее проверим, каким образом процесс девальвации российского рубля повлиял на изменение объемов государственной поддержки за тот же период (рис. 8).

Представим сравнительный анализ динамики изменения государственной поддержки за период 2003–2018 гг. в рублях и долларах США (рис. 9).



\* ■ Кризисный период (2008–2009 гг.)

Рис. 7. Зависимость между объемами государственной финансово-кредитной поддержки и ростом МСП (включая микропредприятия) за период 2003–2018 гг., млрд р./ тыс. ед. (расчеты авторов)

Как видно из представленного графика (рис. 8), в долларовом эквиваленте объем государственной финансовой поддержки сектора МСП не показал роста. Незначительное увеличение наблюдается лишь начиная с 2016 г.

Подводя итоги исследования, сделаем следующие выводы.

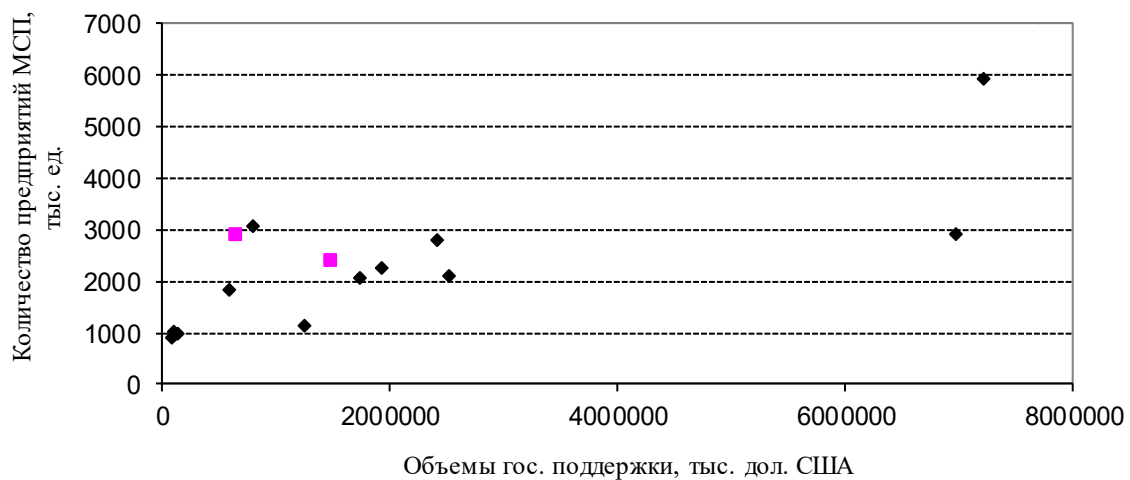
1. Сектор МСП в РФ еще не способен реализовать весь спектр функций в сравнении с экономически развитыми странами, где за счет данного сектора экономики создается более 2/3 рабочих мест и объем производства достигает около 50–80 % ВВП. В условиях экономических санкций и девальвации рубля, необходимо развивать новые формы финансовой поддержки, такие как венчурное финансирование, для финансирования высокорискового бизнеса.

2. Малый и средний бизнес не может развиваться без комплексной государственной

политики поддержки. Государство, которое берет на себя многие социально-экономические функции, связанные с развитием инфраструктуры, определением стратегических приоритетов, пропорций развития данного сектора, а также разработку и реализацию форм и инструментов поддержки, является гарантом устойчивого и стабильного развития субъектов МСП.

3. В периоды кризисных явлений в экономике, приводящих к девальвации национальной валюты, государству целесообразно активно модернизировать методологические подходы при оказании финансово-кредитной поддержки данного сектора экономики и активизировать работу финансовых институтов и посредников, способных оказывать финансирование в условиях повышенных рисков и высокой волатильности национальной валюты, поскольку рост количества предприятий в данном секторе напрямую зависит от объемов





\* ■ выделен кризисный период (2008–2009 гг.)

Рис. 8. Зависимость между ростом МСП (включая микро предприятия) и объемами государственной финансово-кредитной поддержки данного сектора за период 2003–2018 гг., тыс. дол. США. / тыс. ед. (расчеты авторов)

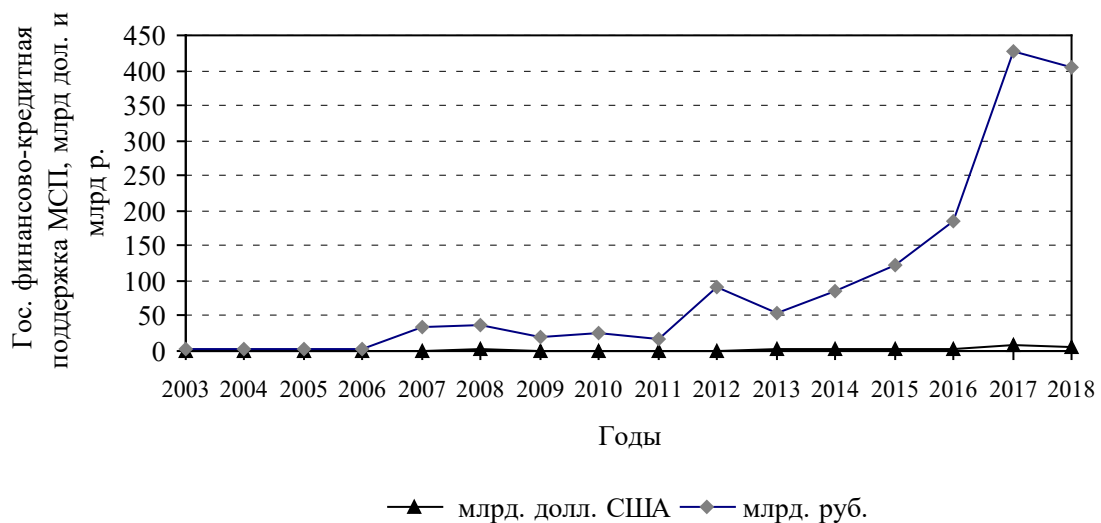


Рис.9. Динамика изменения государственной финансово-кредитной поддержки МСП за период 2003–2018 гг., млн дол. США и млрд р. (расчеты авторов)

и уровня адресности расходования средств уполномоченных государственных органов.

**Библиографический список**

1. Заболоцкая В.В., Каранетян А.В. Исследование проблем государственного ре-

гулирования малого и среднего предпринимательства в контексте обеспечения экономической безопасности // Экономика: теория и практика. 2015. № 4 (40). С. 71–76.

2. Заболоцкая В.В. Финансово-кредитное обеспечение деятельности субъектов малого

предпринимательства в России и за рубежом: монография. Краснодар, 2013.

3. Малое и среднее предпринимательство в России. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139841601359](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359)

4. О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: Федеральный закон от 03.08.2018 № 313-ФЗ // СПС «Гарант».

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации:

Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ // СПС «Гарант».

6. *Титов Б.* Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. Институт экономики роста им. Столыпина П.А. июль, 2018. URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>.

7. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris.

# РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕТЕВОМ РИТЕЙЛЕ

*Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: al-helen@mail.ru*

## Аннотация

Эволюция потребительского спроса в сочетании с трансформационными технологическими инновациями способствует фундаментальным изменениям в ряде сфер экономики, в том числе и в сетевом ритейле. В статье определены ключевые направления развития компаний сетевого ритейла на пути удовлетворения потребностей своих клиентов на основе современных технологий. Определены наиболее сильные конкурентные преимущества глобальных компаний в сфере сетевого ритейла, а также основные решения и цели внедрения современных технологий в сетевых розничных компаниях. Выделены проблемы, связанные с развитием компаний сетевого ритейла на основе современных технологий.

**Ключевые слова:** розничные сети, современные технологии, компании сетевого ритейла, конкурентные преимущества.

В последнее время в глобальных и национальных масштабах розничные сети развиваются довольно быстро. Наряду со стремительным расширением торговых сетей продовольственных товаров довольно быстро развиваются специализированные сети магазинов непродовольственных товаров (Home Depot, Ikea). При этом в категорию розничной торговли (ритейла) включают физические и цифровые каналы распространения товаров в продуктовых магазинах и универмагах, а также специализированные магазины, предлагающие потребителям аптечные товары, электротехнику, DIY и товары для дома [5].

Внедрение цифровых технологий, развитие сферы электронной коммерции положительно влияет на рост продаж и ценность брендов компаний сетевого ритейла. Проникновение электронной коммерции в сферу сетевого ритейла, по разным оценкам, в среднесрочной перспективе вырастет примерно с сегодняшних 10% до более чем 40 % в 2026 г. [3]. Согласно отчету рейтинга BrandZ «Top 100 Most Valuable Global Brands 2018» [8], наиболее быстрорастущей категорией уже второй год подряд признается розничная торговля: в 2018 г. рост составил 35%. Список самых дорогих глобальных брендов в сфере розничной торговли возглавляют такие сетевые компании, как Amazon, Alibaba, The Home Depot и др. При этом наиболее быстрыми темпами растут бренды компаний электронной коммерции, которые успешно адаптируются к сбоям и кризисам на глобальном и региональных рынках. Так, крупнейшая глобальная компания Amazon, специализирующаяся на электронной коммерции, достигает примерно 90% своих продаж от онлайн-розничной торговли. В ответ на это традиционные торговые сети вынуждены нести значительные затраты на развитие интернет-сервисов и цифровых технологий, чтобы удержать преимущество перед набирающими обороты компаниями интернет ритейла, такими как Amazon и Alibaba.

Исследования Interbrand и Всемирного экономического форума позволяют заключить, что наиболее успешные глобальные сетевые ритейлеры имеют ряд ключевых характеристик, определяющих их успех на рынке и позволяющих им успешно завоевывать новые рынки и формировать устойчивые потреби-

тельские предпочтения (рис. 1). Многие из таких конкурентных преимуществ формируются под воздействием передовых технологий и инновационных решений в менеджменте, маркетинге, логистике. Благодаря современным технологиям розничная торговля превращается в сложные сети, способные распознавать и быстро удовлетворять потребности и желания потребителей во все более широком спектре продуктов и услуг.

Для баланса онлайн и офлайн-координации и развития нового опыта потребителей сфера ритейла выходит на новый уровень формирования конкурентных преимуществ. Информационная интеграция продуктов и логистики (от поиска до доставки) формирует новую тенденцию развития розничной торговли. Достаточно знаковыми в этом направлении являются сделки по приобретению интернет-магазинами стационарных розничных сетей. Amazon приобрела Whole Foods, продовольственную сеть стационарных магазинов США, китайские лидеры электронной коммерции, Alibaba и JD.com, также теперь связаны с физическими сетями розничных продаж.

Успешный пример объединения онлайн и офлайн-шопинга дает китайская корпорация Alibaba, которая в 2016 г. открыла магазин Hema (в 2017 г. их было открыто уже 65). Концепция Hema заключается в объединении высокотехнологического круглосуточного супермаркета, рынка свежих продуктов, ресторана и склада с онлайн-доставкой. Данный магазин работает с использованием наиболее передовых инноваций – оплата на кассе через систему распознавания лиц, мобильное приложение Hema для сканирования штрих-кодов по всему магазину (потребитель может получить информацию о продукте и рецепте), а также возможности заказа товара и его доставки домой, частичная автоматизация процессов с помощью роботов, которые переносят выбранные товары с полки на кухню и затем доставляют готовые блюда до выбранного покупателями столика [1]. Клиенты платят через свои счета на Taobao или Alipay, онлайн-платежной платформе от Alibaba-аффилированного Ant Financial.

Основные тенденции развития российского рынка сетевого ритейла в целом повторяют глобальные тренды, хотя и с более скром-

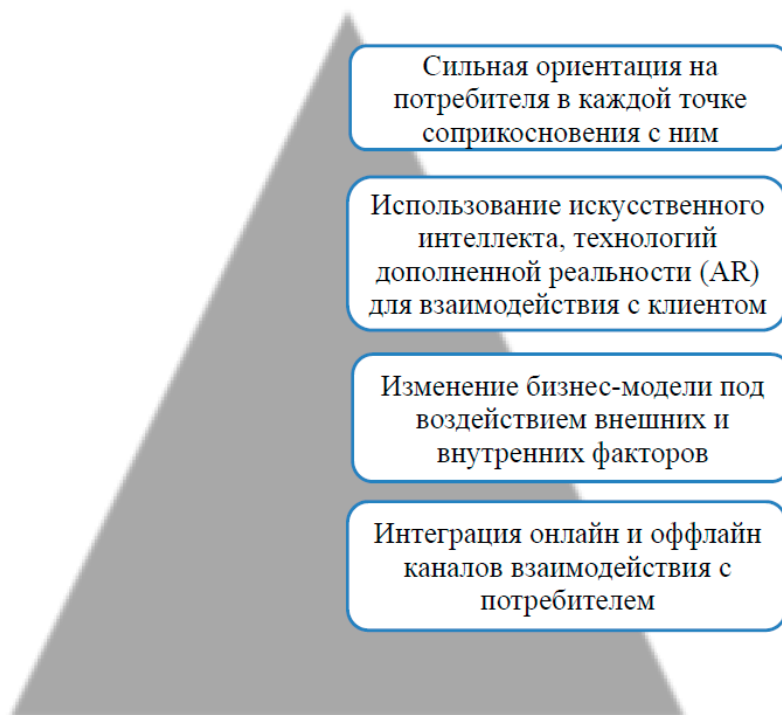


Рис. 1. Наиболее сильные конкурентные преимущества глобальных компаний в сфере сетевого ритейла (на основе данных [7, 8])

ной динамикой. Так, в России наибольший рост в 2018 г. продемонстрировали именно онлайн-ритейлеры (табл. 1). Выручка крупнейшего российского интернет-магазина Wildberries в 2018 г. увеличилась на 72% и составила 118,7 млрд р. Практически такой же показатель роста (73%) показал онлайн-гипермаркет Ozon (42,5 млрд р.). Если рассматривать абсолютный показатель выручки за 2018 г., то лидерами российского розничного рынка традиционно являются X5 Retail Group (в 2018 г. ее выручка превысила 1,5 трлн. р.) и торговая сеть «Магнит» (1,2 трлн. р.). При этом темпы роста выручки в традиционной рознице существенно ниже, чем в онлайн (18,5% – X5 Retail Group и 73% – Ozon).

Российские ритейлеры преимущественно используют Интернет и мобильные приложения для рекламы и размещения информации о своих услугах, в то время как мировые компании-лидеры применяют наиболее передовые ИТ для мониторинга социальных сетей и продаж, CRM, повышения лояльности, совершенствования оплаты, омниканальности.

Восприимчивость сферы розничной торговли к различным инновациям во многом обусловлена высоким уровнем конкуренции

в данной отрасли. Современные технологии (такие как Big Data, искусственный интеллект, дополненная реальность, блокчейн и др.) – важнейший инструмент конкуренции в розничной торговле. Они помогают не только сокращать затраты, но и увеличивать прибыль единственным возможным способом – путем удержания имеющихся и привлечения новых клиентов. Ключевыми задачами развития компаний ритейла становятся автоматизация и внедрение цифровых технологий для повышения эффективности их бизнес-процессов.

Под давлением постоянно меняющихся потребительских предпочтений и информационных технологий сетевой ритейл развивается по пути простоты и удобства для потребителей. Современные потребители активно используют цифровые технологии, а следовательно, чтобы соответствовать их предпочтениям и успешно конкурировать на рынке, требуется также внедрять и применять современные технологические решения.

В основе формирования и развития конкурентных преимуществ компаний на основе современных технологий лежат ряд передовых решений, позволяющих автоматизировать работу промышленных комплексов, оп-

Таблица 1

Выручка крупнейших розничных компаний в 2018 г. на российском рынке [2]

Компания	Выручка 2018, млрд р.	Динамика 2018/2017, %
X5 Retail Group (Пятерочка, Перекресток, Карусель)	1 525	18,5
Магнит	1 230	8,2
М.Видео-Эльдорадо	421	17,7
Лента	413,5	13,2
Ашан	306,4	-8,5
Дикси	299	6
О'Кей	159,4	-1,1
Wildberries	118,7	72
Детский мир	110,9	14,3
Ситилинк	77,4	29
Командор	43,4	15
Ozon	42,5	73
Lamoda	27,8	-6,7

тимизировать информационный обмен между компанией и клиентами, организовать децентрализованное хранение информации без возможности несанкционированных изменений и т.д. (рис. 2).

По оценке аналитического агентства Gartner, в краткосрочной перспективе искусственный интеллект, Интернет вещей вместе с блокчейн-технологиями станут главными областями стратегических инвестиций ряда компаний. Отметим, что в 2018 г. в глобальном масштабе объем этих сегментов составил около 3,7 трлн дол. Компании от внедрения информационных технологий (ИТ) ожидают наибольшего эффекта в плане увеличения числа клиентов, генерации новых каналов получения дохода и увеличение удовлетворенности клиентов [4].

В сетевом ритейле имеют приоритет следующие направления внедрения современных технологий для повышения конкурентоспо-

собности и максимального удовлетворения потребностей потребителей [6]:

- развитие коммуникаций с потребителями на всех этапах процесса поиска товара, изучения бренда ритейлера и совершения покупки;
- обеспечение операционной эффективности, в том числе результативности персонала, работы с продукцией, ценниками, выкладкой товара и др.;
- логистика и контроль;
- создание и развитие ИТ-инфраструктуры и систем безопасности.

Современные технологии в сфере ритейла революционизируют по мере усложнения процесса взаимодействия потребителей с компаниями на всех этапах совершения покупки. Традиционные маркетинговые стандарты и массовые каналы постепенно теряют свои позиции. Проникновение цифровых устройств и цифровых профилей увеличивает объем данных, собираемых из года в год, по-



Рис. 2. Основные решения и цели внедрения современных технологий в компании сетевого ритейла

вышая как возможности компаний, так и ожидания потребителей.

На темпы и направления внедрения современных технологий в сетевой ритейл в значительной степени влияют предпочтения потребителей в мире и на уровне страновых рынков, достижения в области инноваций, информатизации и цифровизации, что позволяет компании значительно расширять границы своего присутствия на рынке, сокращать издержки, повышать качество товара, изменяя характер конкуренции в отрасли. По мнению экспертов рынка, будущее розничной торговли уже сейчас можно посмотреть на примере Китая, который по ряду показателей лидирует в мире. Отчасти это отражает восприимчивость китайского потребителя к новым технологиям. Так, до 90% покупок на Alibaba совершаются через мобильный телефон на платформе Alipay Alibaba. Китайские потребители на одной платформе и с помощью мобильного телефона платят за аренду, покупают товары для дома, заказывают такси.

Компании сетевого ритейла успешно конкурируют за счет современных технологий только в том случае, если они внедряют те или иные инструменты на основе объективной оценки своих издержек и ожидаемых выгод [7]. Например, при использовании информационных технологий (ИТ) в развитии конкурентных преимуществ компании сетевого ритейла могут столкнуться со следующими проблемами [6]. Во-первых, высокая стоимость и сложность внедрения ИТ. Капитал и возможности, необходимые для внедрения новых технологий, значительны. Компании часто имеют устаревшие технологии или испытывают недостаток квалифицированных кадров, ограничивающие внедрение ИТ. Во-вторых, темпы изменений ИТ опережают способность фирм идти в ногу со временем. Принятие новой бизнес-модели в компании требует нового уровня оперативной гибкости, которая влияет на структуру, возможности, культуру и процесс принятия решений. Очевидно, что далеко не все организации готовы к кардинальным изменениям своей операционной деятельности и бизнес-модели.

Таким образом, эффективность современных технологий в сетевом ритейле зависит не только от конкретной технологии, но и от процесса организации ее внедрения в бизнес-модель компании. Ключевую роль также играют кадры. В том случае, если компании не имеет опыта и кадров внедрения информационных технологий, эффективнее передать бизнес-процесс / функцию / операцию на аутсорсинг. Так, в X5 Retail Group 70% ИТ-задач решается собственными силами и 30% передано на аутсорсинг. Внешним подрядчикам частично передают задачи тестирования, поддержки, разработки платформ.

По мере того как компании сетевого ритейла развивают свои бизнес-модели на основе современных технологий, принципиально важно, чтобы они имели соответствующие базовые возможности для обслуживания новых решений. Эти возможности потребуют от компаний готовности к инновациям и сотрудничеству. Так, по мере ухода сетевых компаний в онлайн-пространство они столкнутся с необходимостью пересмотра роли торговых площадей в целях оптимизации рентабельность активов и поддержки лояльности покупателей. Розничные компании должны подумать о репрофилировании своих физических магазинов и сотрудничестве с компаниями других отраслей и сфер деятельности (например, службы доставки) для повышения удовлетворенности покупателей процессом покупки, а также для переоценки стоимость физического актива с точки зрения дохода компании сетевого ритейла.

Для успешного внедрения современных технологий в бизнес-модели сетевой компании важна стратегическая подгонка офлайн-онлайн-моделей. Компании должны будут определить, какая из новых офлайн-онлайн-моделей лучше всего соответствует их стратегическим приоритетам и поможет им сохранить конкурентное преимущество в отрасли. Даже в рамках одних и тех же категорий продуктов разные модели могут быть лучше для разных компаний в зависимости от индивидуальных организационных возможностей, которые существуют или могут быть

разработаны в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Подводя итог сказанному, отметим, что для компаний современного сетевого ритейла на первое место выходят задачи обеспечения глубокого понимания и связи со своим потребителем, быстрого внедрения современных технологий, трансформации бизнес-моделей как в автономном, так и в онлайн-пространстве и создания ключевых конкурентных преимуществ. Современные информационные технологии, применяемые в бизнес-моделях компаний сетевого ритейла, формируют дополнительную ценность предложения ритейлеров для конечного потребителя через цены, ассортимент, удобство и опыт. Поскольку электронная коммерция играет важную роль в будущем розничной торговли, отраслевые игроки должны рассмотреть вопрос о сохранении приоритетов и создании предприятий электронной коммерции, чтобы извлечь выгоду из этого направления роста. Данная трансформация порождает ряд проблем, которые необходимо будет решать путем активной подготовки компаний к изменениям и внедрения необходимых технологий для решения вопросов, связанных с закрытием «физических» магазинов и подготовкой (поиском) специалистов, способных эффективно применять современные технологии.

### Библиографический список

1. Автономные магазины, цифровые полки, дроны и дополненная реальность: какие технологии внедряют в ритейле. URL: <https://vc.ru/future/56618-avtonomnye-magaziny-cifrovye-polki-drony-i-dopolnennaya-realnost-kakie-tehnologii-vnedryayut-v-riteyle>
2. Как растет российский ритейл. CNews Analytics, 2019. URL: [http://www.cnews.ru/reviews/it\\_v\\_ritejle\\_2019/articles/ritejlery\\_vynuzhdeny\\_tratitsya\\_na\\_innovatsii](http://www.cnews.ru/reviews/it_v_ritejle_2019/articles/ritejlery_vynuzhdeny_tratitsya_na_innovatsii)
3. Цифровая Россия. Новая реальность. Исследование компании McKinsey Global Inc. Июль 2017. URL: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>
4. Шушкин Д. Цифровизация бизнеса: время пришло. URL: [https://www.abbyy.com/media/19239/abbyy\\_customer\\_days\\_dshushkin.pdf](https://www.abbyy.com/media/19239/abbyy_customer_days_dshushkin.pdf)
5. Interbrand. Best Global Brands 2018. URL: [www.interbrand.com](http://www.interbrand.com).
6. Shaping the Future of Retail for Consumer Industries. January 2017. World Economic Forum. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
7. The Digital Enterprise Moving from experimentation to transformation. September 2018. World Economic Forum. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
8. Top 100 Most Valuable Global Brands 2018. BrandZ. URL: <https://brandz.com/#>



# ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЦЕНЗИЯ НА УЧЕБНИК А.А. КИЗИМ, В.И. МИЛЕТА «ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»)

*Л.В. ПОНОМАРЕНКО, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: ludashka86@mail.ru*

## Аннотация

Необходимость адаптивного управления бизнесом в условиях изменчивого состояния экономической среды требует от современного менеджера глубоких системных знаний теории и практики планирования деятельности компании. В соответствии с концепцией учебника, в нем выделен ряд основополагающих разделов, изучение которых позволяет системно овладеть знаниями, базовыми навыками и умениями в системе внутрифирменного планирования.

**Ключевые слова:** *внутрифирменное планирование, стратегическое и тактическое планирование, планирование производства и ресурсов, планирование инноваций, маркетинговое планирование, налоговое и финансовое планирование.*

Внутрифирменное планирование является наиболее важным фактором успешности производственно-хозяйственной деятельности компании в современных условиях высококонкурентной среды. В настоящее время

в Кубанском государственном университете есть ряд дисциплин, которые изучают теоретические основы внутрифирменного планирования и способствуют приобретению практических навыков решения проблемных ситуаций в этой области. К таким дисциплинам относятся: «Планирование и прогнозирование деятельности малого предприятия», «Бизнес-планирование», «Стратегическое планирование в логистике», «Организация и планирование маркетинговых программ», «Бизнес-планирование инновационных проектов», «Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии», «Стратегическое планирование на основе всеобщего управления качеством», «Проблемы закупок в логистике», «Управление запасами в логистических системах», «Управление системой поставок».

При подготовке бакалавров, специалистов и магистров используется инновационный подход, который подразумевает применение активных и интерактивных форм обучения, интеграции в него практических и теоретических аспектов. Новый вектор в образователь-

<sup>1</sup> Кизим А.А., Милета В.И. Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты: учебник. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. 577 с.

ной системе государства ориентирован на создание учебников и учебных пособий, которые позволят студентам не только получить необходимые знания, но и научиться самоорганизации и постоянному развитию профессиональных навыков. Всё это способствует формированию общих и профессиональных компетенций будущих специалистов. Таким образом, использование в процессе обучения учебника «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты», авторами которого являются профессор, доктор экономических наук А.А. Кизим и доцент, кандидат экономических наук В.И. Милета (Кубанский государственный университет) позволяет изучить теоретические основы корпоративного планирования и приобрести практические навыки прогнозных расчетов. Рецензируемый учебник отвечает всем требованиям системы высшего образования.

В учебнике рассматриваются особенности системы внутрифирменного планирования, функционирующей в условиях рынка, формы, принципы и методы внутрифирменного планирования, уделено внимание специфике стратегического, тактического и оперативного планирования на предприятии, особенностям планирования проекта, планированию инноваций. Следует отметить, что есть главы, посвященные планированию в определенной сфере хозяйственной деятельности, например, особенностям маркетингового планирования, планированию при производстве и реализации продукции, системам планирования материальных ресурсов на предприятии, планированию работы с персоналом в организации, а также налоговому и финансовому планированию и бюджетированию в системе управления фирмой.

Эффективность рыночных механизмов, усиление конкуренции, расширение и усложнение потребительских предпочтений актуализируют принципиально иной подход к системе внутрифирменного планирования. Перспективы и долгосрочная устойчивость фирмы во все большей степени определяются умением выявлять динамичные рыночные потребности, учитывать условия конкуренции,

принимать во внимание воздействие рыночных и нерыночных факторов.

Методология внутрифирменного планирования способна решить целый комплекс практических задач эффективного управления компанией, таких как прогнозирование и оценка изменений внешней макро- и мезосреды фирмы; выбор цели и стратегии развития; постановка плановых задач и обоснование путей и ресурсов для их решения, прогнозирование параметров состояния предприятия; текущее и оперативное планирование работы предприятия и его подразделений; формирование базы для контроля и оценки степени реализации целей и выполнения плановых задач.

Основным достоинством рецензируемого учебника является то, что теория совмещается с реальными примерами, статистическими приложениями, и описаниями результатов прогнозирования, при этом акцент делается на том, что методические аспекты разработки планов достаточно широко, альтернативно представлены в многочисленных отечественных и зарубежных публикациях учебного и практического характера. Как показывает учебник, многие фирмы успешно применяют методики, учитывающие инновационные, технические аспекты производственных, финансовых, организационных, юридических компонентов плановых расчетов. Однако авторами обосновываются проекты планирования деятельности компании, в том числе логистики, маркетинга, инноваций, организационной культуры поведения и производства, что по-прежнему остается одним из наиболее актуальных вопросов отечественного внутрифирменного планирования. Именно такой подход способен обеспечить качественную подготовку специалистов и развить их компетенции в соответствии с новым поколением ФГОС.

Учебник призван оказать помощь студентам в освоении не только дисциплин по планированию деятельности организации, но и многих смежных курсов по менеджменту и экономике, так как в нем детально проработаны темы по планированию и управлению предприятием.

Приведенные в учебнике табличные и графические материалы, контрольные вопросы к разделам, а также система ссылок на библиографический список будут способствовать продуктивной самостоятельной подготовке бакалавров и магистрантов экономических специальностей.

В учебнике приводится большое количество статистической информации, связанной с корпоративным планированием и управлением. Обосновывается концепция, что в современных условиях развития экономических процессов необходимым становится владение менеджментом всех уровней важнейшими видами и формами стратегического и тактического планирования.

В учебнике авторами высказано мнение, что важнейшим элементом успеха становится выделение стратегических направлений с определением границ целевых рынков на основе анализа внешней и внутренней среды, учета маркетинговых целей, разработки концепции внедрения инновационных проектов, планирования жизненного цикла продуктов, совершенствования каналов товародвижения и сбыта продукции на логистических принципах.

Учебник по своей наполненности, системности изложения, логически выстроенному подходу к изучению проблемы внутрифирменного планирования и управления, а также по представленным статистическим и аналитическим материалам, безусловно, является работой фундаментального характера. Издание «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты» предназначен не только для обучающихся (бакалавров, специалистов, магистрантов), но и для преподавателей, читающих лекции по менеджменту и ряду экономических дисциплин. В этом случае учебник может способствовать оптимальному распределению учебной нагрузки по темам и систематизации используемых дефиниций.

Как отмечают авторы учебника, руководители и специалисты фирм должны глубоко разбираться в основных плановых (прогнозных) документах предприятия, аналитической и нормативной базе планирования. В про-

цессе разработки планов необходимо опираться на научно обоснованные принципы и методы планирования, оптимальные схемы и способы организации планирования, учитывать современные реалии при создании и совершенствовании служб планирования. Представляется целесообразным в рамках стратегического и тактического планирования уделять значительное внимание обоснованию возможности выхода на международный и внутренний рынки с учетом факторов, определяющих стратегические альтернативы развития фирмы.

Учебник имеет логичную структуру, содержит 12 глав, которые разделены на параграфы, что, безусловно, способствует системному восприятию новых знаний и умений. В учебнике представлена методология планирования, которая опирается на ряд ключевых принципов, в том числе таких, как подход к фирме как к открытой системе, находящейся под влиянием внешнего окружения; гибкость планирования, ведущая к адаптации плановых решений к изменяющимся условиям деятельности предприятия; непрерывность процессов планирования; ориентация на оптимальные управленческие решения.

В первой главе авторы рассматривают особенности системы внутрифирменного планирования, функционирующей в условиях современного рынка, описывают корпоративную форму управления как основу внутрифирменного планирования. Также в первой главе определены сущность, значение и функции планирования в условиях рынка и основные взаимосвязи в системе планов компании. В одном из параграфов проанализирована специфика планирования деятельности субъектов хозяйствования России в целом. Всё это позволяет студентам сформировать базовые знания в области внутрифирменного планирования.

Во второй главе учебника характеризуются формы, принципы и методы внутрифирменного планирования. Подробно рассмотрены классификация видов и форм планирования, что способствует облегченному восприятию разнообразной системы внутрифирменного планирования, а также принципы и методы

внутрифирменного планирования. В главе представлены нормативно-плановые документы в организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия и определена аналитическая и нормативная база планирования. Авторами выделены основные подходы и методы организации внутрифирменного планирования, рассмотрены разнообразные подходы к созданию служб планирования компании и приведены схемы и методы организации работ по планированию.

Третья глава посвящена стратегическому и тактическому планированию на предприятии. В главе определены сущность и этапы стратегического планирования предприятия, а также уделено внимание стратегическому анализу и стратегическим альтернативам в области планирования. Авторами приведена структура стратегического плана предприятия. Много внимания в учебнике уделено сущности и функциям тактического планирования, отражены содержание и структура тактического плана, а также порядок разработки тактического плана предприятия. Таким образом, данная глава является ключевой в изучении основ планирования на предприятии.

Особенности планирования проекта подробно описаны в четвертой главе рецензируемого учебника, рассмотрены понятие, цели и схема реализации проекта, указаны методические основы планирования проекта и управления рисками. Уделено значительное внимание определению стоимости проекта и оценке его эффективности, что необходимо при обучении будущих экономистов и менеджеров. В параграфе главы определены ролевые обязательства участников при планировании проекта.

В пятой главе описаны особенности планирования инноваций. Рассмотрены принципы, организация и выбор системы планирования инновационной деятельности на предприятии, а также охарактеризована система планов инновационного проекта. Подробно представлена классификация инновационных стратегий, изложены основы инновационного бизнес-планирования. Данная глава актуальна в условиях инновационного развития

экономической системы и будет полезна для обучения специалистов в области инноваций.

В шестой главе уделено внимание особенностям планирования комплекса маркетинга фирмы. Рассмотрены виды маркетингового планирования, выделены элементы планирования маркетинговых мероприятий. Авторами приведен план рекламной кампании в среде Internet, что будет полезным в современных условиях цифровизации экономики.

В седьмой главе описан план производства и реализации продукции, приведены задачи и содержание планирования производства продукции. Авторами предложено рассмотреть разработку производственной программы предприятия. В параграфе приводится обоснование производственной программы производственными мощностями и выделены особенности планирование качества и конкурентоспособности продукции. К изучению представлено планирование реализации продукции в условиях рынка и агрегатное планирование в системе производственного планирования.

Восьмая глава посвящена оперативному планированию производства. В ней рассмотрены сущность, задачи и виды оперативно-производственного планирования, указаны методы оперативного планирования производства и приводятся системы оперативного планирования производства. Данная глава будет полезна студентам при изучении многих дисциплин на экономическом факультете, так как оперативное планирование наряду с тактическим и стратегическим относится к основам менеджмента предприятия.

В девятой главе рассмотрены системы планирования материальных ресурсов на предприятии, являющиеся основой логистического менеджмента. А именно предложены к изучению системы планирования ресурсов предприятия на принципах логистики. Авторами проанализированы современные системы внутрифирменного планирования ресурсов, а также раскрываются особенности планирования уровня материальных запасов на предприятии.

В десятой главе описано планирование работы с персоналом в организации, сущность,

цель и задачи кадрового планирования. В одном из параграфов рассмотрены вопросы кадровой политики предприятия. Авторами учебника охарактеризована специфика планирования производительности труда, потребности в персонале, планирования оплаты труда работникам. Приводится оперативный план работы с персоналом фирмы.

Одиннадцатая глава раскрывает особенности налогового планирования. Определены сущность, функции и принципы налогового планирования, рассмотрена классификация видов налогового планирования, проанализирована организация налогового планирования, а также изучены инструменты оптимизации налогового планирования.

Финансовому планированию и бюджетированию в системе управления фирмой посвящена двенадцатая глава. В ней приведены содержание и цели финансового планирования, раскрыты сущность и функции бюджетирования, представлены назначение и виды бюджетов фирмы, указана структура бюджетов. Авторами учебника описан процесс составления сводного бюджета предприятия. В параграфе представлена методология комплексного внедрения внутрифирменного бюджетирования.

Следует отметить, что рецензируемый учебник «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты» (авторы – А.А. Кизим и В.И. Милета) охватывает все ключевые темы программы учебного курса. Учебный материал в работе авторов дан с опорой на международные и российские источники, носит аналитический характер и является методологической основой для научно-практического исследования при написании курсовых и выпускных квалификационных работ.

В учебнике описывается система внутрифирменного планирования: перспективное

(стратегическое и долгосрочное), среднесрочное (годовое) и краткосрочное (оперативно-календарное) планирование. В целом следует отметить высокий теоретический уровень и практическую ценность данного учебника, написанного на базе научной и творческой проработки современных трудов отечественных и зарубежных авторов по менеджменту и экономике, а также на основе собственного опыта авторов при чтении лекций в Кубанском государственном университете и других высших учебных заведениях.

В учебнике акцент сделан на рассмотрение не только форм и принципов, но и прикладных методик, используемых в комплексном внутрифирменном планировании. Авторами использован интерактивный подход к изучению проблем при планировании на предприятии для того, чтобы студенты могли сформировать собственную позицию по многим актуальным вопросам учебного курса. Таким образом, при полном освоении дисциплины у обучающихся формируются компетенции, которые необходимы в разных областях профессиональной деятельности, ведущие к дальнейшему развитию.

В завершение рассмотрения рецензируемого учебника хотелось бы еще раз отметить полезность и значимость издания, его соответствие современным теоретико-концептуальным основам теории менеджмента и федеральным государственным образовательным стандартам нового поколения.

Учебник будет полезным не только для преподавателей и обучающихся вузов, но и ученых, аспирантов и докторантов, занимающихся научными исследованиями в области планирования и управления предприятием в различных сферах деятельности хозяйствующих субъектов, а также работникам практического звена экономики.

## SCIENTIFIC APPROACHES AND GENESIS OF BEHAVIORAL ECONOMICS METHODOLOGY

*L.A. VORONINA, Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of World Economy  
and Management, Kuban state University  
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

*A.M. SHAPOSHNIKOV, Candidate of  
Economic Sciences, Deputy General Director  
of LLC «SNEGIR SOFT, Moscow  
e-mail: horen25@mail.ru*

### Abstract

Classical economic theory proceeds from the assumption that all economic entities have free access to information, as well as the ability to process this information, i.e. from the idea of the rational nature of man. Behavioral Economics proves the irrationality of human behavior in making economic decisions and shows the importance of taking into account factors of economic and psychological nature to predict human behavior as a subject of economic relations.

**Keywords:** *individualism, irrationality, limited rationality, behavioral economics, rational behavior, economic man.*

### References

1. *Autonomov V. S.* The human Model in Economics. SPb.: Economic school, 1998. 232 p.
2. *Antipov G. A.* Behavioral Economics: methodological narrative. Bulletin of the Northern (Arctic) Federal University. Series: Humanities and Social Sciences. 2019. N 2. P. 76 – 85.
3. *Ariely D.* Predictably irrational. The hidden forces that determine our decisions. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2010. 304 p.
4. *Becker G. S.* Human behavior: an economic approach. Selected papers on economic theory / Trans. from English.; comp., scientific. ed., afterword by R. I. Kapelyushnikov; Preface by M. I. Levin. M., 2003. 672 p.
5. *Belikov S. V.* Behavioral effects in the formation of preferences of economic choice of business entity // Journal of Economic regulation (regulation of the economy). 2017. No. 1. Vol. 8. Pp. 26 – 34.
6. *Buchanan J.* Constitution of economic policy / Questions of economy. 1994. N 4. Pp. 104 – 113.
7. *Ariely D.* Behavioral Economics. Interview. // Electronic publication: center for humanitarian technologies. 21.06.2008. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/1750>. (reference date: 05.09.2019).
8. *Zlotnikov A. G.* Sociological component of the concepts of Nobel laureates in Economics // science and innovation. 2018. No. 4 (182). Pp. 44 – 49.
9. *Kahneman D., Tversky A.* Rational choice, values and frames // Psychological journal. 2003. Vol. 24. No. 4. Pp. 31 – 42.
10. *Kapelyushnikov R. I.* Behavioral Economics and new paternalism. M.: Ed. house of higher school of Economics, 2013. 76 p.
11. *Kapelyushnikov R.* Gary Becker's Economic approach to human behavior // USA: Economics, politics, ideology. 1993. No. 11. P. 17 – 32.
12. *Komarovskaya N. V.* Evolution «homo economicus» // Bulletin of MGIMO University. 2016. No. 46 (1). P. 129 – 142.
13. *Marshall A.* Principles of political economy. M.: Progress, 1983. 2027 p.
14. *Mill John.S.* Fundamentals of political economy. Volume 1. M.: Progress, 1980. 480 p.
15. *Mankew N. G.* Principles of Economics. St. Petersburg: Peter kom, 1999. 784 p.
16. *Oleinov A. G.* Economic model of man: from maximization of useful-ness to needs // Bulletin of MGIMO-University. 2010. No. 6. Pp. 240 – 247.
17. *Osipov Yu.M.* Philosophy of economy. M.: Jurist, 2001. 624 p.
18. *Ricardo D.* Works. Volume 1. M.: Politizdat, 1955. 339 p.

19. *Simon G.* Rationality as a process and product of thinking // Theses. 1993. Vol. 3.
20. *Smith A.* Study on the nature and causes of the wealth of Nations. Moscow: Sotsekgiz, 1962. 684 p.
21. *Thaler R.* The new behavioral economy: why people break the rules of the traditional economy and how to make money. M.: Publishing house «е», 2017. 550 p.
22. *Shulgin M. V.* Economic behavior in the focus of interdisciplinary research. Bulletin of Irkutsk state technical University. 2011. No. 10 (57). P. 266 – 270.
23. *Yasinsky Yu. M., Tikhonov A. O.* New information and behavioral paradigm: the end of equilibrium theory or its second wind? // Economic issue. 2007. No. 7. Pp. 35 – 58.
24. *Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T. and Rabin M.* Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for «Asymmetric Paternalism». University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. № 1. P. 1211 – 1254.
25. *Cliffe Leslie T.E.* The Political Economy Of Adam Smith. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/leslie/leslie01.html>. (reference date: 05.09.2019).
26. *Gregory R.* Measure of Consumer's Surplus: Reasons for the Disparity in Observed Values. Unpublished manuscript, Keene State College, Keene, N.H. 1983.
27. *Hammock J., Brown O. M. Jr.* Waterfowl and Wetlands: Toward Bioeconomic Analysis. Baltimore: Johns Hopkinse. University Press., 1974.
28. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. 47 (2). P. 263 – 291.
29. *Knetsch J., Sinden J.* Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value // *Quarterly J. of Economics*. 1984.
30. *Mullainathan S., Thaler R.* Behavioral Economics / NBER Working Paper. 2000. № 7948. P. 1.
31. *Simon H.* Behavioral model of rational choice // *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69.
32. *Thaler R.H.* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton & Company. 2015. P. 258.
33. *Thaler R.* Using mental accounting in a theory of consumer behavior // *J. of Marketing*. 1984.
34. *Tversky A.* Rational choice and the framing of decisions // *Journal of Business*. 1986. Vol. 59. P. 251 – 278.
35. *Neumann J. von, Morgenstern O.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1947.

UDC 330.8

## THE PUBLIC SECTOR OF THE ECONOMY AS A SPECIFIC SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

*I.V. GERSONSKAYA, Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy and Finance, Lipetsk branch of the Russian Academy of National economy and Public administration  
e-mail: g3071971@ya.ru*

### Abstract

The public sector of the economy plays an important role in the process of social reproduction. The aim of the study is to study

the theoretical foundations of the functioning of the public sector system. The author developed the mission of the public sector system and identified the main elements of such a socio-economic system. The study found that the public sector is a specific system whose mission

## ABSTRACT

---

is to create the prerequisites for inclusive economic growth.

**Keywords:** national economy, public sector, socio-economic system, mission of the system, state property, economic relations, inclusive economic growth.

### References

1. Goucher O. L., Larushkina A. A. Economic system: concept, types, properties // Bulletin of the University. 2013. No 16. Pp. 246-250.

2. Kolganov A. I., Buzgalin A.V. Economic comparativistics: Comparative analysis of economic systems: Textbook. M.: INFRA-M, 2011. 746 p.

3. Kononkova, N. P. On the issue of public sector of economy // Vestnik of Moscow University. Episode 6. Economy. 2011. No 2. Pp. 37-45.

4. Levenkov, A. Inclusive growth: concept, indicators of international experience // Vestnik Bankas. 2015. No 12(629). Pp. 41-46.

5. Nurtudinov R.M., Nurtudinov A.R. Institutional system as a factor of economic development // scientific notes of Kazan University. Series of Humanitarian Sciences. 2011. Volume 153, Book 4. P. 177-188.

6. Romashchenko T.D., Gersonskaya I.V. Keynesian concept of state regulation of economy: limits of application in Russian realities // Bulletin of Voronezh state University. Series: Economics and management. 2019. No 2. Pp. 5-10.

7. Sidorov V.A., Kuznetsova E.L., Bolik A.V. General economic theory: textbook for University students. Maykop: LLC «Elite», 2017. 603 p.

8. Spirin M. N., Andreeva L.P. Legal forms of public sector organizations // Actual problems of forest complex. 2015. No 43. Pp. 229-232.

UDC 378.1

## PROSPECTS AND OPPORTUNITIES FOR EXPORT GROWTH OF EDUCATIONAL SERVICES IN MODERN RUSSIAN EDUCATION

*D. N. BERESNEV, external postgraduate student of the Department of World Economy, Belgorod State National Research University  
e-mail: dnb@yandex.ru*

*A. A. VORONOV, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Marketing and Trade, Kuban State University  
e-mail: voronov.a@mail.ru*

*V. I. TINYAKOVA, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of world economy, Belgorod State National Research University  
e-mail: tviktoria@yandex.ru*

---

### Abstract

The authors investigate the role and importance of export of educational services. As part of the research message, the existing models of export of educational services are analyzed. Data on the leading countries at present time and on the countries which are perspective «players» actively developing this direction of the international activity are presented. The conclusion is made about the high relevance of the development of this direction for the educational system of Russia

to achieve the desired competitive position in the international market of educational services.

**Keywords:** export, educational services, models of export of educational services, foreign students.

### References

1. The Academic mobility of foreign students in Russia // Facts of education. 2016. № 7. URL: <https://ioe.hse.ru/data/2016/08/04/1119531130/%D0%A4%D0%9E7.pdf> (reference date: 10.08.2019).



2. *Zinurova R. I.* Management of higher education: a documentary maintenance of management of Educational process / R. I. Zinurova, A. Z. Kuramshina, I. G. Kuramshin // *Vestnik of the Kazan technological university*. 2013. № 14. Pp. 234-239.
3. Imperatives of internationalization / I. V. Arzhanova [et al.] M.: Logos, 2013. 420 p.
4. Foreign students in Russia // Education in Russia: website of the Ministry of education and science of the Russian Federation. URL: <http://studyinrussia.ru/actual/articles/inostrannye-studenty-v-rossii-/> (reference date: 10.08.2019)
5. *Klyushnikova E. V.* Analytical review of key problems of export of domestic education in Russian. Edited by Maltseva A. A. Tver 2017. 37 p.
6. *Komleva V.* Russia in the context of new global trends in the internationalization of higher education. *Srednerussky Vestnik social Sciences*. volume 12. No. 6. 2017. Series Sociology. Pp. 13-23.
7. *Kosevich A.V.* Export of educational services in the sphere of higher education: world experience and Russian practice / A.V. Kosevich. M.: MIEP, 2007. 187 p.
8. *Kostyukov A. L.* Features of export of Russian educational services // *Cossacks*. 2016. №7 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-eksporta-rossiyskih-obrazovatelnyh-uslug> (reference date: 10.08.2019).
9. On the priority project «Export of education» URL: <http://government.ru/info/27864/> (reference date: 10.08.2019)
10. With Sour Cream. Study in Russia: more and more foreign students choose Russian universities // *Russian World: an information portal of the Fund «Russian world»*: website. URL: <http://www.ruskiymir.ru/publications/221537/> (reference date: 10.08.2019)
11. *Trushin A.* Direct transmission // *Ruskiy mir.ru*. 2009. N 4. URL: <https://www.ruskiymir.ru/media/magazines/article/141659/>
12. Status and prospects of export of Russian education // Official website of the Federal Internet publication «Capital of the country». URL: <http://kapital-rus/articles/article/179486> (reference date: 10.08.2009)
13. China in Africa: the builders of empires or the creators of alliances. URL: <https://www.timeshighereducation.com/comment/china-africa-empire-builders-or-alliance-makers> (reference date: 10.08.2009)
14. 3 global trends of mobility: project Atlas. URL: <https://p.widencdn.net/hjyfpw/Project-Atlas-2016-Global-Mobility-Trends-Infographics> (reference date: 10.08.2019)
15. Display trends that will shape international student mobility. URL: <http://monitor.icef.com/2017/07/mapping-trends-will-shape-international-student-mobility/> (reference date: 10.08.2019)
16. Open Doors In 2016. Report on international educational exchange // Institute of international education: website. URL: <http://www.iie.org>. (reference date: 10.08.2019).
17. The action plan of ASEAN-Japan. URL: [http://asean.org/?static\\_post=the-asean-japan-plan-of-action](http://asean.org/?static_post=the-asean-japan-plan-of-action) (reference date: 10.08.2019)
18. What Chinese investment means for African higher education. URL: <https://www.timeshighereducation.com/features/what-chinese-investment-means-for-african-higher-education> (reference date: 10.08.2019)

**RUSSIA'S INLAND WATER TRANSPORT: PROBLEMS, DEVELOPMENT PROSPECTS, IMPACT OF GLOBALIZATION**

*E.A. GRIGORIEV, Associate Professor of the Department of Business Economics Siberian State University of Water Transport, Novosibirsk  
e-mail: e.a.grigorev@mail.ru*

**Abstract**

Inland water transport is the most cost-effective when transporting goods to remote and inaccessible regions of the country. At the same time, the organization of its operation is associated with significant problems, determined by both natural and climatic, and organizational and economic factors. For this study, the most significant consideration of the causes that reduce the level of demand for inland waterway transport and justification of measures that contribute to the possibility of ensuring the development of the transport industry in Russia as a whole.

**Keywords:** *transport, transport system, inland water transport, public-private partnership*

**References**

1. *Arkhipov A.E., Sevryukov, I.Yu.* Managing company's competitiveness: strategic aspects of Innovation in the modern world: collected articles of the International scientific-practical conference. M.: EFIR, 2015. P. 59 – 62.
2. *Grigoriev E.A.* Economic assessment of resource-saving technologies of river vessels: dis. ... Cand. Ekon. Sciences: 08.00.05 / Grigoriev Evgeniy Alekseevich. Novosibirsk, 2014. 151 p.
3. *Grigoryan M.G., Kononova G.A.* Assessment of efficiency of management of transport organizations from positions of regional interests // logistics: modern tendencies of development: collection of Materials of the XVIII International scientific-practical conference. SPb.: State University of Maritime and river fleet. Admiral S. O. Makarova, 2019. Pp. 135 – 139.
4. *Koroleva E.A., Shagalova M.A.* Analysis of the impact of indicators of the regional transport and logistics infrastructure on the economy of the region // logistics: modern trends: proceedings of the XVII International scientific and practical conference. SPb.: State University of Maritime and river fleet. Admiral S. O. Makarova, 2018. Pp. 242 – 246.
5. *Kuznetsov A.L., Kirichenko A.V., Shcherbakova-Slyusarenko V.N.* Problems of digitalization of the transport system of Russia // Transport of the Russian Federation. 2018. No.5 (78). Pp. 27 – 31.
6. *Malinovskaya O.V., Skobeleva I.P.* Improvement of the investment mechanism in the conditions of public-private regulation of the investment process in transport // Transport business of Russia. 2017. No. 1. Pp. 134 – 137.
7. *Nekrasov N.A. Varaksa A.M., Putic I G.* Economic problems of inland waterway transport and its development prospects // Ideas and ideals. 2017. T. 2. No. 3 (33). Pp. 145-153.
8. *Palkina E.S.* Current state and actual problems of development of water transport of Russia // Bulletin of the state University of sea and river fleet. Admiral S. O. Makarov. 2013. No.3 (22). Pp. 126-136.
9. *Pantina T.A., Borodulina S.A.* Criteria and factors of growth of competitiveness of inland water transport. Bulletin of Astrakhan state technical University. Series: Economics. 2018. No.3. Pp. 68-77.
10. *Urtmintsev Yu.N., Zamaraeva K.V.* Renewal of transport fleet in inland water transport: state, problems, prospects // Bulletin of the Volga state Academy of water transport. 2015. No.43. Pp. 266-272.
11. *Eglit I.I., Galin, A.V.* Peculiarities of development of inland waterways / Europe // Transport of the Russian Federation. 2014. No.1. P. 38.

UDC 330.322.013:336

**INSTITUTIONAL ASPECTS OF VENTURE CAPITAL**

*E.L. KUZNETSOVA, PhD in Economics, Associate Professor of the  
Department of Theoretical Economics, Kuban State University  
e-mail: Kuz\_Elen@mail.ru*

**Abstract**

The article examines the structural elements of venture finance as a modern economic institution. The main features and specifics of its implementation are shown. Comparative analysis of venture capital and bank investment has been carried out.

**Keywords:** *venture capital fund, venture financing, venture capital, venture capital investments, venture ecosystem, innovations, angel investors.*

**References**

1. Venture Capital Investment Funds in the Russian Federation. URL: <http://apgmag.com/>
2. Volodin S.N., Volkova V.S. Russian Venture Capital Investment Market: Current Problems and Ways to Solve Them // E-Journal of Corporate Finance Research / Corporate Finance. 2016. № 2 (38). URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1420>
3. Karaseva D.N. Venture Capital as a source of financing of innovative activity of small business entities // News of St. Petersburg University of Economics and Finance. 2011. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/venchurnyy-kapital-kak-istochnik-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-subektov-malogo-biznesa>
4. Development of venture capital industry in Russia. URL: <https://bgscience.ru/lib/8814/>
5. Hanjian A. Essence and role of venture capital financing at the present stage of economic development. // Current problems of economic theory and practice: Scientific works/under the ed. V. A. Sidorov. Krasnodar: Kuban State University. 2017. Vol. 22. Pp. 181-188.
6. Hanjian A., Kuznetsova E.L. Venture Market of Russia. State and prospects of development // Current problems of economic theory and practice: scientific works / under the editorship of V.A. Sidorov. Krasnodar: The Kuban state University, 2015. Pp. 104-111.
7. Ugnich E.A., Boguslavsky I.V. Development of Venture Ecosystem: Role of Organizational Culture // Internet Magazine «Knowledge». 2014. № 2. URL: <https://naukovedenie.ru/?p=issue-2-14>

## CLUSTER ANALYSIS OF THE COMMON STOCK MARKET AS A WAY TO DIVERSIFY THE INVESTMENT PORTFOLIO

*K.O. LITVINSKY, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, The Head of Department of Economics and Management of Innovation Systems, Kuban State University  
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru*

*G.I. FOSHCHAN, Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of Theoretical Economics, Kuban State University  
e-mail: foshan@mail.ru*

*A.B. KITAINOV, Student of the Department of Accounting, Audit and Automated Data Processing, Kuban State University  
e-mail: akitainov@mail.ru*

### Abstract

The article formulates the main directions of analysis of investment activity, provides a method of clustering the market for ordinary shares based on the correlation matrix. The possibilities of diversification of investment portfolios on the basis of the received clusters are considered. For some stocks, which became the basis of these investment portfolios, regression models were built to capture structural changes in the stock market. According to the cluster method, various portfolios were built on the basis of profitability and risk.

**Keywords:** *statistical analysis, correlation, clusters, portfolio diversification, regression models.*

### References

1. *Novikova M.A., Yanchushka Z.I., Bakhtizin R.N.* Formation of the optimal share portfolio of Russian oil and gas issuers based on the use of cluster analysis and neural networks // *Oil and gas business.* 2011. V.9. №1. Pp. 125-130.
2. *Rutkovsky B.I.* Testing the hypothesis of a better diversification of the share portfolio due to the inclusion of weakly correlated stocks in the

portfolio // *Uchenye zapiski IMEI.* 2011. №2. Pp. 42-45.

3. *Raspopova E.A.* Effective diversification of the portfolio of risky assets in the financial market // *Bulletin of Chelyabinsk State University.* 2006. №1. Pp. 172-182.

4. *Beloglazov A.A.* Stock portfolio management based on «full-fledged» risk diversification: Extended abstract of Candidate dissertation (Economic Sciences). Novosibirsk. 2008. 25 p.

5. *Skopinski A.I.* Portfolio investment management based on double diversification // *Economics and entrepreneurship.* 2015. Vol. 3-2, Pp. 547-555.

6. *Klitina N.A.* Formation of an optimal portfolio at a given level of profitability using the Lagrange function // *Finance and credit.* 2013. №37. Pp. 64-68.

7. *Turusikova N.M.* Study of the mathematical model of investment portfolio management in continuous time // *Bulletin of the Ryazan State Radiotechnical University.* 2007. №22. Pp. 112-114.

8. *Vavilov S.A., Ermolenko K.Yu.* The generalized problem of stochastic investment portfolio management // *Bulletin of St. Petersburg University. Economy.* 2007. №3. Pp. 36-46.

9. *Markowitz H.M.* Portfolio Selection // *The Journal of Finance.* 1952, Vol. 7.1. P. 77-91.

UDC 330.322.01

**REAL ESTATE INVESTMENT AND LEASING**

*N.G. TITOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Theory and Methodology, Institute of Economics and Entrepreneurship Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky.  
e-mail: natgriti@rambler.ru*

*A.B. TITOV, graduate student of the Department of World Economy and Customs, Institute of Economics and Entrepreneurship, Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky.  
e-mail: alex-letyga@yandex.ru*

**Abstract**

The article is devoted to the study of real estate as an investment object. The features of real estate as an object of investment, its advantages, financing risks and their determining factors are considered. The classification of real estate investment instruments is presented. The necessity of developing leasing services in the real estate market is substantiated, the statistics of leasing transactions is analyzed, and the advantages of using leasing when investing in real estate are shown.

**Keywords:** *real estate, real estate market, investment, financing, leasing, leasing transactions, leasing services.*

**References**

1. *Alekseev A.O., Alekseeva I.E., Kaviev M.I.* About portfolio investments in the real estate market. Part 1. // Applied mathematics and control issues. 2016. N 2. Pp. 70-89.
2. *Gamzatova D.A., Ryabchuk P.G.* Analysis of the share of leasing in real investment. // In the collection: Innovative development of the Russian economy. IX International Scientific and Practical Conference. Ministry of Education and Science of the Russian Federation. G.V. Russian University of Economics Plekhanov; Russian Humanitarian Science Foundation. 2016. Pp. 79-81.
3. *Ioda Yu.V., Kurtakov A.N.* Real estate investment: risks and development trend

assessment. // In the collection: Global problems of modernization of the national economy. Materials of the VI International scientific-practical conference in 2 parts. 2017. Pp. 195-203.

4. *Kostritsina M.N.* The advantage of using financial instruments for real estate leasing in the process of managing the development of built-up territories. // Testing. 2017. No2 (53). P. 136-139.

5. *Nikolova L.V., Prostakova I.A.* Justification of the economic efficiency of real estate investments. // In the collection: Modern Economics. Social challenges and financial problems of the twenty-first century. Collection of articles of the International scientific-practical conference. 2017. Pp. 106-114.

6. *Titov A.B., Kalinovskiy K.A.* Return leasing in the investment activity of enterprises // Economics and Entrepreneurship. 2018. N 9 (98). P. 1036-1040.

7. *Titova N.G., Yashina S.B.* Innovations in the socio-economic development of territories. // Bulletin of the Nizhny Novgorod University named after N.I. Lobachevsky. 2012. No. 2-2. Pp. 256-260.

8. *Farikhyanova A.F., Kuvaeva E.N.* Real estate leasing in Russia. // Bulletin of scientific conferences. 2016. No. 10-4 (14). Pp. 108-111.

9. Expert rating agency: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2018/att1> (reference date: 30.08.2019)

10. Expert rating agency: <https://raexpert.ru/researches/leasing/> (reference date: 30.08.2019)

**FINANCING MERGERS AND ACQUISITIONS IN TERMS OF ECONOMIC SANCTIONS**

*O.V. ZINISHA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit, Kuban state agrarian University  
e-mail: zinisha@rambler.ru*

*I.V. RYNDINA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Analysis, Statistics and Finance, Kuban state University  
e-mail: iryndina@inbox.ru*

*E.S. PISARENKO, Master student of the Faculty of Economics, Kuban state University  
e-mail: kpisarenko07@mail.ru*

**Abstract**

The article discusses the issues of attracting financing for the mergers and acquisitions of Russian companies. Possible sources of financing transactions are described, depending on the presence of which the company determines a strategy for attracting resources for transaction. Various financing methods and conditions for attracting debt and hybrid instruments used in the strategic acquisition of the company are highlighted. The analysis of the Russian M&A market is carried out, the influence of conditions on the activity of mergers and acquisitions is studied.

**Keywords:** *mergers and acquisitions, financing, investment resources, financing methods, sanctions.*

**References**

1. Babenko I. A. Classification of mergers and acquisitions of companies depending on the synergetic effect // Science and business: ways of development. 2015. No. 6 (48). Pp. 49-52.
2. Bitkov V. P., Manuilov K. E. Impact of sanctions on the financial market // Problems of national strategy. 2018. No. 3 (48). Pp. 137-155.
3. Goncharov A. I. Equity share as uncertified securities // Bulletin of the Volga. Series 5: Jurisprudence. 2014. No. 2. Pp. 80-85.
4. Gudakova L.V., Pisarenko E.S. Institutional regulation of transactions with Russian and Russian organizations // Modern financial credit system: theory and practice. 2018. Pp. 227-234.
5. Denisov V. S. Motives and sources of financing of mergers and acquisitions // Young scientist. 2017. No. 21. Pp. 197-200.
6. Ermolov M. G. Model of the program of mergers and acquisitions in the banking sector // Bulletin of the Astrakhan state technical University. Series: Economics. 2014. No. 4. Pp. 55-61.
7. Kuzmina Y. V. Modern methods of financing mergers and acquisitions // Vector of economy. 2018. No. 1 (19). P. 49.
8. Orekhov S. A. Forms and methods of financing investment projects // Economics, statistics and Informatics. 2012. No. 2. Pp. 70-76.
9. Reed S. F., Laju A. R. the Art of mergers and acquisitions. 4th ed. M.: Alpina Publishers, 2009. 958 p.
10. Ang J., Mauck N., Fire Sale Acquisitions: Myth vs. Reality // Working paper, Florida State University. 2010.
11. Bouwman, C. H. S., K. Fuller, A. Nain's. Market Valuation and Acquisition Quality: Empirical Evidence // Review of Financial Studies 22. 2009. Pp. 633-679.
12. M & A market in Russia in 2018. URL: <https://home.kpmg/EN/EN/home/insights/2019/02/russian-2018-ma-overview.html> (reference date: 10.09.2019)

UDC 331.108.3

## TECHNOLOGY STAFF DEVELOPMENT AS ELEMENT OF ENSURING ITS SECURITY PERSONNEL

*A.S. MOLCHAN, Doctor of economic sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economic security, Kuban State Technological University  
e-mail: molchan.alexey@gmail.com*

*S.V. SOLONINA, Candidate of Economic sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic security, Kuban State Technological University  
e-mail: Svevic@mail.ru*

*U.U. ROSHCHEKTAEVA, Candidate of Economic sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic security, Kuban State Technological University  
e-mail: ul\_rosh@mail.ru*

*S.A. ROSHCHEKTAEV, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor, Department of Economics and Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation  
e-mail: rosser@mail.ru*

### Abstract

The article describes approaches to personnel management in the system of organizational and economic measures aimed at enhancing the security of personnel.

**Keywords:** *personnel security, personnel management, adaptation of staff, productivity.*

### References

1. *Aksenova N., Sipatov S.* How to motivate a mentor // HR. Personnel management (Personnel management). 2018. № 9. Pp. 84 – 86.
2. *Anufriev I. Y.* Career Management as a Factor of competitiveness of Personnel/ Human resources Management – The basis of development of innovative economy. 2015. № 6. Pp. 24 – 30.
3. *Berg O.* Trainings and education // Personnel issue. 2015. № 10. Pp. 9 – 49.
4. *Gersh M. V.* Development of HR Department of a commercial organization. 2014. № 1. Pp. 55 – 59.
5. *Gersh M. V.* Modern methods of staff training // Personnel Department of a Commercial organization. 2015. № 11. Pp. 56 – 62.
6. *Goncharov A.* There is no learning for learning's sake... [Interview with A. Tarasova] // Personnel Management. 2015. № 26. Pp. 13 – 19.
7. *Gorodnicheva N. A., Shapovalova L. D.* Documentation of the Institute of mentoring in human resources services. 2017. № 1. Pp. 70 – 87.
8. *Zharova E. Yu.* Adaptation of a new employee in the organization // [Personnel Department of a Commercial organization. 2015. № 9. Pp. 53 – 60.
9. *Kozlova T.* «Wonderland» motivation // Kadrovik.ru. 2014. № 5. Pp. 68 – 70.
10. *Lieberman K.* Adaptation of the personnel: as the novice to do a Pro // Personnel issue. 2018. № 9. Pp. 12 – 22.
11. *Litvinenko N.* Methods of registration of mentoring and their legal consequences // Labor law. 2015. № 8. Pp. 61 – 70.
12. *Mamonov E.* Available solutions in personnel training: mentoring and programs // Personnel service and personnel management of the enterprise. 2017. № 2. Pp. 72 – 80.
13. *Mamonov E.* Master class on personnel management: learning to control subordinates // Personnel service and personnel management. 2017. № 12. Pp. 57 – 66.
14. *Martyshkin R.* Adaptation of young professionals in the organization: factors of influence, criteria and indicators // HR. Personnel management (Personnel management). 2015. № 3. Pp. 118 – 122.
15. *Mustafayeva E. I.* Personnel security – the basis of economic security of the enterprise // Society: politics, Economics, law. 2018. № 12 (65). Pp. 76-78.

16. *Potocka A. G.* Personnel security of an enterprise // Herald of the Kaluga branch of Russian Academy of Kaluga, 2017. Pp. 229-232.

17. *Prokhorova E., Belash J.* Process of adaptation cannot be ignored // Personnel Management. 2015. № 24. Pp. 63 – 64.

18. *Razgulyaev V.* Adaptation of a new employee in the company/ Consultant. 2014. № 9. Pp. 27 – 30.

19. *Seytumerov E. S., Abdulkhairov E. M.* Management personnel safety enterprises // Modern management: trends and development prospects: collection of scientific works. Under the General editorship of M. N. Stefanenko. 2018. Pp. 283-288.

20. *Suleymanova N.* How to make mentoring effective // HR. Personnel management (personnel management). 2018. № 9. P. 77 – 83.

21. *Tarkhova D.V., Panasenko G.V.* Career Management of Personnel in the State organization // Human Resources Management – The basis for the development of innovative economy. 2017. № 7. Pp. 419 – 422.

22. *Yuzhalin A.* Organization of training of employees in connection with the introduction of professional standards // Personnel service and personnel management of the enterprise. 2016. № 12. Pp. 22 – 26.

UDC 338.24.021.8

## PROMOTING SMES: THE STATE SUPPORT OF BUSINESS INITIATIVES

*E. I. OZEROVA, Senior lecturer, Department of Economics and management, Kaluga branch RANH and HS under the President of the Russian Federation  
e-mail: elenaoz@yandex.ru*

### Annotation

Almost all economically developed countries are successfully implementing state policy to support small and medium-sized businesses. The national project «Acceleration of small and medium-sized businesses» is aimed at the implementation of small businesses of their entrepreneurial initiatives: quality growth, increase the number of jobs, increase production, further development and consolidation, the transition to the category of medium-sized businesses.

**Keywords:** *acceleration, small and medium-sized businesses (SMEs), digital and information services, educational content.*

### References

1. *Tyutin D. V.* Labor Productivity in the Russian economy: Key risks and growth prospects

// Kaluga economic Bulletin 2018 № 1. Pp. 46-52. URL: <https://elibrary.ru/download/elibrary>

2. National project «Small and medium entrepreneurship and support of individual entrepreneurial initiative» // Official website of the Government of the Russian Federation URL: <http://static.government.ru>

3. «Small business and support of individual entrepreneurial initiative in 2017» // Ministry of economic development of the Russian Federation. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness>

4. The materials of the extended meeting of the Council of regions // Official website of «OPORA Russia» URL: <http://opora.ru/news>

5. Activities for the development (‘growing’) of suppliers - SMEs for their potential participation in the procurement of major customers» – // presentation SME Corporation. URL: <http://konferenciyaask.stavinvest.ru>



UDC 334.012.63 (64)

## DYNAMICS OF DEVELOPMENT SMES ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Candidate of Economic Sciences, Associate professor, Doctoral candidate of the Department of World Economy and Management, Kuban State University  
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*O.V. BOGDANTSOVA, Master student of the program «Financial Economics», Department of World Economics and Management, Kuban State University  
e-mail: obogdancova@mail.ru*

### Abstract

Authors of the research presented an analysis of the development of small and medium enterprises and individual entrepreneurship in the long-term dynamics. The features of the impact of economic crises (2008–2009 and 2012–2014) on the dynamics of the development of micro, small and medium business enterprises, as well as individual entrepreneurs are identified. The review article was funded by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) according to the research project No 19-410-230060–r\_a.

**Keywords:** *small and medium-sized businesses, individual entrepreneurship, state financial and credit support, economic crisis.*

### References

1. *Zabolotskaya V.V.* Financial and credit support activities of small businesses in Russia and abroad: a monograph. Krasnodar: Kuban State University, 2013. 207 p.
2. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris. DOI: [https://doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2019-en](https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en). (reference date: 19.05.2019).

3. *Titov B.* Sector of small and medium enterprises: Russia and the World. Institute of Economics of Growth. Stolypin PA July, 2018. URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (reference date: 19.05.2019).

4. Federal Law of 24.07.2007 No. 209-ФЗ “On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation” // Reference-inform. system «Garant».

5. Federal Law «On Amendments to the Federal Law» On the Development of Small and Medium-Sized Business in the Russian Federation «of 03.08.2018 N 313-FZ (last revised) // Reference-inform. system «Garant».

6. Small and medium entrepreneurship in Russia. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139841601359](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359) (reference date: 19.05.2019).

7. *Zabolotskaya V.V., Karapetyan A.V.* Study of the problems of state regulation of small and medium-sized businesses in the context of ensuring economic security // Economics: Theory and Practice. 2015. № 4 (40). Pp. 71-76.

## THE DEVELOPMENT OF MODERN TECHNOLOGIES IN THE RETAIL NETWORK

*E.N. ALEXANDROVA, Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Associate Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University  
e-mail: al-helen@mail.ru*

### Abstract

The evolution of consumer demand in combination with transformational technological innovations contributes to fundamental changes in a number of sectors of the economy, including network retail. In the article the key directions of development of the network retail companies on the way of satisfaction of needs of the clients on the basis of modern technologies are defined. The most powerful competitive advantages of global companies in the field of network retail, as well as the main solutions and objectives of the introduction of modern technologies in network retail companies are determined. The problems associated with the development of network retail companies based on modern technologies are highlighted.

**Keywords:** *retail network, modern technologies, the company's retail network, competitive advantage.*

### References

1. Autonomous stores, digital shelves, drones and augmented reality: what technologies are implemented in retail. URL: <https://vc.ru/future/56618-avtonomnye-magaziny-cifrovye-polki-drony-i-dopolnennaya-realnost-kakie-tehnologii-vnedryayut-v-riteyle>
2. How Russian retail is growing. CNews Analytics, 2019. URL: [http://www.cnews.ru/reviews/it\\_v\\_ritejle\\_2019/articles/ritejlery\\_vynuzhdeny\\_tratitsya\\_na\\_innovatsii](http://www.cnews.ru/reviews/it_v_ritejle_2019/articles/ritejlery_vynuzhdeny_tratitsya_na_innovatsii)
3. Digital Russia. New reality. Research by McKinsey Global Inc. July 2017. URL: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>
4. *Shushkin D.* Digitalization of business: the time has come. URL: [https://www.abbyy.com/media/19239/abbyy\\_customer\\_days\\_dshushkin.pdf](https://www.abbyy.com/media/19239/abbyy_customer_days_dshushkin.pdf)
5. Interbrand. Best Global Brands 2018. URL: [www.interbrand.com](http://www.interbrand.com)
6. Shaping the Future of Retail for Consumer Industries. January 2017. World Economic Forum. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
7. The Digital Enterprise Moving from experimentation to transformation. September 2018. World Economic Forum. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
8. Top 100 Most Valuable Global Brands 2018. BrandZ. URL: <https://brandz.com/#>

UDC 332.02:334.7

**INTERNAL PLANNING AS THE MOST IMPORTANT FUNCTION OF ENTERPRISE MANAGEMENT (A REVIEW ON THE TEXTBOOK “INTERNAL PLANNING: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS” BY A.A. KIZIM, V.I. MILETA)**

*L.V. PONOMARENKO, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economy and Management, Kuban State University  
e-mail: ludashka86@mail.ru*

---

**Abstract**

The need for adaptive business management in the volatile state of the economic environment requires the modern manager to have deep system knowledge of the theory and practice of planning the company's activities. According to the concept of the textbook, it identifies a number of basic sections, the study of which

allows to systematically acquire knowledge, basic skills and skills in the system of internal planning.

**Keywords:** *internal planning, strategic and tactical planning, production and resource planning, innovation planning, marketing planning, tax and financial planning.*

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

### в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приема статей:

- в №1 – до 15 февраля;
- в №2 – до 15 мая;
- в №3 – до 15 сентября;
- в №4 – до 15 ноября.

**Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.**

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 600 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

- аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;
- авторов, имеющих индекс Хирша (без самоцитирований) по публикациям РИНЦ не менее 20;

– членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5-7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1, 2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора\_статья.doc* и *Фамилия автора\_анкета.doc* по адресу e-mail: econ\_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

*Редакция*

## ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК  
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

*Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет.*

*e-mail: youirn@yourmail.ru*

*А.А. Иванова, аспирант кафедры «Финансы и Кредит», Кубанский государственный университет*

*e-mail: youirn@yourmail.ru*

**Аннотация**

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только переходом мировой экономики к новой валютной системе.

**Ключевые слова:** *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта*

## ТЕКСТ СТАТЬИ

**Библиографический список**

1. *Ильшева Н.Н., Ильменская А.В.* Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // *Международный бухгалтерский учет.* 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.
3. *Прудникова А.А.* Инвестиции в условиях открытой экономики // *Проблемы прогнозирования.* 2007. № 3. С. 140–146.
4. *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра.* М.: Весь Мир, 2006.
5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

## WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

*E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

*A.A. Ivanova, graduate student of chair «the Finance and the credit», Kuban State Agrarian University*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

### Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

**Keywords:** *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

### References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // *International Accounting*. 2009. № 2, pp 37 – 41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3, pp 140 – 146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

*Приложение 2*

В редакцию журнала  
«Экономика: теория и практика»  
от автора(ов)  
**Фамилия, Имя, Отчество**

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

*Дата*      *Ф.И.О. автора(ов)*

**АНКЕТА АВТОРОВ**

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата    Подпись

Приложение 3

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК  
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.  
Общие требования и правила составления»**

*Статья в журнале*

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология// Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7-26.

*Книга, монография*

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

*Диссертация*

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: Дис. ... д-ра экон. наук. М. ВШЭ, 2011. 345 с.

*Автореферат диссертации*

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

*Тезисы доклада*

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона// Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М. МГУ. Экономический факультет. 2010. С. 253-259.

*Переводное издание*

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации. [Пер. с англ.] М.: Экономика, 2014. 282 с.

*Раздел книги*

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий// Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12-34

*Раздел отдельного тома многотомного издания*

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями// Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120- 163.

*Издание, не имеющее индивидуального автора*

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

*Электронные ресурсы*

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2011).