

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 2500-2775 (online)

Серия «Экономика»



2023

**Выпуск
2 (56)**

ISSN 2500-2775 (online)

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Вып. 2 (56)

2023

Научный журнал

Издается с 2000 года

Журнал зарегистрирован в Национальном агентстве ISSN Российской Федерации
27.05.2016 г. как электронное сетевое издание

Учредитель ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

В. Н. Егоров, д-р экон. наук
(*председатель*)
В. И. Назаров, д-р психол. наук
(*зам. председателя*)
К. Я. Авербух, д-р филол. наук (Москва)
Ю. М. Воронов, д-р полит. наук
Н. В. Усольцева, д-р хим. наук
Ю. М. Резник, д-р филос. наук (Москва)
О. А. Хасбулатова, д-р ист. наук
Л. В. Михеева
(*ответственный секретарь*)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»:

Е. Е. Иродова, д-р экон. наук
(*главный редактор*) (Иваново)
Е. Е. Николаева, д-р экон. наук
(*зам. главного редактора*) (Иваново)
У. Ж. Алиев, д-р экон. наук
(Республика Казахстан)
Н. А. Амосова, д-р экон. наук (Москва)
З. В. Брагина, д-р экон. наук (Кострома)
В. А. Гордеев, д-р экон. наук (Ярославль)
П. Н. Захаров, д-р экон. наук
(Н. Новгород)
Р. С. Ибрагимова, д-р экон. наук
П. С. Лемещенко, д-р экон. наук
(Республика Беларусь)
А. И. Новиков, д-р экон. наук
(Владимир)
А. А. Чуб, д-р экон. наук (Москва)
Ю. А. Анисимова, канд. экон. наук
(Тольятти)
С. Г. Езерская, канд. экон. наук
(Иваново)
С. Г. Коновалова
(*ответственный секретарь*) (Иваново)

Адрес редакции:

153025 Ивановская обл., г. Иваново,
ул. Тимирязева, 5, к. 720
тел./факс: (4932) 93-85-57
e-mail: politeconom@yandex.ru

Электронная копия журнала размещена
на сайтах www.elibrary.ru,
www.ivanovo.ac.ru

© ФГБОУ ВО «Ивановский
государственный университет», 2023

ISSN 2500-2775 (online)

IVANOV STATE UNIVERSITY BULLETIN

Series «Economics»

Issue 2 (56)

2023

Scientific journal

Issued since 2000

The journal is registered at the National ISSN Agency of the Russian Federation
on 27.05.2016 as an electronic online publication

Founded by Ivanovo State University

EDITORIAL COUNCIL:

V. N. Egorov, Doctor of Economics
(Chairman)
V. I. Nazarov, Doctor of Psychology
(Vice-Chairman)
K. Ya. Averbukh, Doctor of Philology
(Moscow)
Yu. M. Voronov, Doctor of Politics
N. V. Usoltseva, Doctor of Chemistry
Yu. M. Reznik, Doctor of Philosophy
(Moscow)
O. A. Khasbulatova, Doctor of History
L. V. Mikheeva (Secretary-in-Chief)

EDITORIAL BOARD OF THE SERIES «ECONOMICS»:

E. E. Irodova, Doctor of Economics
(Editor-in-Chief) (Ivanovo)
E. E. Nikolayeva, Doctor of Economics
(Vice-Editor-in-Chief) (Ivanovo)
U. Zh. Aliev, Doctor of Economics
(Kazakhstan)
Z. V. Bragina, Doctor of Economics
(Kostroma)
V. A. Gordeev, Doctor of Economics
(Yaroslavl)
P. N. Zakharov, Doctor of Economics
(N. Novgorod)
R. S. Ibragimova, Doctor of Economics
(Ivanovo)
P. S. Lemeschenko, Doctor of Economics
(Republic of Belarus)
A. I. Novikov, Doctor of Economics (Vladimir)
A. A. Chub, Doctor of Economics (Moscow)
Yu. A. Anisimova, Candidate of Economics
(Tolyatti)
S. G. Ezerskaya, Candidate of Economics
(Ivanovo)
S. G. Konovalova
(Executive Secretary) (Ivanovo)

Address of the editorial office:

153025, Ivanovo region, Ivanovo,
Timiryazev St., 5, office 720
tel./fax: (4932) 93-85-57
e-mail: politeconom@yandex.ru

Electronic copy of the journal can be found
on the web-sites www.elibrary.ru,
www.ivanovo.ac.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Колонка главного редактора 5

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Ирдова Е. Е. Государственно-частное партнерство: систематизация взглядов на проблему 6

Лифшиц А. С., Ильин Д. Ю. О сопоставлении конкурентных преимуществ и конкурентных ограничений организации розничной торговли 14

Новиков А. И., Кремлев У. Н. Теоретические и методические особенности оздоровления населения в системе стратегического планирования развития России 23

ИСТОРИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Околотин В. С. Производство стрелкового и авиационного оружия на заводе № 2 (г. Ковров) в Ивановской области: хронология решений и событий (1943 г.) 33

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Кабанов А. Ю. Инфляция, экономический рост, безработица 46

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

Голяков С. М., Данилова С. В., Бреславская И. Б. Автоматизация процессов адаптации информационных технологий 54

Кондратьева К. С., Ибрагимов Р. С. Проблемы классифицирования отраслевых барьеров выхода в современных условиях рынка 68

Куделькина А. И. Оценка тенденций развития рынка как инструмент стратегического планирования на предприятии 76

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Ивашина А. Е., Курникова И. В., Малёнкина Т. М. Инвестиционные риски коммерческих банков и факторы, на них влияющие 80

СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Надеждина В. В., Воробьева Л. А., Валинурова А. А. Цифровая трансформация образовательных услуг вуза 87

Сим А. Ю., Хавари М. А., Яковлев Е. В., Яковлев Ю. А., Валинурова А. А. Направления совершенствования работы вуза в соответствии с программой «Цифровая экономика РФ» 94

Сведения об авторах 101

*Информация для авторов журнала
«Вестник Ивановского государственного университета»* 105

CONTENTS

An editorial 5

METHODOLOGY OF ECONOMIC RESEARCH

Irodova E. E. Public-private partnership: systematization of views on the problem 6

Lifshits A. S., Ilyin D. Yu. On the comparison of competitive advantages and competitive restrictions of a retail trade organization 14

Novikov A. I., Kremlev U. N. Theoretical and methodological features of improving the health of the population in the system of strategic planning of Russia's development 23

HISTORY OF THE NATIONAL ECONOMY

Okolotin V. S. Production of small arms and aviation weapons at plant № 2 (Kovrov) in the Ivanovo region: chronology of decisions and events (1943) 33

NATIONAL ECONOMY

Kabanov A. Yu. Inflation, economic growth, unemployment 46

MODERN PROBLEMS OF ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, INDUSTRIES, COMPLEXES

Golyakov S. M., Danilova S. V., Breslavskaya I. B. Automation of information technology adaptation processes 54

Kondratieva K. S., Ibragimova R. S. Problems of classification of industry exit barriers in modern market conditions 68

Kudelkina A. I. Assessment of market development trends as a tool for strategic planning in the enterprise 76

FINANCE AND BANKING

Ivashina A. E., Kurnikova I. V., Malyonkina T. M. Investment risks of commercial banks and factors affecting them 80

MODERN ISSUES OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT

Nadezhdina V. V., Vorobieva L. A., Valinurova A. A. Digital transformation of university educational services 87

Sim A. Yu., Khavari M. A., Yakovlev E. V., Yakovlev Yu. A., Valinurova A. A. Directions for improving the work of the university in accordance with the program «Digital Economy of the Russian Federation» 94

Information about the authors 101

Information for the authors of «Ivanovo State University Bulletin» 105

Колонка главного редактора

Современная научная мысль не стоит на месте – экономическая наука не только наполняется новым знанием, но и выходит в новую систему координат, в которой возникают новые измерения. Экономическая теория и практика во все большей степени погружается в «атмосферу» информационно-цифрового пространства. Информационно-цифровая экономика выдвигает совершенно новые требования к содержанию и методологическим основам анализа экономических закономерностей. Мы можем определить эту новую экономику как «экономическую деятельность, основанную на цифровых технологиях, связанную с электронным бизнесом и электронной коммерцией, и производимых и реализуемых ими цифровыми товарами и услугами». Это одно из многих определений, муссируемых в современной литературе. Соответственно, в научный оборот входят разного рода суждения, касающиеся роста влияния информационного фактора, формирования единого информационного пространства и т. д. Многие акцентируют внимание на принципиально новых способах получения, обработки и использования информации. В результате возникают некие эффекты, когда с помощью этих новых технологий появляется возможность «отжать» из определенного информационного массива предельный максимум необходимых для анализа сведений. Многие справедливо полагают, что все современные процессы и явления обрастают цифровой оболочкой, присутствует своего рода кодировка человека, его жизнедеятельности, в том числе его экономической составляющей. Существует ряд показателей (индексов) для оценки уровня цифровой экономики. Один из наиболее актуальных – «Индекс мировой цифровой конкурентоспособности» – World Digital Competiveness Index. Данный индекс предложен швейцарской школой бизнеса IMD. Фактически он оценивает то, в какой степени государство развивает и использует цифровые технологии, которые в свою очередь ведут к трансформации экономики, бизнеса и общества в целом. Таким образом, Цифровую конкурентоспособность детерминируют 3 ключевых субиндекса: знания, технологии и готовность к будущему. Конкурентоспособность означает, что доступные цифровые технологии должны быть адекватно восприняты обществом и экономикой (например, для освоения цифровых технологий необходима готовность экономики участвовать в покупках через Интернет; обеспечивать соответствующую гибкость бизнеса в том смысле, что фирмы могут модифицировать свои бизнес-модели, чтобы воспользоваться новыми возможностями и эффективно интегрировать ИТ-технологии в экономику и бизнес-процессы. Представляется, что современная научная среда должна более активно пользоваться информационно-цифровой компонентой в содержательном и методико-методологическом контексте с тем, чтобы более эффективно представлять проблематику своих научных исследований.

Е. Е. Иродова
доктор экономических наук, профессор

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

УДК 334.723

Е. Е. Иродова

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ПРОБЛЕМУ

В статье рассматриваются различные определения и подходы к пониманию государственно-частного партнерства (как экономическая категория, отражающая особую систему экономических отношений; как форма проектной реализации; как особый институт, регулирующий совместную деятельность, а также как стратегия управления; как система различного рода отношений между государством и частным сектором экономики; как системно-институциональное объединение, как система институтов и механизмов; как документально подтвержденное соглашение (договор, контракт) между партнерами; как социально-экономическое объединение; как особая финансовая модель; как ключевой элемент стратегии государства, инструмент экономического развития и модернизации экономики страны; как особый тип управления; как механизм передачи части функций и задач государства частному партнеру; как форма кооперации, объединения и использования материальных и интеллектуальных ресурсов; как институт, функционирующий на основе противоречий, на острие возможностей, угроз и принципов; как «игра слов»), которые в то же время можно использовать как исследовательские линии, в части понимания ГЧП как понятия экономической науки, что позволяет сделать вывод о многоаспектности данной категории и сложной сущностной характеристики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, взаимодействие государственного и частного капитала, государственные и частные партнеры.

Е. Е. Irodova

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: SYSTEMATIZATION OF VIEWS ON THE PROBLEM

The article discusses various definitions and approaches to understanding public-private partnership (as an economic category reflecting a special system of economic relations; as a form of project implementation; as a special institution regulating joint activities, as well as a management strategy; as a system of various kinds of relations between the state and the private sector of the economy; as a system-institutional association, as a system of institutions and mechanisms; as a documented agreement (contract, contract) between partners; as a socio-economic association; as a special financial model; as a key element of the state's strategy, an instrument of economic development and modernization of the country's economy; as a special type of management; as a mechanism for transferring part of the functions and tasks of the state to a private partner; as a form of cooperation, unification and use

© Иродова Е. Е., 2023

• Серия «Экономика»

of material and intellectual resources; as an institution functioning on the basis of contradictions, at the forefront of opportunities, threats and principles; as a «play on words»), which at the same time can be used as research lines, in terms of understanding PPP as a concept of economics, which allows us to conclude that this category is multidimensional and complex essential characteristics.

Key words: public-private partnership, interaction of public and private capital, public and private partners.

В российской экономической науке можно найти множество определений ГЧП. Большинство авторов берут за основы исследования В. Г. Варнавского, при этом они дополняют, модифицируют и совершенствуют подходы ученого, что связано с различными исследовательскими направлениями авторов и их интересами.

В литературе можно встретить мнение, что ГЧП следует отнести к способам «частичной приватизации» [1, с. 16], замене приватизации [2], форме взаимодействия органов государственной и муниципальной власти с институтами гражданского общества [2], системе отношений государства и бизнеса [4, с. 2]. При этом ГЧП рассматривается как в широком (как любое сотрудничество государственных (местных) органов власти и предпринимателей на договорной основе), так и в узком смысле (как особую систему отношений государственного и частного партнера юридически закрепленную и направленную на реализацию конкретного проекта).

В литературе можно встретить мнение, что ГЧП следует отнести к способам «частичной приватизации» [1], замене приватизации [2], форме взаимодействия органов государственной и муниципальной власти с институтами гражданского общества [3], системе отношений государства и бизнеса [4]. При этом ГЧП рассматривается как в широком (как любое сотрудничество государственных (местных) органов власти и предпринимателей на договорной основе), так и в узком смысле (как особую систему отношений государственного и частного партнера юридически закрепленную и направленную на реализацию конкретного проекта).

Все многообразие определений можно проанализировать по следующим существенным направлениям, а именно: в разрезе субъектов и предмета партнерства; целей партнерства; форм и условий взаимодействия.

Современные исследователи очень часто обращаются к опыту и урокам, как новой экономической политики, так и концессионной деятельности государства в тот период. И этот интерес не случаен. Наряду со многими аспектами НЭПа, актуальными и в современных условиях, прослеживается схожесть ситуаций в постепенном изменении экономики и допуска к деятельности частного капитала. Концессии, в свою очередь, были и являются одной из форм приложения частного капитала в тесном взаимном сотрудничестве с государством, инструментом интеграции России в мировое экономическое пространство. Они позволяют удовлетворять потребности российской экономики в инвестициях и новых производственных мощностях. При этом данная форма партнерства – одна из первых форм сотрудничества государства и частного сектора, закрепленная законодательно в современной России.

В современных условиях концессии, как и другие формы ГЧП, используются для развития транспортной, социальной, энергетической и иной инфраструктуры, которая неразрывно связана с развитием экономики. Состояние инфраструктуры характеризуется степенью износа основных фондов,

особенно транспортной, энергетической, коммунальной и социальной инфраструктуры, что является основной причиной, обуславливающей необходимость масштабных инвестиций.

На каждом из этих этапов были созданы определенные предпосылки использования данной формы взаимодействия государства и частного (в том числе иностранного) бизнеса, обусловленные историческими событиями, состоянием экономики страны, а также политикой государства, в части привлечения капитала в те или иные отрасли (приоритетные отрасли) экономики.

В настоящее время исследователи категории ГЧП по-разному определяют сущность и основные характеристики данной формы взаимодействия государства и частного сектора в силу ряда причин, в частности:

- сложности экономической природы предмета исследования;
- разных научных подходов к определению данного понятия;
- различных исследовательских интересов авторов.

Далее представлен ряд мнений отечественных и зарубежных ученых о ГЧП, характеризующих данный вид сотрудничества с разных сторон:

Понятие «государственно-частное партнерство» главным образом связано с Великобританией (так называемой «британской моделью» ГЧП), что связано с «частной финансовой инициативой» (Private Finance Initiative – PFI). Частные участники действуют на основании партнерских соглашений с правительственными органами, которые предполагают строительство объектов с использованием собственных ресурсов и дальнейшей их эксплуатацией в течение определенного времени, компенсация расходов частному инвестору осуществляется за счет доходов от эксплуатации или за счет возмещения (платежей) из бюджета.

Специалисты Всемирного банка описывают государственно-частное партнерство, как партнерство, обычно основанное на соглашении или контракте между государством и частным сектором для совместной реализации инфраструктурных проектов с возможной передачей прав собственности на полученные результаты частному сектору.

Организация Объединенных Наций смещает акцент в сторону государственного сектора, определяя, что ГЧП основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора.

Во Франции под определение ГЧП попадает большое количество соглашений, которые касаются развития и эксплуатации инфраструктурных объектов, а также предоставления государству различного рода услуг. Все они четко разделены на две категории: концессионные соглашения и партнерские контракты. К первой относятся те, которые подразумевают передачу частному партнеру права на предоставление общественных услуг (концессии, аренда, управление государственной собственностью). Ко второй принадлежат собственно соглашения о ГЧП.

В Германии по решению Федерального правительства (г. Нойхарденберг, 2004 год) ГЧП определяется как долгосрочное сотрудничество между публичным (бюджетным) сектором и частным бизнесом в течение всего жизненного цикла публичных инфраструктурных сооружений [9, с. 59], это соглашение о планировании, строительстве, финансировании, реализации. При этом повышение эффективности достигается путем соблюдения принципа жизненного цикла, правильного распределения рисков и задач,

улучшения механизмов стимулирования, а экономическая целесообразность должна рассчитываться с учетом распределения рисков.

ГЧП в США – это закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государственной собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в сфере ответственности публичной власти [1]. Основные права собственности не изменяются, и государство даже после передачи объекта частной компании остается его собственником. ГЧП характеризует широкий спектр отношений от «простых» контрактов до «комплексных» проектов, включающих различные стадии разработки объекта и управления им.

В Ирландии под ГЧП понимается «сотрудничество государственного и частного секторов в целях реализации конкретного проекта или оказания населению услуг социального характера, обязанность предоставления которых возлагается на государственный сектор». Здесь отмечается, что в основе успешного ГЧП лежит концепция привлечения опыта частного сектора и перераспределения риска для эффективного его управления с целью повышения общей эффективности проекта.

В Японии государственно-частное партнерство представлено системой «рыночного тестирования» (система соревновательных тендеров на оказание общественных услуг с участием, как органов сферы общественного предпринимательства, так и частного бизнеса) [10].

Следует рассмотреть определения ГЧП Дж. Делмона, М. Булт-Спиринга и Г. Девульфа.

Дж. Делмон пишет, что ГЧП в широком смысле – это любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, включая контракты по государственному заказу (государственные закупки) [4].

М. Булт-Спиринг и Г. Девульф говорят, что к ГЧП относятся отношения между государством и частным лицом на основе осуществления проекта, оформленные в соответствии с законодательством.

Кроме того, следует выделить определения ГЧП как финансовой модели, позволяющей государственному сектору привлекать и использовать капитал частного сектора для улучшения возможностей деятельности, как регионального правительства, так и частных компаний, вовлеченных в проект, как устойчивого взаимодействия государственного и частного секторов, в котором разрабатываются совместный продукт и/или услуги и риски, затраты и прибыли разделяются между партнерами, как особой формы отношений между государством и частными лицами для финансирования и управления инфраструктурой и оказания публичных услуг, требующая особого учета, который соответствует их особенностям и отражает в финансовой отчетности государственных и частных операторов создаваемые активы, обязательства, права и ответственность.

Следовательно, исходя из приведенных выше характеристик ГЧП в ряде стран мира, нельзя не согласиться с Л. А. Джамоудиновой, которая приходит к выводу, что в мировой практике ГЧП – это финансово-юридический институт с четко определенными в законодательстве и договоре обязанностями сторон и разделением рисков, т. е. сложный инвестиционный контракт. В связи с чем, подчеркивается значение ГЧП с институциональной стороны и акцентируется внимание на законодательной проработке основных положений партнерства в каждой стране, а также отмечают значимость частного

партнера в качестве источника внебюджетного финансирования и важность правильного распределения рисков между партнерами в соответствии с их способностями и возможностями управлять ими.

В рассмотренной нами литературе авторы пытаются систематизировать подходы к определению ГЧП, подчеркивая его многоаспектность. В частности, можно выделить четыре такие группы.

1) Группа исследователей в составе О. А. Козлова, С. А. Суспицына, Л. И. Власюк, А. А. Петровской выделяет четыре основных подхода к исследованию государственно-частного партнерства [8]:

– социально-экономический (как механизм привлечения частных инвестиций для реализации проектов государственной значимости, имеющих выраженный общественный характер);

– институциональный (как особый институт, создаваемый для решения социально-экономических задач усилиями государства и бизнеса);

– системный (в качестве системы взаимодействия государственных и частных структур с целью реализации социально-экономических проектов, основанной на паритете интересов, справедливом распределении обязанностей, рисков и выгод в процессе реализации проектов);

– функциональный (как совместное регулирование государством и бизнесом общественных отношений, подразумевающее передачу части функций государства частному сектору и основанное, с одной стороны, на объединении их ресурсов и потенциалов, с другой — на разделении их обязанностей и рисков).

2) В. Н. Гирич пишет о многоаспектности категории ГЧП [3] и делает акцент на системный подход к определению государственно-частного партнерства (в соответствии с предположением А. Г. Зельднера). Он выделяет три позиции ГЧП:

– теоретическая (как самостоятельная экономическая категория, отражающая производственные отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения);

– общенациональная (как процесс, формирующий толерантное отношение между государством, бизнесом и институтами гражданского общества, направленное на достижение социально-экономической стабильности и национальной безопасности);

– организационная (как система институтов и механизмов, учитывающая региональную, муниципальную, отраслевую и ведомственную специфику и направленная на взаимодействие партнерских отношений в виде договора, соглашения, контракта с взаимными обязательствами, распределительными отношениями, хеджированием рисков, предполагающая совместную деятельность субъектов рыночных отношений).

3) М. Е. Меркулова, Н. А. Квашнина выделяют семь ключевых подходов к пониманию ГЧП [11, с. 26–28], которые переплетаются в различных сочетаниях, а именно:

– общеэкономический подход (как особая система экономических отношений между государством и бизнесом);

– «проектный» подход (как соглашение между государством и бизнесом о ведении совместной деятельности в целях реализации проекта);

– институциональный подход (как институт, основанный на совокупности формальных и неформальных правил, регулирующих совместную деятельность органов публичной власти и предпринимательских структур,

в рамках которой удовлетворяются интересы общества и согласуются социальные и экономические интересы сторон);

– управленческий подход (как эффективный механизм стратегического и тактического управления экономикой страны, региона, муниципального образования);

– инвестиционный подход (как способ привлечения инвестиций в экономику страны, региона, муниципального образования);

– социальный подход (как способ привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг и реализации социально значимых проектов);

– воспроизводственный подход (как способ активации экономического роста и процессов воспроизводства в стратегических и общественно значимых отраслях народного хозяйства).

4) С. В. Ковригина рассматривает четыре основных подхода к понятию ГЧП [7, с. 2681–2682]:

– как особый тип управления («новый государственный менеджмент» (New Public Management) или способ государственной организации «хорошего государственного управления» (Good Governance));

– как установленная форма соглашений, заключаемых между бизнесом и властью относительно финансовых отношений и средств (институциональный, юридический подход);

– как стратегия или инструмент развития и модернизации экономики;

– как «игра слов» (используемая в политических целях для сокрытия за понятием ГЧП различных, ранее существующих форм взаимодействия государства и бизнеса).

В данной работе мы постарались все многообразие изученных научных подходов к определению ГЧП (а также их систематизации), разделить на ряд групп/аспектов [12, с. 45]:

1. *Общеэкономический, общенациональный подход.* ГЧП как экономическая категория, отражающая особую систему экономических отношений между партнерами в процессе производства, обмена, распределения, которая позволяет удовлетворять экономические интересы не только участников, но и общественные потребности в целом.

2. *Практический подход (практическая реализация).* ГЧП как форма проектной реализации, которая основана на сотрудничестве, направленном на реализацию общественно и социально значимого проекта.

3. *Институциональный подход.* ГЧП как особый институт, регулирующий совместную деятельность, а также как стратегия управления, позволяющая свести к минимуму операционные и трансакционные издержки участников, с ориентацией на общественные потребности и государственные интересы.

4. *Системный подход.* ГЧП как система различного рода отношений между государством и частным сектором экономики.

5. *Системно-институциональный (организационно-экономический) подход.* ГЧП как системно-институциональное объединение, как система институтов и механизмов.

6. *Правовой подход.* ГЧП как документально подтвержденное соглашение (договор, контракт) между партнерами.

7. *Стратегический (общецелевой) подход (социально-экономический подход)*. ГЧП как социально-экономическое объединение с целью решения социально-значимых задач, удовлетворение потребностей общества.

8. *Инвестиционный подход*. ГЧП как особая финансовая модель для финансирования общественных потребностей на взаимовыгодных условиях.

9. *Воспроизводственный поход*. ГЧП как ключевой элемент стратегии государства, инструмент экономического развития и модернизации экономики страны через удовлетворение общественных потребностей в приоритетных отраслях экономики.

10. *Управленческий подход*. ГЧП как особый тип управления, эффективный механизм достижения стратегических и тактических целей партнеров в долгосрочной перспективе.

11. *Функциональный подход*. ГЧП как механизм передачи части функций и задач государства частному партнеру на долгосрочной основе и взаимовыгодных для каждой стороны условиях.

12. *Перераспределительный подход*. ГЧП как форма кооперации, объединения и использования материальных и интеллектуальных ресурсов государства и бизнеса, направленных на совместную реализацию инфраструктурных и социальных проектов.

13. *Диалектический подход*. ГЧП как институт, функционирующий на основе противоречий, на острие возможностей, угроз и принципов в виду сложности согласования экономических интересов и разделения прав и обязанностей государства и частного партнера, а также рисков и выгод.

14. *«Игра слов»*. ГЧП как любое сотрудничество государства и частного сектора, особенно в ранее существовавших формах с целью получения дополнительной поддержки и привилегий для каждого из партнеров.

Таким образом, рассмотрев основные подходы к определению термина «государственно-частное партнерство» можно сделать вывод о том, что развитие ГЧП (форм проявления) шло эволюционным путем: с системы откупов и кормлений до современного представления ГЧП как особой формы сотрудничества государственного и частного партнеров. При этом в современных условиях в большинстве стран (в т. ч. и в России) следует говорить преимущественно о государственно-частном партнерстве, а не частно-государственном, в силу ряда причин, а именно: слабого законодательного закрепления, нестабильности политической и экономической ситуации в стране и в мире (т. к. партнерство предполагает долгосрочный характер соглашений), отсутствие достаточной заинтересованности частного сектора в такого рода сотрудничестве (отсутствие информированности, финансовых и прочих ресурсов у частного партнера).

В порядке обобщения и анализа литературы нами выделены 14 подходов к определению государственно-частного партнерства (как экономическая категория, отражающая особую систему экономических отношений; как форма проектной реализации; как особый институт, регулирующий совместную деятельность, а также как стратегия управления; как система различного рода отношений между государством и частным сектором экономики; как системно-институциональное объединение, как система институтов и механизмов; как документально подтвержденное соглашение (договор, контракт) между партнерами; как социально-экономическое объединение; как особая финансовая модель; как ключевой элемент стратегии государства, инструмент экономического развития и модернизации экономики страны; как

особый тип управления; как механизм передачи части функций и задач государства частному партнеру; как форма кооперации, объединения и использования материальных и интеллектуальных ресурсов; как институт, функционирующий на основе противоречий, на острие возможностей, угроз и принципов; как «игра слов»), которые в то же время можно использовать как исследовательские линии, в части понимания ГЧП как понятия экономической науки, что позволяет сделать вывод о многоаспектности данной категории и сложной сущностной характеристики.

Библиографический список

1. *Варнавский В. Г.* Государственно-частное партнерство. М.: ИМЭО РАН, 2009. Т. 1.
2. *Выдрин И. В.* Публично-частное партнерство как форма взаимодействия государства и общества // Современное право. 2015. № 8. Доступ из СПС «Консультант-Плюс». URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.04.2023).
3. *Гирич В. Н.* Государственно-частное партнерство: подходы к определению. URL: <http://www.orelgiet.ru> (дата обращения: 01.04.2023).
4. *Делмон Дж.* Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти. Астана: ИЦ «Апельсин», 2019. 261 с.
5. *Иванова А.* Государственно-частное партнерство: японский вариант инициативы частного финансирования // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 6.
6. *Иродова Е. Е., Алексеева С. В.* Природа государственно-частного партнерства в контексте национальных интересов // Вестник Тверского государственного университета. Сер.: Экономика и Управление. 2017. № 3. С. 48–54.
7. *Ковригина С. В.* Государственно-частное партнерство: подходы и классификация // Фундаментальные исследования. 2020. № 11. С. 2681–2685.
8. *Козлова О. А., Суспицын С. А., Власюк Л. И., Петровская А. А.* Теоретические основания развития механизма государственно-частного партнерства // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 254–258.
9. *Кондратьева У. Д.* Особенности форм государственно-частного партнерства // Современное право. 2016. № 1.
10. *Кузьмин В. А.* Государственно-частное партнерство: опыт реализации механизма в Германии и возможности его использования в России. URL: <http://www/pppinrussia.ru/> (дата обращения: 06.02.2023).
11. *Меркулова М. Е., Квашина Н. А.* Государственно-частное партнерство в региональной экономике. Иваново: Изд-во «Иваново», 2012. 276 с.
12. *Саницкий Д. И.* Государственно-частное партнерство в России: сущность и условия развития // Финансовое право. 2019. № 7.

А. С. Лифшиц, Д. Ю. Ильин

О СОПОСТАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И КОНКУРЕНТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье поставлена проблема сопоставления конкурентных преимуществ и конкурентных ограничений организаций розничной торговли на основе разграничения данных понятий от понятия «ключевые факторы успеха». Приведены результаты сравнительного анализа методик оценки конкурентоспособности организаций в ритейле с позиции корректного учета конкурентных преимуществ, конкурентных ограничений и факторов конкурентоспособности. Приведены трактовки частных и интегрального конкурентного преимущества, что позволило выявить их соподчиненность. Введена триада понятий фактическая, прогнозная и потенциальная конкурентоспособности организации. Доказана возможная активная роль организаций при формировании конкурентных преимуществ. Определены необходимость и возможность построения интегральных показателей конкурентоспособности организаций на основе раздельного учета объективных конкурентных преимуществ и ограничений и совокупности предпочтений стейкхолдеров при определении абсолютного конкурентного преимущества и преимуществ и ограничений по отдельным направлениям конкурентоспособности. Сформирован подход выбора приоритетного конкурента, позволяющий повысить степень обоснованности поиска конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: абсолютное конкурентное преимущество, частное конкурентное преимущество, интегральное конкурентное преимущество, ключевые факторы конкурентоспособности, виды конкурентоспособности организации, объективные конкурентные преимущества, предпочтения стейкхолдеров.

A. S. Lifshits, D. Yu. Ilyin

ON THE COMPARISON OF COMPETITIVE ADVANTAGES AND COMPETITIVE RESTRICTIONS OF A RETAIL TRADE ORGANIZATION

The article poses the problem of comparing the competitive advantages and competitive limitations of retail organizations based on the distinction between these concepts and the concept of “key success factors”. The results of a comparative analysis of methods for assessing the competitiveness of organizations in retail from the standpoint of correctly taking into account competitive advantages, competitive restrictions and competitiveness factors are presented. Interpretations of private and integral competitive advantages are given, which made it possible to reveal their subordination. A triad of concepts of actual, predictive and potential competitiveness of an organization has been introduced. The possible active role of organizations in the formation of competitive advantages is proved. The necessity and possibility of constructing integral indicators of the competitiveness of organizations on the basis of separate consideration of objective competitive advantages and limitations and a set of stakeholder preferences in determining the absolute competitive advantage

and advantages and limitations in certain areas of competitiveness are determined. An approach has been formed for choosing a priority competitor, which makes it possible to increase the degree of validity of the search for competitive advantages.

Key words: absolute competitive advantage, private competitive advantage, integral competitive advantage, key factors of competitiveness, types of organizational competitiveness, objective competitive advantages, stakeholder preferences.

Конкурентоспособность торговой организации имеет первостепенное значение для ее выживания и формирования устойчивых предпосылок для ее прогрессивного развития. В силу этого особую роль в оценке и управлении конкурентоспособностью торговыми организациями имеет выявление и сопоставление конкурентных преимуществ и конкурентных ограничений социально-экономических систем в оптовой и розничной торговле (ритейле). Между тем решение этой задачи затруднено недостаточной степенью разработанности ряда вопросов методологического, теоретического и методического характера.

К относительно неразработанным в научной литературе вопросам методологического характера в рамках решения данной задачи относятся: отсутствие критерия разграничения критических и ключевых факторов конкурентоспособности, приведения в соответствие ключевых факторов и ограничений, системного представления об особенностях расчета синергетических и компенсационных эффектов, возникающих в результате взаимодействия факторов конкурентоспособности.

В научной литературе редко употребляется понятие «критические факторы». Значительно чаще применяется термин «ключевые факторы». Данным понятием активно оперирует А. Томпсон и А. Стрикленд [16, с. 151], Э. Воган [18, с. 139], М. С. Рахманова [12, с. 320], А. А. Чурсин [17, с. 245–246]. При этом М. С. Рахманова приводит противоречивые определения ключевых факторов успеха. «Ключевые факторы успеха – положительно значимые факторы деятельности торгового предприятия, которые обеспечивают ему существенное превосходство над конкурентами... Под “ключевыми факторами успеха торговых предприятий” понимается совокупность факторов, определяющихся конкурентными преимуществами торговых предприятий, которые они должны учитывать для повышения уровня конкурентоспособности торговых предприятий в сравнении с конкурентами» [12, с. 320].

Основное противоречие приведенных М. С. Рахмановой определений заключается в том, что в первом из них ключевые факторы успеха формируют конкурентные преимущества торговой компании. Во втором определении, напротив, конкурентные преимущества определяют конкурентные преимущества. Возникает справедливое опасение о подмене причины следствием, и следствия причиной. Обычная экономическая логика подсказывает, что ключевые факторы должны обуславливать конкурентные преимущества. Другое дело, что в силу воспроизводственного непрерывного процесса определенные конкурентные преимущества могут трансформироваться в ключевые факторы будущих конкурентных преимуществ и конкурентоспособности торговой организации. Например, высокая доля на рынке, финансовая независимость и платежеспособность торговой организации. Однако определять конкурентные преимущества, существенные для настоящего и для будущего стратегического выживания и развития торговой организации (как и любой другой)

необходимо разделять. А. Г. Азоев разграничивал конкурентные преимущества и потенциальные возможности компании, полагая, что конкурентные преимущества фиксируются в результате реальных и очевидных предпочтений покупателей, отражают фактическое положение дел [1, с. 40]. Тем не менее, с позиции стратегического управления конкурентоспособностью организации, целесообразно выделять текущие конкурентные преимущества и сформированные к настоящему моменту конкурентные преимущества, значимые для будущего. Очевидно, что первый список конкурентных преимуществ является фиксированным, а второй – мобильным, корректируемым с течением времени.

Представляет интерес разграничение А. И. Пригожиным трех видов достижений бизнес-организации: факторов успеха, превосходных отличий и конкурентных преимуществ. Под факторами успеха он понимает внутренние достижения фирмы, не проявляющиеся на рынке непосредственным образом. Превосходные отличия фирмы не попадают в фокус конкуренции, т.е. избыточные для потребителей характеристики ассортимента и качества товаров. Конкурентные преимущества – те достижения компании, которые не только напрямую воспринимаются и оцениваются клиентами, но и являются дифференцирующими признаками их потребительского выбора [11, с. 469–470]. Однако А. И. Пригожин не учитывает возможную динамику факторов успеха, превосходных отличий и конкурентных преимуществ в будущем.

При анализе и оценке конкурентных преимуществ важным является положение М. Портера о том, что «в основе конкурентных преимуществ лежит стоимость, которую компания создает для своих покупателей. Эта стоимость может принимать форму более низких цен по сравнению с теми, которые будут за аналогичные продукты предлагаться конкурентами; или это будут уникальные предложения, которые вполне достойны более высокой цены» [10, с. 22]. М. Портер ввел понятие «цепочка создания ценности (стоимости)». Цепочка создания стоимости складывается из обширного множества различных видов деятельности [10, с. 69].

Следует обратить внимание на использование понятия «конкурентное преимущество» в единственном и множественном числе, М. Портер использует оба варианта без обоснования условий применения [10, с. 21]. В то же время И. Д. Кузнецова и Н. В. Фомина считают, что «М. Портер указывает «конкурентное преимущество» в цепочке ценностей для компании, а Р. А. Фатхутдинов ввел в научный оборот понятие «конкурентные преимущества», используя в понятии свойства или критерии предприятий, конкурирующих на рынке» [6, с. 79]. На наш взгляд, организация может иметь как одно, так и несколько конкурентных преимуществ в зависимости от стратегической или тактической (оперативной) ситуации. Следует также понятие «конкурентное преимущество» трактовать в узком и широком смысле этого слова. В узком смысле конкурентное преимущество наблюдается по определенному направлению, конечному результату деятельности. В широком смысле конкурентное преимущество является интегральным результатом взаимодействия ключевых факторов и всегда представлено в единственном числе. Ж. Ж. Ламбен предложил матрицу конкурентных позиций предприятия, построенную по двум параметрам: производительность (себестоимость единицы продукции в % от приоритетного конкурента) и рыночная сила (максимально приемлемая цена в % от приоритетного конкурента). Сопоставление производительности и рыночной силы формируют конкурентную

позицию [7, с. 370]. Конкурентную позицию организации следует рассматривать в качестве предметной области стратегического анализа и объекта стратегического менеджмента.

Ж. Ж. Ламбен предложил разграничивать внешнее и внутреннее конкурентное преимущество. Внешнее – способность своими преимуществами контролировать цены на рынке. Внутреннее означает, что себестоимость товаров и услуг меньше, чем у конкурентов [7, с. 369]. М. М. Гайфуллина и А. М. Щербаков критикуют подход Ламбена с позиции рассмотрения недостаточного количества факторов конкурентоспособности [4, с. 115]. Однако они не учитывают необходимость трактовки конкурентного преимущества не только в узком, но и в широком значении. Кроме того, следует согласиться с А. С. Соколовым и др. в том, что в научной литературе имеется позиция о необходимости увеличения числа показателей конкурентоспособности для достижения достоверных результатов оценки. Это приводит к включению в число оценочных показателей, которые характеризуют факторы, очень слабо влияющие на конкурентоспособность, или те, что не обеспечены необходимой информацией [13, с. 113–114].

Известен ряд методик оценки конкурентоспособности торговых организаций: методика И. В. Головина [5]; методика Н. К. Моисеевой и М. В. Конышевой [8]; методика «4 Р» Д. Маккарти [14]; методика Н. Н. Павловой [9].

Оценка конкурентоспособности по методике И. В. Головина состоит из двух частей. В первой показатели конкурентоспособности фирм, в качестве которых выступают стратегические факторы успеха, оцениваются экспертами. Во второй части проводится оценка конкурентоспособности компаний покупателями. Результирующие экспертных оценок стратегических факторов успеха и потребительских оценок возводятся в квадрат. Завершающим действием является извлечение квадратного корня. В методике Головина не учитывается сопоставимость факторов и конечных результатов деятельности (возникает эффект дублирования). Если конкурентная борьба – это борьба за потребителя (что не вызывает сомнений), то при оценке конкурентного преимущества или отставания от конкурентов следует учитывать восприятие потребителями товаров компании и самой компании. Методика Н. К. Моисеевой также включает в себя разномасштабные явления: качество управления, качество товаров и услуг, финансовое состояние, использование ресурсов, умение работать с персоналом, долгосрочные капиталовложения, способность к инновациям, ответственность перед обществом. Обращаем также внимание на то, что в рамках оценки конкурентных преимуществ значение имеет не само финансовое состояние предприятия, а его восприятие потребителями и деловыми партнерами. И еще одно замечание: некорректно оценивать качество управления, несомненно сложного явления, без выделения частных критериев и показателей. Смешение факторов и конкурентных преимуществ выявлено и в модели «4 Р» и ее дальнейших модификациях. Характеристики каналов сбыта (стратегии сбыта, вид распределения продукта, число дилеров, число дистрибьюторов) и продвижения товаров (формы и место рекламы, ее бюджет, частота появления рекламы, участие в выставках, упоминание в средствах массовой информации) следует относить к факторам, а не конкурентным преимуществам. В методике Н. Н. Павловой конкурентные преимущества выявляются только на основе результатов опроса потребителей. Между тем торговая организация должна не только

приспосабливаться к потребительским предпочтениям, но и по возможности формировать их, четко представляя свои объективные преимущества.

И. Д. Кузнецова и Н. В. Фомина в качестве критериев конкурентных преимуществ торговых предприятий называют месторасположение, ассортимент, качество, цену, качество обслуживания, квалификацию персонала, средства стимулирования сбыта, формирование лояльности клиентов [6, с. 82]. В данном перечне квалификация персонала необоснованно отнесена к возможному конкурентному преимуществу, а не к ключевому фактору успеха. С этих позиций в рамках моделей комплекса маркетинга «4 Р», «7 Р», «12 Р» необходимо выделить ключевые факторы успеха и конкурентные преимущества. Очевидно, что ни логистика, ни реклама не должны рассматриваться как конкурентные преимущества. Они выступают как факторы успеха на рынке. М. Ю. Тверской относит к «трем китам» торговли ассортимент, интерфейс и логистику. К интерфейсу он относит формат торгового предприятия, его месторасположение (в т. ч. интернет-сайт), размер торговой площади, внутренний дизайн, рекламу, мерчендайзинг (размещение товаров на полках), общение продавцов и покупателей [15, с. 55, 63–64]. Ясно, что М. Ю. Тверской не ставил задачу разграничения ключевых факторов успеха и конкурентных преимуществ. Между тем внутренний дизайн, мерчендайзинг, реклама и информирование продавцом покупателя о характеристиках товара справедливо отнести к факторам, а не преимуществом торговой организации. Некорректно к конкурентным преимуществам относить и развитость логистики. Конкурентными преимуществами могут быть месторасположение и формат торгового предприятия, приобретение покупателями необходимых товаров (отсутствие навязанных покупок, покупок непригодных или слабо пригодных в использовании для покупателей товаров), вежливость продавцов, их умение внушать доверие. При всей своей важности логистика относится к факторам, а не конкурентным преимуществам любой организации, в т. ч. торговой.

В качестве конкурентного преимущества следует рассматривать позитивную репутацию и бренд торговой организации. Бренд формируется на основе позитивной репутации в течение длительного времени. Однако позитивная репутация имеет самостоятельное значение с позиции формирования конкурентных преимуществ. Если бренд характеризует уникальность предприятия по основному виду деятельности (например, лидер в области продаж хозяйственных товаров), то некоторые параметры позитивной деловой репутации (финансовая устойчивость, перспективность организации) могут обеспечить превосходство над конкурентами, и должны быть отнесены к конкурентным преимуществам.

Для управления конкурентоспособностью важно различать имидж и деловую репутацию. Имидж – предварительное представление клиентов и деловых партнеров об организации. Реальное сложившееся восприятие достоинств и недостатков организации отражается в деловой репутации. Иногда такое различие не проводится. Более того, при оценке имиджа организации в качестве однопорядковых параметров рассматриваются и факторы и обобщенная его характеристика. Так, А. О. Блинов и В. Я. Захаров к показателям оценки имиджа относят время нахождения организации на рынке, известность торговой марки, общественный резонанс (участие в социальных акциях, спонсорскую помощь, создание внебюджетных фондов), внутреннюю атмосферу предприятия, отношение сотрудников к политике руководства, общее мнение о предприятии [2, с. 37].

Конкурентные преимущества корректно отождествить с устойчивыми потребительскими предпочтениями. К ним относятся высокая оценка потребительских характеристик качества товара, широта, глубина, насыщенность и гармоничность ассортимента, позитивное личностное взаимодействие продавца и покупателя, скорость обслуживания, оформление торгового зала, удобство совершения покупки, удобный подъезд на автомобиле, режим работы, уровень цен.

Конкурентные преимущества во многом связаны с уникальным торговым предложением. А. В. Гавриков отмечает, что при создании уникального торгового предложения следует акцентировать внимание на уникальности продукта, его свойствах, потребностях целевой аудитории, гарантийных сроках эксплуатации, лидерской позиции продукта, высоком результате при использовании продукта, дополнительном сервисе, *luxury* (одновременное фокусирование на высокой стоимости, качества и эксклюзивности продукта), новизне, экономичности, удобстве потребления, подтверждение качества продукта через существующих клиентов [3, с. 73–76]. Однако конкурентное преимущество может быть сформировано при умелом сочетании внешних и внутренних факторов. В качестве управляемых факторов следует назвать эластичность спроса по цене, характер спроса, тип конкуренции. По степени эластичности спроса по цене товары подразделяются на абсолютно эластичные, эластичные, неэластичные, абсолютно неэластичные. По характеру спрос классифицируется как ажиотажный, повышенный (умеренно высокий), устойчивый, ограниченный, понижающийся. По типу можно выделить ценовую, неценовую и комбинированную конкуренцию.

Умеренно высокий – постоянно растущий, прибыльный, но не ажиотажный. Устойчивый спрос – позволяет получать минимальную прибыль (с учетом инфляции, налоговой системы, задачи простого воспроизводства и расчетов с кредиторами, случайных колебаний в реализации по товарам ограниченного спроса). Ограниченный спрос – спрос, при котором наблюдается размах прибыльности товарных позиций внутри товарной категории (от убыточных до рентабельных).

Индексы конкурентоспособности SKU можно определить по формуле 1. Общее положение – цену (затраты на потребление) следует учитывать без привлечения экспертов.

Первый вариант расчета:

$$d_q * I_q + d_p * I_p, \quad (1)$$

где: I_q – относительный индекс конкурентоспособности товара по качеству (с учетом сервиса и имиджа);

I_p – относительный индекс конкурентоспособности товара по цене;

d_q – вес индекса качества товара;

d_p – вес индекса цены.

$$\sum d_q + d_p = 1 \quad (2)$$

$$I_q = \sum w_j * r_{jq}, \quad (3)$$

где: w_j – вес j -й характеристики качества товара;

r_{jq} – отношение балла j -й характеристики качества товара оцениваемого предприятия по сравнению с предприятием – эталоном (базой сравнения).

Исходным пунктом установления весов индексов является определение веса цены, тождественного весу индекса цены. Для установления индекса цены можно исходить из правила «золотого сечения» и предположения о прямой зависимости веса цены от степени эластичности спроса по цене.

Правило «золотого сечения» означает, что отношение большей части отрезка к меньшему тождественно отношению все отрезка к большей его части. Очевидно, что для очень эластичных товаров вес цены является максимальным и превышающим вес качества товара. Из правила «золотого сечения» находим соотношение индексов цены и качества для очень эластичных товаров: 1,62:1,00. Для других групп товаров по эластичности (эластичные, неэластичные, совершенно эластичные) соотношения рассчитываются с учетом типичных значений ценовой эластичности, приведенных Воганом Эвансом в книге «Ключевые стратегические инструменты» [18, с. 280].

Для эластичных товаров: $0,7 * 1,62 = 1,13:1,00$

Для неэластичных товаров: $0,4 * 1,62 = 0,65:1,00$

Для совершенно неэластичных товаров: $0,1 * 1,62 = 0,16:1,00$

Соответственно, находим веса цен и качества:

Для очень эластичных товаров: 0,62:0,38

Для эластичных товаров: 0,53:0,47

Для неэластичных товаров: 0,40:0,60

Для совершенно неэластичных товаров: 0,14: 0,86

Следует разграничивать фактическую, прогнозную и потенциальную конкурентоспособность организации. При этом исследование конкурентных преимуществ релевантно (существенно) для определения не только фактической, но и прогнозной конкурентоспособности, которая в свою очередь должна учитывать и потенциал конкурентоспособности организации.

В таблице приведены результаты оценки перспективной конкурентоспособности ООО «Кенгуру» по субкатегории (подкатегории) «Ручные инструменты».

Из таблицы видно, что не обладают конкурентными преимуществами и перспективной конкурентоспособностью бензиновые газонокосилки в отличие от электрических дрелей торговой марки Kolner. Вместе с тем посредством гибкого ценообразования (снижения цены или более медленного роста цены по сравнению со среднерыночной ценой и ценой ключевого конкурента) можно сформировать конкурентное преимущество и перспективную конкурентоспособность электрических дрелей торговой марки HAMMER.

В завершении статьи отметим, что в практике менеджмента в розничной торговле, как и в любом другом виде экономической деятельности, следует оперировать понятиями «конкурентное преимущество» и «конкурентные преимущества». Также необходимо разграничивать абсолютное конкурентное преимущество и частные конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества могут включать в себя как объективные характеристики, так и потребительские предпочтения и предпочтения деловых партнеров, в которых неизбежно содержится определенная доля субъективизма.

**Оценка конкурентоспособности товарной подкатегории
«Ручные инструменты» компании «Кенгуру»**

Товарная категория/ подкатегория	Товарная единица	Эластичность спроса по цене	Уровень спроса на товарную единицу	КТЕ*
Бензиновые газонокосилки	газонокосилка бензин газонокосилка бензин DDE LM 51-60DB [шт.] (333060)	Неэластичный	Ограниченный	Низкая
	газонокосилка бензин Patriot PT 47LS 512109014 [шт.] (392981)	Неэластичный	Ограниченный	Низкая
Аккумулятор- ные дрели- шуруповерты	эл. дрель-шуруповерт ак. HAMMER 12B ACD12CS 645151 [шт.] (381232)	Эластичный	Устойчивый	Средняя
	эл. дрель-шуруповерт ак. HAMMER 12B Li-Ion ACD12LE [шт.] (322644)	Эластичный	Устойчивый	Средняя
	эл. дрель-шуруповерт ак. Kolner 12B KCD 12L [шт.] (351377)	Неэластичный	Умеренно высокий	Высокая
	эл. дрель-шуруповерт ак. Kolner 14,4В KCD Li [шт.] (345592)	Неэластичный	Умеренно высокий	Высокая

* КТЕ – конкурентоспособность товарной единицы.

Индексы конкурентоспособности определялись по сравнению с торговой сетью «Все инструменты».

В завершении статьи отметим, что в практике менеджмента в розничной торговле, как и в любом другом виде экономической деятельности, следует оперировать понятиями «конкурентное преимущество» и «конкурентные преимущества». Также необходимо разграничивать абсолютное конкурентное преимущество и частные конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества могут включать в себя как объективные характеристики, так и потребительские предпочтения и предпочтения деловых партнеров, в которых неизбежно содержится определенная доля субъективизма. Возможно построения интегрального показателя конкурентоспособности организации по объективным характеристикам или предпочтениям ключевых стейкхолдеров (заинтересованных групп). Включать в один интегральный показатель объективные характеристики и предпочтения стейкхолдеров не представляется целесообразным. Вместе с тем задача построения единого интегрального показателя конкурентоспособности организации теряет значение при наличии у организации абсолютного конкурентного преимущества. Абсолютное конкурентное преимущество – преимущество приоритетным перед конкурентом по всем объективным параметрам и предпочтениям стейкхолдеров. При абсолютном конкурентном преимуществе наблюдается доминирование над приоритетным конкурентом. Однако такая ситуация встречается

редко. Выбор приоритетного конкурента зависит от конкурентной карты рынка и потенциала конкурентоспособности организации. Именно эти факторы обуславливают трактовку конкурентоспособности по критериям «превосходства над конкурентами» или «соответствия нормальному (среднему) уровню конкурентоспособности».

Библиографический список

1. *Азоев Г. Л.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: Международные отношения, 2012. 157 с.
2. *Блинов А. О., Захаров В. Я.* Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 35–44.
3. *Гавриков А. В., Давыдов В. В., Федоров М. В.* Digital-маркетинг. Главная книга интернет-маркетолога. М.: АСТ, 2022. 480 с.
4. *Гайфуллина М. М., Щербаков А. М.* Методы оценки конкурентоспособности компании // International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2019. Т. 5. С. 115–118.
5. *Головин И. В.* Карта конкуренции // Практический маркетинг. 2004. № 5. С. 26–34.
6. *Кузнецова И. Д., Фомина Н. В.* Конкурентные преимущества предприятий торговли в рыночной среде // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. № 4. С. 79–86.
7. *Ламбен Ж. Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и оперативный маркетинг: пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 800 с.
8. *Моисеева Н. К., Коньшева М. В.* Маркетинговая активность как фактор конкурентоспособности фирмы // Маркетинг. 1999. № 6. С. 22–34.
9. *Павлова Н. Н.* Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности магазина (сервиса) // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1. С. 120–123.
10. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2017. 716 с.
11. *Пригожин А. И.* Методы развития организаций: природа (цели, стадии развития, патологии). Профессии консультанта по управлению. Организационная диагностика. Методы выработки решений. Управленческое консультирование нововведений. М.: ЛЕНАНД, 2017. 848 с.
12. *Рахманова М. С.* Модический подход к определению ключевых факторов успеха торговых организаций // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 319–323.
13. *Соколов А. С., Душин А. В., Балашенко В. В., Моор И. А.* Факторы, влияющие на конкурентоспособность горнодобывающих предприятий // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2023. № 1. С. 111–124.
14. *Сысоева Е.* Методы и подходы к оценке конкурентоспособности предприятия в зарубежной практике // Риск. 2011. № 2. С. 258–263.
15. *Тверской М. Ю.* Retailing для русскоговорящих: управление предприятием розничной торговли. СПб.: Питер, 2022. 480 с.
16. *Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов: пер. с англ. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
17. *Чурсин А. А.* Теоретические основы управления конкурентоспособностью. Теория и практика: монография. М.: Спектр, 2012. 521 с.
18. *Эванс В.* Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер: пер. с англ. М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2015. 456 с.

УДК 330.3:61(470+571)

А. И. Новиков, У. Н. Кремлев

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Подведена теоретическая база исследования оздоровления населения, рассмотрены методологические подходы исследования, выделены системный и воспроизводственный подходы и дана им характеристика, заявлена и обоснована новая концепция стратегического планирования и представлено ее логическое построение: определение направлений – формирование механизмов – установление порядка функционирования системы стратегического планирования – координации стратегического управления и мер бюджетной поддержки и корректировка документов. Дана декомпозиция методологии демографических исследований оздоровление нации, раскрыты внешние и внутренние факторы развития физической культуры, оказывающей благоприятное воздействие на процесс оздоровления и структурированы направления этого процесса.

Ключевые слова: теория, методология, оздоровление населения, подходы, система, воспроизводство.

A. I. Novikov, U. N. Kremlev

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FEATURES OF IMPROVING THE HEALTH OF THE POPULATION IN THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF RUSSIA'S DEVELOPMENT

The theoretical basis for the study of the improvement of the population is summed up, the methodological approaches of the study are considered, the systemic and reproductive approaches are singled out and their characteristics are given, a new concept of strategic planning is declared and justified and its logical construction is presented: defining directions – forming mechanisms – establishing the order of functioning of the strategic planning system – coordinating the strategic management and measures of budgetary support and adjustment of documents. The decomposition of the methodology of demographic research on the improvement of the nation is given, the external and internal factors of the development of physical culture, which have a beneficial effect on the process of improvement, are disclosed, and the directions of this process are structured.

Key words: theory, methodology, population health improvement, approaches, system, reproduction.

Главным приоритетом достижения эффективности экономики являются инвестиции в человека. Именно развитие человеческого капитала является наиболее приоритетной задачей экономического развития России в условиях современных вызовов.

© Новиков А. И., Кремлев У. Н., 2023

В Российской Федерации на фоне внешних вызовов произошли изменения в вопросах стратегического планирования, а именно произошла переориентация долгосрочных сценариев развития в пользу национальных проектов (Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204), инициатив Правительства, 42 Инициативы (Распоряжение от 6 октября 2021 г. № 2816-р).

Теоретико-методологические подходы оздоровления населения не должны строиться на пустом месте. Перечислим некоторые законы, которые в той или иной степени объясняют процесс оздоровления населения.

1. Постулаты Мида-Коллинза «Об основах мотивации индивидуального поведения и сущности межличностных конфликтов». В соответствии с этими постулатами каждый индивид пытается максимизировать свой субъективный статус до того уровня, который позволяют ресурсы. Постулаты Мида-Коллинза распространяются и на сообщества, которые попадают в исследовательское поле (мезоуровень) при взаимодействии сфер здравоохранения, образования и культуры по оздоровлению населения. А все последующие коммуникации происходят в модальностях уровня ниже. Они предполагают построение содержательных концепций оздоровления населения на уровне регионов и муниципалитетов).

На выставку Всероссийского Форума «Здоровье нации – основа процветания России» (Санкт-Петербург, 11–13 мая 2023 г.) заявлен проект сельского ФАПа в Подмосковье, заслуживающего внимания специалистов¹. В пространственном плане заслуживает внимания проект строительства спорткомплекса в городском округе Раменское Подмосковья с учетом расширения публичного пространства за счет наукоградов: Пушкино и Протвино.

2. Закон социальной плотности Дюркгейма-Коллинза. Поведение во многом зависит от социальной организации власти и ресурсов: идеалы приверженности и моральности отражают социальную единицу, к помощи которой должен прибегать индивид для обеспечения своей безопасности и поддержки.

Теоретической базой выбора и обоснования целей стратегического развития процесса оздоровления населения применительно к России является, с нашей точки зрения, синтез методологического индивидуализма и холизма. В России велика роль агрегированных экономических агентов (госкорпорации, банки, институты при государственных органах власти (центр стратегических инициатив и др.), которые в той или иной степени причастны к определению стратегических направлений развития тех или иных общественных процессов, развития отдельных отраслей и территорий.

Но в то же время холизм предполагает ставить на первое место интересы общественных классов (социальных групп). В России эти ограничения всегда учитывались. Это ни в коем случае не нарушает методологических

¹ В Егорьевске реализуется уникальный проект – в муниципалитете готовится к вводу в эксплуатацию современный фельдшерско-акушерский пункт, выполненный по модульной технологии одним из отечественных строительных концернов. Согласно проектной мощности ФАП рассчитан на 36 посещений в смену. В ФАПе расположен кабинет фельдшера, смотровая, процедурная и стерилизационная комнаты, прививочный кабинет для взрослых и детей, двухместная палата для более длительного пребывания пациентов и помещение для персонала. ФАП оснащен современным оборудованием, в том числе аппаратом ЭКГ, гинекологическим креслом, дефибрилятором, пневмотонометром для измерения внутриглазного давления и АРМ.

принципов планирования, соответствия исторических и логических приемов, теоретических и эмпирических подходов.

Наглядный пример, это отчет Премьер-министра М. В. Мишустина перед депутатами Госдумы (29 марта 2023 г.) по итогам 2022 года. Среди шести основных ключевых задач социально-экономического развития России на 2023 год и последующие годы М. В. Мишустин выдвинул основной задачей – народособережение, повышение благосостояния и пр.

В России наметилась тенденция концептуальных изменений в области стратегического планирования. Это вытекает из Указа Президента РФ от 8 ноября 2021 г. № 633 «Об утверждении Основ государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации». Как известно, стратегическое планирование в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». За время его действия утверждено (одобрено) значительное количество документов стратегического планирования, разработаны различные методики и регламенты формирования документов стратегического планирования.

Но в свете Указа Президента РФ от 8 ноября 2021 г. № 633 по вопросам стратегического планирования изменился курс государственной политики в сфере стратегического планирования. Стратегическое планирование определено как «совокупность скоординированных мер, направленных на определение с учетом национальных интересов Российской Федерации долгосрочных целей социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности, стратегических национальных приоритетов, путей и основных инструментов их достижения, на прогнозирование рисков социально-экономического развития и угроз национальной безопасности, на совершенствование системы стратегического планирования».

Конкретизированы задачи государственной политики в сфере стратегического планирования. *Их логическое построение выглядит следующим образом: определение направлений – формирование механизмов – установление порядка функционирования системы стратегического планирования – координации стратегического управления и мер бюджетной поддержки и корректировка документов.*

То есть, в Российской Федерации на фоне внешних вызовов произошли изменения в вопросах стратегического планирования, а именно произошла переориентация долгосрочных сценариев развития в пользу национальных проектов (Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204) и инициатив Правительства (Распоряжение от 6 октября 2021 г. № 2816-р).

Премьер-министр Михаил Мишустин, представляя перечень стратегических инициатив социально-экономического развития до 2030 года, в конце 2021 года заявил: «Все эти инициативы нужны для более эффективного достижения национальных целей» [17].

По социальному направлению (блоку) правительство отобрало десять инициатив, ориентированных на сбережение здоровья людей, создание возможностей для самореализации и личностного роста.

Премьер-министр М. В. Мишустин пояснил, что новые инициативы, представляемые правительством, добавят гибкости социально-экономической системе, дадут возможность ее быстрой подстройке под меняющиеся внешние условия и таким образом позволят свести к минимуму те отклонения,

которые возможны при длительных сроках планирования. За каждой инициативой закреплено ответственное министерство.

Однако проблему спада рождаемости и естественной убыли населения в рамках существующих механизмов и инструментов преодолеть пока не удастся. Поэтому 4 апреля 2023 г. Премьер-Министр М. В. Мишустин на заседании Координационного Совета при Правительстве РФ обратил внимание на необходимость проработки и отбора дополнительных предложений, которые в мае 2023 г. должны быть переданы Президенту РФ В. В. Путину. В частности, предусматривается разработка региональных программ повышения рождаемости, совершенствование комплекса мер поддержки многодетных семей, создание условий для дистанционной занятости женщин с маленькими детьми, а при желании их возвращения на работу – с сохранением мер поддержки, дальнейшее повышение доступности ипотеки для родителей с детьми, развитие инфраструктуры здравоохранения, в том числе в сельской местности, изменение и расширение программы диспансеризации населения [18].

На реализацию инициатив до 2024 года потребуется 4,6 трлн р., в том числе в 2023 году – 1,7 трлн р. Средства на эти цели будут взяты из федерального бюджета и Фонда национального благосостояния, также планируется привлекать частные инвестиции.

В условиях высокого уровня неопределенности и введения против России нескончаемых санкций предпочтение отдается оперативным мерам регулирования экономических процессов. Именно этим объясняется, что несмотря на неоднократные поручения Президента (по состоянию на 01.01.2023 г.) не представлена на обсуждение и утверждение Стратегия долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. Между тем в рамках именно этого важнейшего документа должны быть сформулированы основные цели и задачи долгосрочного социально-экономического развития страны, а также взаимоувязанные целевые показатели.

Вместе с тем следует отметить, что в свете закона 172-ФЗ не отработана методология последовательной разработки цепочки документов стратегического планирования: прогноз – стратегия – программа (план) – проект (конкретное задание) и меры их реализации. На примере ключевой цели в работе Правительства РФ как народосохранение отсутствуют сквозные взаимоувязанные целевые индикаторы таких документов.

В масштабе страны разработаны и утверждены на различных уровнях государственной власти десятки тысяч стратегий территориального и отраслевого плана, которые мало согласуются друг с другом, не решены вопросы ресурсного обеспечения стратегий. По-прежнему доминирует в стратегических планах принцип экстраполяции, прогнозирование ведется от достигнутого, стратегии не корректируются, а текущие динамические изменения не учитываются.

Таким образом, современная государственная политика в сфере стратегического планирования *предполагает проведение дополнительных мер для перевода сложившейся, в том числе на основе принятого законодательства и действующей практики управления, системы стратегического планирования в новое состояние, которое отвечает требованиям дальнейшего этапа развития страны в соответствии с национальными целями, сформулированными в Посланиях Президента Российской Федерации и Указе Президента РФ*

№ 204 от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

В нашем понимании методология исследования взаимовлияния процессов социально-экономического развития и воспроизводства населения в классической ее интерпретации – это система концепций, положений, принципов, методов и моделей анализа и регулирования экономических и институциональных отношений, связанных с региональными условиями, возможностями и механизмами оздоровления нации в системе общественного воспроизводства (см. рис. 1).

Формулирование проблемы	Методология	Анализ воспроизводства населения	Анализ факторов влияния на воспроизводственные процессы	Детализация методов исследования	
Агрегирование цели	Системный	Воспроизводственный	Институциональный	Структурно-функциональный	Подходы
Дифференцирование цели	Эконометрические методы	Дерево целей	Факторный анализ	Монографический	Методы
Постановка задач	Методы демографического анализа	Выделение узких мест	Поиск «ведущего звена»	Моделирование	Способы
	Экономические группировки	Интегральные индексы	Сравнение		

Рис. 1. Декомпозиция методологии демографических исследований оздоровление нации

Заметим, что на различных ступенях развития общественно-экономической формации существуют предпочтения (или парадигмы) употребления тех или иных теорий, концепций, принципов, подходов.

В методологическую основу сопровождения формирования потенциала здоровья на базе физкультуры и спорта в региональном развитии должны быть включены, во-первых, базовые элементы взаимодействия участников развития массового спорта и спорта высших достижений и, во-вторых, факторов, обуславливающих развитие физкультуры и спорта в регионе с учетом внутренних факторов развития и условий или внешних факторов [2; 15, с. 9–10].

В рамках агрегирования цели первую группу составляют внешние факторы или среда, обуславливающая развитие физической культуры и спорта и внутренние факторы или объективные характеристики развития спортивного движения, определяющие специфику ЗОЖ.

В рамках дифференциации цели внешние и внутренние факторы можно представить следующим образом (см. рис. 2).

Внутренние факторы	Внешние факторы (условия для развития физкультуры и спорта)
Материально-техническая база	Состояние экономики
Степень обеспечения населения учреждениями (организациями) физкультуры и спорта	Возрастная структура населения
Кадровый потенциал в отрасли	Нормативно-правовая база
Уровень квалификации специалистов (тренеров)	Защита права граждан на занятия спортом
Модель государственного управления (ФиС)	Уровень доходов населения
Уровень господдержки ФиС	Зарплата участников сферы ФиС
Финансирование ФиС	Приоритеты развития ФиС
Пропаганда ФиС	Уровень социальной защиты в обществе
Риски развития физкультурно-спортивного движения	Риски развития физкультуры и спорта в условиях необоснованного санкционного давления

Рис. 2. Классификация факторов влияния физкультуры и спорта (ФиС) на оздоровление населения

С точки зрения оценки потенциала физкультуры и спорта и его влияния на здоровье населения и экономику региона принципиальное значение имеет вопрос раскрытия свойств спортивного продукта, так как около спортивные организации, обеспечивающие развитие спорта, неоднозначно трактуют это понятие. Отсюда – разночтение в системе ценообразования, стоимости и совокупный объем выручки. В мировых масштабах индустрия спорта формирует выручку в размере около 200 млрд дол.

Под понятием «продукт» в экономике подразумевают результат человеческого труда, хозяйственной деятельности, представленный в материально-вещественной форме (материальный продукт), в духовной, информационной форме (интеллектуальный продукт), либо в виде выполненных работ и услуг [13].

Д. Бич и С. Чедвик считают, что в сфере физкультурно-спортивных услуг базовым продуктом выступают соревнования [10].

В. А. Леднев рассматривает спортивный продукт как совокупность материальных и нематериальных элементов (спортивные мероприятия, клубы, виды спорта, игроки, опыт, события, результат игры, имидж, бренд и т. д.), которые имеют значение для покупателя и потребителя [8]. Более подробно категория «спортивный продукт» рассмотрен во второй главе диссертационного исследования.

В методологическом плане агрегирование цели оздоровления населения на базе развития физической культуры и спорта нами раскрывается посредством использования системного и воспроизводственного подходов.

Системный подход управления в сфере физической культуры и спорта

Понятие «спорт» – это совокупность объектов-систем (видов спорта), которые построены на отношениях (реализации спортивных услуг) между первичными элементами (спортсмены, тренеры, спортивные судьи), ограниченными условиями (правилами и методиками конкретного вида спорта)

и взаимодействуют с внешней средой (государством, зрителями и т. д.) с целью достижения определенного результата [3].

Формулирование проблем в спорте системного характера

1. Разнонаправленность интересов и задач заинтересованных ведомств и органов управления спортом на федеральном, региональном и муниципальном уровнях приводит к искажению не только конечного продукта, но и искажению отчетности, в том числе в рамках реализации приоритетного национального проекта «Демография»². В условиях отсутствия муниципальной статистики отчетные данные о систематических занятиях граждан по месту жительства готовят структуры, подчиненные прямо или опосредовано бюджетополучателям.

2. Крайне слабое межведомственное взаимодействие между сферами «Физическое воспитание и спорт», «Здравоохранение», «Образование» и др. ведомствами [5, с. 109–112].

3. Разнонаправленность целей и задач между структурами управления физической культурой и спортом, то есть одной из основных проблем реализации спортивных услуг заключается в недостаточном межведомственном и межуровневом взаимодействии. Так, спортивные федерации, которые наделены на законодательном уровне полномочиями и ответственностью за развитие конкретного вида спорта, являются организаторами всевозможных соревнований, работая жестко в рамках смет и не имеют источников дохода, кроме бюджетного финансирования. Особенно это проявляется на региональном и тем более на муниципальных уровнях [1, с. 163–167].

В практике применения системного подхода цель ставится сознательно и является идеальным проектом развития физкультуры и спорта как части социокультурной системы, ее эффективности [6, с. 16–23].

Воспроизводственный подход

В конце XX, начале XXI века, с нашей точки зрения, сформировалось некое противостояние методологического характера, связанное с концептуальным подходом исследования социально-экономических процессов в России. Это противопоставление можно сформулировать как исследование взаимовлияния процессов социально-экономического развития и воспроизводства населения.

Проблемы демографии, общественного воспроизводства можно встретить в научных трудах Б. Бабаева, А. Новикова [11], А. Илларинова и др. [4], Ю. Лисицына [9], И. Тогунова [16], Н. Римашевской [14] и др.

К сожалению, в научных трудах экономистов либерального толка крайне редко можно встретить исследование воспроизводственных процессов, в том числе в программных документах, разработанных с их участием, см. рис. 3.

² Доля граждан, систематически занимающихся физкультурой и спортом в Москве составляет по отчетным данным за 2021 год менее 50 %, в Московской области – 54,1 %, а близлежащих областях приближается к 60%. Еще больше вопросов возникает при анализе данных относительно граждан, занимающихся систематически спортом на селе. Доля старого населения в регионах ЦФО (кроме Подмосковья) составляет более 30 %.

Наименование теории (концепции)	Основные направления применения
Социальных ресурсов, социального потенциала	Основные направления развития социального потенциала: сохранение физического и психического здоровья человека, функционирование медицинских организаций и учреждений образования и культуры, социальной защиты населения
Теория человеческого капитала	Знания работников, в том числе направленных на поддержание и сохранение здоровья, рассматриваются как форма инвестиций
Теория здорового образа жизни	Рассматриваются вопросы занятия физической культурой и спортом, доля занятых с вредными условиями труда, питание, наличие вредных привычек: курение, употребление алкоголя
ЗОЖ, экономические, социальные, медицинские трансформации	Сохранение жизни, снижение смертности трудоспособного возраста, сокращение нетрудоспособности, продление возраста выхода на пенсию, окупаемость вложений в сферу здравоохранения
Концепция нравственной экономики	Среда проживания человека, местные традиции, экология, гуманистическая составляющая
Теория здоровьесбережения	Уровень качества жизни, развитие медицины, стереотип поведения
Оздоровление нации	Наука «саналогия», наука о здоровье здоровых, наука о здоровье больных, наука «валеология», генетика, биология человека

Рис. 3. Современные теории (концепции), посвященные вопросам демографии в системе общественного воспроизводства

Вопросы общественного воспроизводства являются актуальными на всех фазах развития экономической мысли. Данные переписи населения в России 2020 г. свидетельствуют о том, что за период между переписью 2010 года и последней переписью «2020» в 2021 году произошли резкие динамические изменения. За этот период отмечен общий рост численности населения по стране на 2,05 млн человек или на 1,4 % [11]. Увеличение населения произошло за счет миграционного прироста на фоне естественной убыли населения. По сравнению с переписью населения 2010 года численность населения возросла в 28 регионах, в остальных субъектах – уменьшилась. Наиболее существенно возросла численность населения в Подмосковье, а сократилась в Дальневосточном, Сибирском, Приволжском федеральном округах, в Центральном федеральном округе (Владимирской, Ивановской, Тульской областях и др. старопромышленных регионах).

Особой вехой в системе воспроизводства населения в России можно считать издание Указа Президента РФ от 9 октября 2007 г. № 1351 «Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» и решение выплачивать материнский капитал в размере 250 тыс. р. за рождение второго или последующего ребенка, который ежегодно индексировался. Это способствовало в некоторой степени снижению негативных демографических процессов (начиная с 2007 года, в России

наблюдался минимальный естественный прирост населения, порядка 0,2–0,3 чел. на 1000 жителей, а суммарный коэффициент рождаемости поднялся до 1,78 ребенка на женщину).

Состояние здоровья в целом зависит от биологических, психологических и наследственных свойств человека; природных воздействий (климат, погода, флора, фауна и др.); состояния окружающей среды (загрязнение химическими, физическими, биологическими агентами и др.); социально-экономических, политических и прочих факторов, обычно действующих через условия труда и быта; состояния служб здравоохранения, кадров, уровня медицинской науки [12, с. 104–112]. *В нашем понимании общественное здоровье предстает как система отношений, которая складывается по поводу индивидуального здоровья и как здоровье нации, выступающее в качестве среды.*

В ходе решения задач мы выделяем:

- физическое здоровье;
- духовно-нравственное здоровье;
- социальное здоровье как здоровье нации [7, с. 22–29].

В рамках национальных проектов «Здравоохранение», «Демография» государство ставит своей целью выйти из демографического кризиса. В настоящее время в России многое делается для поддержки здорового образа жизни населения. Открываются новые стадионы, спортивные залы, муниципальные площадки для бесплатных занятий фитнесом. Государственные органы контролируют питание в детских общеобразовательных учреждениях. Штатные детские психологи работают в российских детских садах, школах, помогая создавать оптимальные условия для духовного развития подрастающего поколения. Большое внимание уделяется ЗОЖ подростков. Но все вышеперечисленные мероприятия *не стали нормой и потребностью членов нашего общества.*

Библиографический список

1. Гончарова А. И., Ткачева Е. Г., Попов А. П. Современные системы спортивной подготовки в Российской Федерации // Наука-2020. 2019. № 7 (32). С. 163–167.
2. Государственное управление в сфере спорта / И. В. Понкин, А. И. Редькина, А. А. Соловьев, О. А. Шевченко; науч. ред. И. В. Понкин. М.: Буки Веди, 2017. С. 66–75.
3. Зайцева И. А. Спорт глазами экономиста: обзор современного состояния предмета // Вопросы экономики. 2015. № 11. С. 100–119.
4. Илларионов А. Е., Картухин В. Ю., Жамбровский В. Ю., Новиков А. И., Тогунов И. А. Народосохранение и (или) сбережение здоровья людей: социальные, экономические, правовые, медицинские и экологические аспекты: монография / под общей ред. А. И. Новикова. Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС, 2010. 325 с.
5. Квашук П. В., Грачев Н. П., Маслова И. Н. К проблеме управления системой подготовки спортивного резерва // Ученые записки университета им. П. Ф. Лесгафта. 2011. № 2 (72). С. 109–112.
6. Кориков А. М., Павлов С. Н. Теория систем и системный анализ. М.: ИНФРА-М, 2019. С. 16–23.
7. Кремлев У. Н., Новиков А. И. Спорт как фактор поддержания и повышения потенциала общественного здоровья // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2022. Вып. 32 (39). С. 22–29.

8. *Кузьмин В.* Правительство утвердило 42 стратегические инициативы развития России. URL: <https://rg.ru/2021/10/07/pravitelstvo-utverdilo-42-strategicheskie-initsiativy-razvitiia-rossii.html> (дата обращения: 05.04. 2023).
9. *Леднев В. А.* Индустрия спорта как арена конкурентной борьбы // *Наукovedenie*. 2013. № 6. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/176EVN613.pdf> (дата обращения: 12.05.2021).
10. *Лисицын Ю. П.* Общественное здоровье и здравоохранение. М. : ГЭОТАР-Медиа, 2009. 512 с.
11. *Маркетинг в спорте* / под общ. ред. Д. Бич, С. Чедвик. М.: Альпина Паблишер, 2017. 706 с.
12. *Новиков А. И.* Здоровье человека и лекарственное обеспечение // *Актуальные проблемы формирования общественных отношений: экспертный взгляд: сб. науч. работ. Вып. 1* / под ред. А. Е. Илларионова. Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС, 2018. С. 178–203.
13. *Новиков А. И., Чистяков М. С.* Валеология как детерминанта развития России // *Российская государственность и революция: социально-политические и культурные детерминанты развития России в XX–XXI веках: материалы науч.-практ. конф. (Калягинские чтения). 14–15 октября 2016 г.* / под. ред. Р. В. Евстифеева. Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС. С. 104–112.
14. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
15. *Римашевская Н. М.* Человек и реформы: секреты выживания. М.: ИСЭПН, 2003. 392 с.
16. *Соломченко М. А.* Экономика физической культуры и спорта. Орел: Академия безопасности и выживания, 2014. С. 9–10.
17. *Тогунов И. А.* Отечественное здравоохранение: вероятностная модель эволюции. Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС, 2017.
18. Демографическая политика. URL: <http://government.ru/news/48156/> (дата обращения: 05.04. 2023).

ИСТОРИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 94(470.915) «1943»

В. С. Околотин

ПРОИЗВОДСТВО СТРЕЛКОВОГО И АВИАЦИОННОГО ОРУЖИЯ НА ЗАВОДЕ № 2 (г. КОВРОВ) В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ХРОНОЛОГИЯ РЕШЕНИЙ И СОБЫТИЙ (1943 г.)

Статья посвящена деятельности завода № 2 (г. Ковров) по производству противотанковых ружей, пулеметов Дегтярева и СГ-43, малокалиберных авиационных пушек «ШВАК» и «Волкова-Ярцева» и группкомплектов в 1943 году. Важно отметить, что до августа 1944 г. Ковров административно входил в состав Ивановской области, поэтому деятельность указанного предприятия определялась не только постановлениями Государственного Комитета Оборона (ГКО), но и решениями областного комитета ВКП(б). В статье поквартально рассматриваются плановые задания, установленные постановлениями ГКО заводу № 2 по производству вооружения и их выполнении. Это позволило автору статьи не только определить виды и объемы вооружения, выпускавшиеся заводом № 2, но и показать динамику их производства, отразить действия руководства предприятия по обеспечению ее роста. Данная статья подготовлена на основе рассекреченных документов из Российского государственного архива социально-политической истории и Государственного архива Ивановской области, многие из них впервые вводятся в научный оборот. Приводимые в статье факты позволяют преодолеть существующие пробелы в региональном историческом знании, усилить представление о работе оборонной промышленности в Ивановской области в годы Великой Отечественной войны.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, оборонная промышленность, Ивановская область, завод № 2 (г. Ковров), Государственный комитет обороны, постановления, плановые задания, Ивановский обком ВКП(б), производство, новые виды вооружения.

V. S. Okolotin

PRODUCTION OF SMALL ARMS AND AVIATION WEAPONS AT PLANT № 2 (KOVROV) IN THE IVANOVO REGION: CHRONOLOGY OF DECISIONS AND EVENTS (1943)

The article is devoted to the activities of plant No. 2 (Kovrov) for the production of anti-tank rifles, Degtyarev and SG-43 machine guns, small-caliber aviation guns «SHVAK» and «Volkov-Yartsev» and group kits in 1943. It is important to note that until August 1944, Kovrov was administratively part of the Ivanovo region, so the activities of this enterprise were determined not only by the resolutions of the State Defense Committee (GKO), but also by the decisions of the regional Committee of the CPSU (b). The article quarterly discusses the planned tasks established by the resolutions of the State Defense Committee of the plant № 2 for the production of weapons and their implementation. This allowed the author

© Околотин В. С., 2023

2023. Вып. 2 (56) •

of the article not only to determine the types and volumes of weapons produced by plant № 2, but also to show the dynamics of their production, reflect the actions of the company's management to ensure its growth. This article is based on declassified documents from the Russian State Archive of Socio-Political History and the State Archive of the Ivanovo region, many of them are being introduced into scientific circulation for the first time. The facts presented in this article allow us to overcome the existing gaps in regional historical knowledge, strengthen the idea of the work of the defense industry in the Ivanovo region during the Great Patriotic War.

Key words: Great Patriotic War, defense industry, Ivanovo region, plant № 2 (Kovrov), State Defense Committee, resolutions, planning tasks, Ivanovo Regional Committee of the CPSU(b), production, new types of weapons.

Историографический обзор, постановка проблемы. Работа оборонной промышленности Ивановской области в годы Великой Отечественной войны продолжает привлекать внимание исследователей. Это связано с тем, что за время, отделяющее указанные события от сегодняшнего дня данная тема в региональной историографии нашла лишь фрагментарное освещение. Прежде всего, речь идет об известных трудах В. В. Бахирева, И. И. Кириллова [1], О. А. Монаковой, И. Н. Зудина, В. В. Никулина и И. Н. Широковой [3]. Весомым дополнением к ним является сборник архивных документов, изданный к 75-летию Великой Победы, под названием «Владимирский край в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.». В него вошли материалы из Государственных архивов Владимирской и Ивановской областей. Ответственным редактором и составителем сборника стали Н. Д. Максимова и Т. А. Лашманова соответственно [2]. Вместе с тем, изучение указанных трудов показывает, что их авторами не был охвачен значительный пласт документов из федеральных архивов и в частности, из Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ). В нем же хранится фонд № 644 с материалами ГКО, который в годы войны принимал важнейшие решения по оборонной промышленности, в том числе и размещенной в Ивановской области. Автор статьи уже работал с данным фондом и по результатам опубликовал ряд статей на страницах научных журналов и монографий [6, 7, 8, 9]. Однако в них исследовались документы 1941–1942 гг., материалы же 1943 г. еще не известны научной общественности. Задаче изучения деятельности завода № 2 в 1943 г. по материалам РГАСПИ, введения их в научный оборот и подчинена данная статья.

Производственно-техническая характеристика завода № 2. Завод № 2 (г. Ковров) Наркомата вооружения (НКВ) СССР, до августа 1944 г. входил в состав народнохозяйственного комплекса Ивановской области и в годы Великой Отечественной войны являлся ведущим предприятием в стране по производству противотанковых ружей, ручных пехотных и танковых пулеметов, а также танковых и авиационных пушек различной модификации. Согласно технико-экономическим показателям в 1942 г. среднее число работающих на заводе составило 22217 человек, а их средняя зарплата в месяц равнялась 585 р. (минимальная 502 р. в мае и максимальная 701 р. в ноябре). Число стахановцев варьировалось от 7668 человек в январе до 8688 человек в декабре 1942 г., многостаночников – от 216 до 233. За одиннадцать месяцев 1942 г. (у автора нет данных за май) от работников завода поступило 816 рационализаторских предложений, из которых было внедрено 214. На предприятии действовало конструкторское бюро № 2 под руководством Героя Социалистического Труда В. А. Дегтярева, в котором разрабатывались

новые образцы вооружения. Электроэнергией завод снабжался через объединенную диспетчерскую систему, объединявшую мощности энергокомбинатов трех областей – Ивановской, Горьковской и Ярославской.

В 1942 г. трудовой коллектив завода № 2 добился высоких производственных показателей. На основании совокупности сведений, представленных заводом № 2 в обком ВКП(б), можно судить о видах и объемах произведенного им в 1942 г. вооружения.

Таблица 1

Виды и количество вооружения, произведенного на заводе № 2 в 1942 г.

п/п	Наименование изделий	Общее количество (в штуках)
1	Пулемет Дегтярева пехотный (ДП)	117358
2	Пулемет Дегтярева танковый (ДТ)	56059
3	Противотанковое ружье Дегтярева (ПТРД)	131796
4	Пушки ШВАК крыльевые	12252
5	Пушки ШВАК моторные	10158
6	Пушки ШВАК турельные	193
7	Пушки ШВАК синхронные	4116
8	Пушки ШВАК для перевооружения самолетов «Харрикейн»	1238
9	Пушка танковая Нудельмана-Шпитального (ТНШ)	3808
10	Пушки Волкова-Ярцева (ВЯ)	1600
11	Пистолеты –пулеметы Шпагина (ППШ)	7701
12	Приборы СГ-42	1100

Примечание. В течение 1942 г. завод № 2 произвел значительное количество вооружения для действующей армии. В отношении производства ПТРД следует сказать, что полученная автором цифра в размере 131796 ружей не коррелирует с тем их количеством (184 тыс.), который приводят В. В. Бахирев и И. И. Кириллов на страницах своей книги «Конструктор В. А. Дегтярев. За строками биографии» [1, с. 171].

О выполнении трудовым коллективом завода месячных планов в 1942 г. в процентах свидетельствует следующая таблица.

Таблица 2

Выполнение месячных планов Ковровским заводом № 2 в 1942 г. (%)

Период 1942 г.	Выполнение плана (%)
Январь	108,5
Февраль	81,7
Март (за 20 дней)	18,7
Апрель	104,14
Май	101,3
Июнь	122,2
Июль	94,4
Август	100,03
Сентябрь	102,7
Октябрь	101,5
Ноябрь	100,14
декабрь	89,8

Примечание. Исключая показатели марта, среднее выполнение плана составило 100,6 %.

О своих трудовых достижениях в 1942 г. коллектив завода рассказал на страницах «Рабочего края» 5 января 1943 г. В обращении к И. В. Сталину рабочие отмечали, что ими к концу 1942 г. по сравнению с его началом увеличен выпуск вооружения в 2,5 раза. По сравнению с довоенным временем только в 1942 г. коллектив завода увеличил выпуск пехотных пулеметов в 5,6 раза, авиационных пушек в 22 раза. Коллектив завода освоил изготовление противотанкового вооружения и оснастил им 400 дивизий. Себестоимость продукции снижена на 32 % сверх плана, экономия составила 12 млн р. Производительность труда увеличилась в 2,5 раза. Коллектив за время войны организовал свое станкостроительное производство, которое производило станки не только для нужд завода, но и для других предприятий [8].

В 1943 г. трудовой коллектив завода № 2 продолжил наращивать производственные темпы по производству вооружения и осваивать его новые виды.

Первый квартал. 6 февраля 1943 г. ГКО принял постановление № 2828 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на февраль месяц 1943 г.». Согласно его содержанию, трудовому коллективу Ковровского завода № 2 предстояло произвести следующие объемы вооружения [10. Д. 131. Л. 87].

Таблица 3

План производства вооружения Ковровскому заводу № 2 на февраль 1943 г.

[10. Д. 131. Л. 89–91]

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Противотанковые ружья Дегтярева (ПТРД) (14,5 мм)	10000
2	Ручные пулеметы ДП (7,62 мм)	18100
3	Танковые пулеметы ДТ (7,62 мм)	4950
4	Пушки ШВАК моторные (20 мм)	1000
5	Пушки ШВАК крыльевые (20 мм)	850
6	Пушки ШВАК синхронные (20 мм)	1000
7	Пушки ШВАК турельные (20 мм)	5

В постановлении говорилось об освобождении до 1 января 1944 г. от призыва в Красную армию по заводам Наркомата вооружения, в том числе и по заводу № 2, рабочих от 3 разряда и выше, а также служащих и инженерно-технических работников, в том числе военнообязанных 1922–1925 гг. рождения [10. Д. 131. Л. 97].

6 марта 1943 г. ГКО вновь принял постановление № 2976 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на март 1943 г.» Оно определяло предприятиям НКВ, в том числе и заводу № 2, плановые задания по производству следующих видов вооружения.

Таблица 4

План заводу № 2 по производству вооружения в марте 1943 г.

[10. Д. 141. Л. 58–70]

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Противотанковые ружья Дегтярева (ПТРД) (14,5 мм)	10000
2	Ручные пулеметы ДП (7,62 мм)	19500
3	Танковые пулеметы ДТ (7,62 мм)	2400
4	Пушки ШВАК моторные (20 мм)	1200
5	Пушки ШВАК крыльевые (20 мм)	545
6	Пушки ШВАК синхронные (20 мм)	1100
7	Пушки ШВАК турельные (20 мм)	5

Второй квартал. 6 апреля 1943 г. ГКО принял постановление № 3131 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на апрель и 2 квартал 1943 г.».

Таблица 5

**План производства вооружения на Ковровском заводе № 2
на апрель и 2 квартал 1943 г. [10. Д. 150. Л. 41]**

п/н	Наименование продукции	Количество на апрель	Количество на 2 квартал (шт.)
1	Противотанковые ружья Дегтярева (ПТРД) (14,5 мм)	10000	30000
2	Ручные пулеметы ДП (7,62 мм)	19200	65000
3	Танковые пулеметы ДТ (7,62 мм)	2800	9000
4	Пушки ШВАК моторные (20 мм)	1100	3500
5	Пушки ШВАК синхронные (20 мм)	1000	3500
6	Пушки Волкова-Ярцева (23 мм)	–	1200

Кроме готовых изделий заводу № 2 также был установлен план по производству стволов, группкомплектов и принадлежностей к пушкам ШВАК для ВВС и ВМФ СССР.

Таблица 6

**План производства стволов, группкомплектов и принадлежностей
к пушкам ШВАК для ВВС на 2 квартал 1943 г. [10. Д. 150. Л. 64–66]**

п/н	Наименование продукции	Количество на квартал (шт.)
1	Стволы для крыльевых пушек ШВАК	60
2	Стволы к синхронным пушкам ШВАК	15
3	Стволы к моторным пушкам ШВАК	15
4	Группкомплекты к крыльевым пушкам ШВАК	40
5	Группкомплекты к синхронным пушкам ШВАК	39
6	Группкомплекты к моторным пушкам ШВАК	30
7	Группкомплекты к турельным пушкам ШВАК	3
8	Принадлежности (в комплектах) к 20 мм пушкам ШВАК	100

Таблица 7

**План производства стволов, группкомплектов и принадлежностей к пушкам
ШВАК для ВМФ на 2 квартал 1943 г. [10. Д. 150. Л. 66]**

п/н	Наименование продукции	Количество (в штуках)
1	Стволы для крыльевых пушек ШВАК	15
2	Стволы к моторным пушкам ШВАК	20
3	Группкомплекты к крыльевым пушкам ШВАК	10
4	Группкомплекты к моторным пушкам ШВАК	10
5	Принадлежности (в комплектах) к 20 мм пушкам ШВАК	20

Постановление определяло не только плановые задания заводу № 2, но и его поставщикам. Так, НКВД СССР (С.Н. Круглов) и Главснаблес при СНК СССР (Е. И. Лопухов) было предписано изготовить и поставить заводу № 2 во 2 квартале 1943 г. – 50 тыс. комплектов спецтары. Оно также обязало

Наркомторг СССР (А. В. Любимов) и Наркомвооружения (Д. Ф. Устинов) сохранить на 2 квартал для работников завода дополнительное питание [10. Д. 150. Л. 51, 55]. Необходимо также отметить, что согласно ведомости отпуска коммерческого хлеба в приложении к постановлению рабочим заводу № 2 во 2 квартале 1943 г. полагалось 750 граммов хлеба. Выше, по 1000 граммов, получали только работники заводов в Горьком (ныне г. Нижний Новгород) и Молотове (ныне г. Пермь) [10. Д. 150. Л. 114].

Кроме того, еще в 1942 г. в конструкторском бюро завода по заданию Главного артиллерийского управления Красной армии был разработан опытный образец 7,62 мм станкового пулемета, проведены его полигонные испытания с целью замены в действующей армии пулемета «Максим». Его разработчиками стали оружейник П. М. Горюнов и его помощники – В. Е. Воронков и М. М. Горюнов (племянником П. М. Горюнова). В декабре 1942 г. была изготовлена первая партия таких пулеметов, 45 из которых были отправлены на войсковые испытания. В боевых условиях их применение было признано успешным.

7 апреля 1943 г. на ночном совещании у И. В. Сталина рассматривался вопрос о принятии его на вооружение Красной армии. В его работе приняли участие Л. М. Берия, В. М. Маленков, К. Е. Ворошилов, начальник Главного артиллерийского управления Н. Д. Яковлев, В. А. Дегтярев, Д. Ф. Устинов и другие. Обсуждение шло почти два часа. Выводы комиссии не совпадали с мнением И. В. Сталина. Тогда Сталин спросил у В. А. Дегтярева, чей пулемет также проходил испытания: «А что Вы думаете по этому поводу, товарищ Дегтярев? Какой пулемет считаете нужным принять на вооружение, Ваш или конструктора Горюнова?» В ответ В. А. Дегтярев со свойственной ему прямой ответил: «Пулемет Горюнова лучше, товарищ Сталин, и промышленность его освоит быстро». Несмотря на то, что окончательное решение в ту ночь не было принято, главный шаг в пользу ГВГ, под такой аббревиатурой проходил новый пулемет, был сделан [5].

8 мая 1943 г. ГКО принял постановление № 3315 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на май месяц 1943 г.» [10. Д. 167. Л. 18–45]. Им были определены плановые задания по производству указанных видов вооружения для различных предприятий, в том числе и для завода № 2.

Таблица 8

План производства вооружения на Ковровском заводе № 2 на май 1943 г.

[10. Д. 141. Л. 20–22]

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Противотанковое ружье Дегтярева (14,5 мм)	10000
2	Ручные пулеметы ДП (7,62 мм)	20000
3	Пулеметы танковые ДТ (7,62 мм)	2700
4	Пушки ШВАК моторные (20 мм)	970
5	Пушки ШВАК синхронные (20 мм)	1130
6	Пушки Волкова – Ярцева крыльевые (23 мм)	450

Практическая реализация данного решения нашла воплощение в двух постановлениях принятых в мае-июне 1943 г. Первым из них стало совершенно секретное постановление бюро Ивановского обкома ВКП(б) и исполкома облсовета от 18 мая 1943 г. «О строительстве комсомольского корпуса «И»

на Ковровском заводе им. Киркиж» (так назывался в те годы завод № 2). В его констатирующей части одобрялась инициатива комсомольцев завода № 2 во исполнение первомайского приказа И. В. Сталина построить в свободное от работы время производственный комсомольский корпус. Далее следовал перечень первоочередных мер необходимых для его строительства. В частности, обплану предписывалось специальным назначением с получением в мае-июне выделить заводу по 400 тыс. штук красного и силикатного кирпича, 100 тонн извести, 1500 куб. м. бутового камня и 2000 куб. м. круглого леса. Для их перевозки решено было обратиться к наркому НКПС Л. М. Кагановичу с просьбой дать указание начальникам Ярославской и Горьковской железных дорог о выделении 240 вагонов со станций Иваново, Есинов и Волосатая. У наркома вооружения Д. Ф. Устинова было решено просить фонды на 2000 кв. м. оконного стекла и 10 тыс. тонн строительного войлока с их получением в июне 1943 г. Руководство работами по строительству корпуса силами комсомольцев и несоюзной молодежи было возложено на директора завода В. И. Фомина и парторга ЦК ВКП(б) А. К. Жигалова. Контроль за строительством и выполнением данного постановления был возложен на секретаря обкома ВКП(б) по машиностроению и химии А. А. Урядова [4].

4 июня 1943 г. ГКО принял постановление № 3496 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на июнь месяц 1943 г.». Согласно его содержанию, заводу № 2 в июне предстояло произвести следующие виды вооружения.

Таблица 9

План производства вооружения на Ковровском заводе № 2 на июнь 1943 г.

[10. Д. 141. Л. 14–16]

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Противотанковое ружье Дегтярева (14,5 мм)	10000
2	Ручные пулеметы ДП (7,62 мм)	20000
3	Пулеметы танковые ДТ (7,62 мм)	2700
4	Пушки ШВАК моторные (20 мм)	760
5	Пушки ШВАК синхронные (20 мм)	1130
6	Пушки ШВАК турельные (20 мм)	10
6	Пушки Волкова-Ярцева крыльевые (23 мм)	1000

В том же постановлении нарком вооружения Д. Ф. Устинов обязывался отгрузить до 10 июня 1943 г. из наличия на заводах № 2 и № 66 (он также производил пушки Волкова-Ярцева – *комментарий О. В.*) не менее 800 штук указанных пушек [10. Д. 176. Л. 36].

13 июня 1943 г. И. В. Сталину в соответствии с его указанием был представлен проект постановления ГКО «Об организации производства 7,62 мм станкового пулемета конструкции Горюнова-Воронова – Горюнова «ГВГ» на заводе № 2 Наркомвооружения». Его завизировали Л. П. Берия, В. М. Рябиков и Н. Н. Воронов [10. Д. 179. Л. 95]. При рассмотрении проекта И. В. Сталин вычеркнул аббревиатуру «ГВГ» и в названии сохранил только фамилию главного конструктора пулемета Горюнова. На следующий день, 14 июня 1943 г. ГКО принял постановление № 3575 сс «Об организации производства 7,62 мм станкового пулемета Горюнова на заводе № 2 Наркомата вооружения» [10. Д. 179. Л. 85–95]. Согласно его содержанию, ГКО постановил:

«Принять на вооружение 7,62 мм станковый пулемет конструкции Горюнова на универсальном колесном станке конструкции Дегтярева» и «обязать Наркомвооружения Устинова и директора завода № 2 т. Фомина организовать производство 7,62 мм станкового пулемета на универсальном станке Дегтярева с выпуском в 1943 году следующих количеств: июль – 250 штук, август – 750; сентябрь – 1500, октябрь – 2500, ноябрь – 4000, декабрь – 5000».

Далее следовал перечень конкретных поручений соответствующим наркоматам. По сути, для обеспечения производства пулеметов были задействованы возможности около 10 наркоматов, которые должны были выделить заводу необходимые материалы, оборудование, рабочую силу и снабдить ее бельем, обувью и спецовками. Так, И. Ф. Тевосяна (Наркомчермет) ГКО обязал изготовить и отгрузить до 25 июня 1943 г. заводу № 2 одну тыс. тонн качественного металла и 300 тонн литейного чугуна. Отгрузку предписывалось произвести за счет фондов НКВ и недогрузов ему за апрель и май 1943 г. Наркомчермету также предстояло отгрузить заводу № 2 сверх фондов второго квартала 100 тонн кокса, а Л. М. Кагановичу (НКПС) в июне полностью обеспечить доставку указанного металла. Эту задачу предписывалось выполнять, в том числе и путем прицепки вагонов к оборонным и пассажирским поездам.

Наркома станкостроения А. И. Ефремова ГКО обязал изготовить и отгрузить заводу целевым назначением сверх фондов Наркомата вооружения на 2 квартал 1943 г. 20 токарно-винторезных (175x1000) станков, 15 револьверных станков типа 136, 10 автоматов, а также 2 эксцентричных прессы мощностью 100 тонн и 6 плоскошлифовальных [10. Д. 179. Л. 89]. Наркому боеприпасов Б. Л. Ванникову предстояло изготовить и отгрузить в октябре, ноябре 1943 г. два эксцентриковых прессы типа «Толедо» мощностью по 150 тонн каждый, а наркома тяжмаша Н. С. Казакова ГКО обязал изготовить и отгрузить заводу в июле 1943 г. одну кислородную установку.

Наркому минометного вооружения П. И. Паршину для завода № 2 нужно было изготовить и отгрузить в июле 1943 г. один кислородный компрессор и один воздушный компрессор, а также произвести для него один компрессор типа «Борец» мощностью 60 куб. метров/мин за счет поставки другим потребителям. Наркому электропрома И. Г. Кабанову предстояло изготовить и отгрузить заводу № 2 в июле 1943 г. электрооборудование на одну 3-тонную электропечь.

Важно было не только произвести для строящегося корпуса завода № 2 оборудование, но и обеспечить его квалифицированной рабочей силой. Для этого Главное управление трудовых резервов при СНК СССР П. Г. Москатова ГКО обязал направить на завод 3000 молодых рабочих из числа учащихся ремесленных училищ и школ ФЗО. Из них в июле 1943 г. предстояло направить 1000 человек и в августе-сентябре 1943 г. – 2000 человек.

Ивановскому исполкому облсовета Г. Н. Шубину было поручено призвать (мобилизовать) в ремесленные училища и школы ФЗО соответствующее количество молодежи мужского и женского пола установленных возрастов взамен учащихся, выпускаемых для завода № 2.

Наркома внешторга А. И. Микояна и председателя Госплана СССР Н. А. Вознесенского ГКО обязал выделить с отгрузкой до 1 июля 1943 г. из оборудования, поступающего по импорту, следующее количество станков: 17 штук кругло-шлифовальных «Браун-Шарп», 4 штуки токарно-затыловочных «Рейникер», 3 – шлифовально-лобовых «Рейникер», 4 – внутришлифовальных «Гортекс»; 10 – заточных «Альфа-Шютте; универсально-шлифовальных «10», «25»

и 6 штук «Вати». Всего 44 станка [10. Д. 179. Л. 90]. В случае их отсутствия в совпортах Наркомвнешторгу предстояло удержать данные типы станков из вновь поступающего по импорту оборудования или произвести дополнительный заказ. Поставкам на завод подлежало кузнечно-прессовое оборудование: штамповочный молот «ИРИ» на 3 тонны – 1 штука и на 1 тонну – 2 штуки. Кривошипный пресс ИРИ на 300 тонн 1 штука и на 150 тонн – 2 штуки. Всего 6 штук [10. Д. 179. Л. 90].

Для завершения работ по строительству корпуса «И» ГКО обязал Л. А. Соснина (Наркомстройматериалов), И. Ф. Тевосяна (Наркомчермет), И. Г. Кабанова (Наркомэлектропром) и Я. С. Широкова (Главнефтеснаб при СНК СССР) поставить в июне 1943 г. целевым назначением заводу № 2 дополнительное количество необходимых материалов.

Наркомы текстильной и легкой промышленности И. Н. Акимов и С. Г. Лукин соответственно должны были поставить на завод значительные объемы различной продукции. Так, в ведомости текстильных изделий и обуви, подлежащих поставке на завод значилось: 1500 штук хлопчатобумажных костюмов, 40 тыс. м хлопчатобумажных тканей, 2000 пар ботинок и 2000 штук одеял [10. Д. 179. Л. 92]. В целях мотивирования труда рабочих и инженерно-технических работников за быстрое освоение и выпуск пулеметов ГКО принял решение выделить заводу № 2 один миллион рублей [10. Д. 179. Л. 92].

Третий квартал. 8 июля 1943 г. ГКО принял постановление № 3705 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов за июль месяц и III квартал 1943 г.» [10. Д. 187. Л. 33–35]. Его принятию предшествовала краткая пояснительная записка о плане производстве вооружения в 3 квартале и итогах работы заводов НКВ в июне 1942 г. Ее подписали Л. П. Берия, В. М. Рябиков, П. И. Паршин и Н. Яковлев. Из содержания записки следует, что в целом предприятия, в том числе и завод № 2, выполнили июньский план и в состоянии сохранять, а по ряду видов и наращивать темпы производства вооружения [10. Д. 187. Л. 125–127]. Итак, согласно постановлению, заводу № 2 были установлены задания по выпуску вооружения, в том числе и по выпуску станковых пулеметов СГ-43, которые представлены в таблице.

Таблица 10

Плановые задания заводу № 2 на выпуск продукции в июле и 3 квартале 1943 г.
[10. Д. 187. Л. 36–38]

п/н	Наименование продукции	Количество на июль (шт.)	Количество на III квартал (шт.)
1	Противотанковое ружье Дегтярева (ПТРД)	8000	24000
2	Станковые пулеметы Горюнова (СГ-43)	250	2500
3	Ручные пулеметы Дегтярева (ДП)	20000	60000
4	Танковые пулеметы Дегтярева (ДТ)	3000	10000
5	Пушки ШВАК (20 мм)	560	1700
6	Пушки ШВАК синхронные	1240	3700
7	Пушки ШВАК турельные	5	
8	Пушки Волкова-Ярцева (23 мм)	1000	3300

Заводу № 2 также был установлен план по производству стволов, группкомплектов и принадлежностей к пулеметам, противотанковым ружьям и пушкам ШВАК для ГАУ и ВВС Красной армии и НК ВМФ СССР.

Таблица 11

План производства стволов к пулеметам, противотанковым ружьям и пушкам ШВАК на 3 квартал 1943 г. [10. Д. 187. Л. 66]

п/н	Наименование продукции	Количество на квартал (шт.)
1	Ствол, собранный с пламягасителем к пулемету ДП	5000
2	Затвор к пулемету ДП	2500
3	Прицел собранный	2000
4	Магазин собранный	5000
5	неразборчиво	3000
6	Ствол к пулемету ДТ	1500
7	Магазин	7500
8	Прицел	600
9	Затвор к ПТРД	1500
10	Стволы к 20 мм крыльевым пушкам ШВАК	120
11	Стволы к 20 мм моторным пушкам ШВАК	170
12	Стволы к 20 мм синхронным пушкам ШВАК	120
13	Стволы к 20 мм турельным пушкам ШВАК	5
14	Стволы к 23 мм пушкам Волкова-Ярцева(вместе с заводом № 66)	230

Таблица 12

План производства группкомплектов к пушкам ШВАК на 3 квартал 1943 г. [10. Д. 187. Л. 66]

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Группкомплекты к 20 мм пушкам ШВАК (моторной)	40
2	Группкомплекты к 20 мм пушкам ШВАК (синхронной)	30
3	Группкомплекты к 20 мм пушкам ШВАК (турельной)	1
4	Принадлежности к 20 мм пушкам ШВАК	120

В целях увеличения живучести стволов ручных и танковых пулеметов Дегтярева ГКО обязал Наркома вооружения Д. Ф. Устинова разработать к 1 сентября 1943 г. на заводе № 2 технологический процесс их внутреннего хромирования слоем от 0,2 до 0,3 мм [10. Д. 187. Л. 45].

В связи с освоением на заводе № 2 выпуска станкового пулемета Горюнова и изготовлением для этого необходимой оснастки ГКО освободил его от производства станков другим предприятиям [10. Д. 187. Л. 48]. ГКО также обязал Наркомов торговли и вооружения А. В. Любимова и Д. Ф. Устинова соответственно сохранить на 3 квартал дополнительное питание работникам 25 заводов, производивших вооружение, в том числе и завода № 2 [10. Д. 187. Л. 49]. Согласно ведомости распределения дополнительных фондов по данным предприятиям заводу № 2 на 3 квартал выделялось 90 тонн крупы, 32 тонны жиров и 70 тонн мяса. Кроме того работникам завода надлежало отпускать ежедневно 850 кг коммерческого хлеба и обеспечить дополнительное питание для 200 человек в доме отдыха предприятия [10. Д. 187. Л. 102–103].

Для решения кадрового вопроса, в том числе и применительно к заводу № 2, ГКО решил увеличить контингент учащихся школы ФЗО с 500 до 1000 учащихся и предложил Д. Ф. Устинову обеспечить это количество учащихся койками в общежитиях, оборудованием и местами производственного обучения [10. Д. 187. Л. 53].

Спустя месяц, 8 августа 1943 г., ГКО принял постановление № 3894 сс «О плане производства артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на август 1943 г.» [10. Д. 203. Л. 2–14]. Этим постановлением был утвержден план производства вооружения на заводе № 2. При этом следует отметить, что на август для завода № 2 по сравнению с июлем были снижены плановые задания по ПТРД, пушкам ШВАК синхронным и пушкам Волкова-Ярцева. Одновременно увеличено задание по производству станковых пулеметов Горюнова.

Таблица 13

Плановые задания заводу № 2 на август 1943 г.

п/н	Наименование продукции	Количество (шт.)
1	Противотанковое ружье Дегтярева	6000
2	Станковые пулеметы Горюнова	300
3	Ручные пулеметы ДП	20000
4	Танковые пулеметы ДТ	2000
5	Пушки ШВАК синхронные, в том числе: для ВВС КА для ВВС ВМФ	1300
		30
		20
6	Пушки Волкова-Ярцева (крыльевые), в том числе для ВВС ВМФ	300
		10

Пункт 23 данного постановления обязывал Наркома вооружения Д. Ф. Устинова «срочно организовать на заводе № 537 производство звеньев к 7,62 мм станковому пулемету системы Горюнова с выпуском в количествах, полностью обеспечивающих комплектную сдачу указанных пулеметов, изготавливаемых заводом № 2 Наркомвооружений» [10. Д. 203. Л. 10]. Данное постановление подписал И. В. Сталин и чуть ниже его подписи в столбик были расположены фамилии Л. П. Берии, В. М. Рябикова и Н. Яковлева [10. Д. 203. Л. 14].

Как и в предыдущих случаях, принятию данного постановления предшествовали его проект и пояснительная записка к нему от 7 августа 1943 г. на имя председателя ГКО И. В. Сталина за подписями Л. П. Берии, В. М. Рябикова, П. И. Паршина и Н. Яковлева. В ней, в частности, отмечалось, что в июле было изготовлено 100 штук станковых пулеметов Горюнова и 26 тыс. штук пехотных и танковых пулеметов Дегтярева [10. Д. 203. Л. 27–28].

Четвертый квартал. 7 октября 1943 г. ГКО принял постановление № 4266 сс «О плане производства и поставок артиллерийского и стрелкового вооружения и военных приборов на октябрь и 4 квартал 1943 года», которое подписал И. В. Сталин [10. Д. 221. Л. 1–23]. Оно устанавливало плановые задания по выпуску вооружения и для Ковровского завода № 2. Однако в отличие от предшествовавших планов в нем отсутствовали виды вооружения, на выпуске которых в основном специализировался завод. В частности, ни на октябрь, ни на 4 квартал ГКО не установил ему задания по производству противотанковых ружей Дегтярева [10. Д. 221. Л. 4]. Каких-либо пояснений тому

ни в постановлении, ни в приложениях к нему автор не выявил. Более того при сохранении заводу задания по производству ручных пулеметов Дегтярева в количестве 2 тыс. штук на октябрь и 7 тыс. – на 4 квартал ГКО не установил ему план по выпуску танковых пулеметов (ДТ). Удовлетворение потребности в них фронта было возложено на завод № 526. Вместе с тем ГКО увеличил заводу № 2 задание по производству станковых пулеметов Горюнова.

Нужно сказать, что в пояснительной записке к рассматриваемому постановлению говорилось о производстве заводом в сентябре 1943 г. 551 пулемета Горюнова [10. Д. 221. Л. 93]. В октябре он должен был уже выпустить 1000, а в 4 квартале – 4 тыс. пулеметов СГ-43 [10. Д. 221. Л. 4].

Изменялись подходы в определении заданий по производству артиллерийского вооружения. Так, план заводу по выпуску 20 мм пушек ШВАК синхронных в октябре был установлен в объеме 1200, а в течение 4 квартала – 3800 штук. План по производству танковых пушек ШВАК на октябрь составил 100 и на 4 квартал 200 штук. Производство 23 мм крыльевых пушек Волкова-Ярцева было определено в объеме 850 штук на октябрь и 2550 – на 4 квартал. Эти же пушки, но в большем количестве, должен был произвести завод № 66 (октябрь – 1050 и 4 квартал – 3450 штук) [10. Д. 221. Л. 6].

Таблица 14

Плановые задания заводу № 2 на октябрь и 4 квартал 1943 г.

п/н	Наименование вооружения	Октябрь (шт.)	4 квартал (шт.)
1	Противотанковые ружья Дегтярева (ПТРД)	–	–
2	Ручные пулеметы Дегтярева (ДП)	2000	7000
3	Станковые пулеметы Горюнова (СГ-43)	1000	4000
4	Пушки ШВАК синхронные	1200	3800
5	Пушки ШВАК танковые	100	200
6	Пушки Волкова-Ярцева	850	2550

Кроме указанного вооружения заводу предстояло изготовить для него различные запасные принадлежности, количество и наименование которых приведено в таблице.

Таблица 15

План производства группкомплектов и принадлежностей к пушкам ШВАК на 4 квартал 1943 г. [10. Д. 221. Л. 32–33]

п/н	Наименование вооружения	4 квартал (шт.)
1	Стволы к 20 мм пушкам ШВАК	100
2	Стволы к 23 мм пушкам Волкова-Ярцева	250 (вместе с заводом № 66)
3	Группкомплекты к 20 мм крыльевым пушкам ШВАК	30 (вместе с заводом № 314)
4	Группкомплекты к 20 мм моторным пушкам ШВАК	50 (вместе с заводом № 314)
5	Группкомплекты к 20 мм синхронным пушкам ШВАК	30
6	Группкомплекты к 23 мм пушкам Волкова-Ярцева	50 (вместе с заводом № 66)
7	Принадлежности к 20 мм пушкам ШВАК	95 комплектов

Согласно ведомости распределения дополнительных фондов продуктов по предприятиям Наркомвооружения, в 4 квартале 1943 г. заводу № 2 был запланирован отпуск 70 тонн крупы, 28 тонн животного масла и 60 тонн мяса [10. Д. 221. Л. 69]. Кроме того, трудовой коллектив завода дополнительно должен был ежедневно получать 850 кг хлеба [10. Д. 221. Л. 61].

Таким образом, трудовой коллектив завод № 2 в 1943 г. не только сохранил высокие производственные темпы по производству вооружения, но и в течение всего 1943 г. осуществлял их постоянное наращивание. Ковровские конструкторы-оружейники настойчиво трудились в направлении разработок новых и усовершенствования действующих видов вооружения. Для серийного производства, разработанного на заводе нового станкового пулемета СГ-43, всего за 2,5 месяца был построен большой цех, получивший название «Комсомольский» [1, с. 200]. Постановлениями ГКО был определен комплекс первоочередных мер по его оснащению, в том числе импортным оборудованием и поставке ему необходимых материалов. В результате первые серийные пулеметы СГ-43 были отправлены на фронт в середине осени 1943 г. Всего в течение войны их было изготовлено около 80 тыс. единиц. По другому виду оружия – ПТРД – достижения завода были настолько очевидны, что его производство в 4 квартале 1943 г. было даже временно прекращено. Кроме того, завод перешел к выпуску группкомплектов для оперативного ремонта пулеметов, пушек ШВАК и Волкова-Ярцева, ранее произведенных на заводе. В итоге с уверенностью можно утверждать, что трудовой коллектив завода не только ударно трудился над выполнением заданий ГКО, но и обеспечивал оперативный ремонт вооружения в условиях фронта.

Библиографический список

1. Бахирев В. В., Кириллов И. И. Конструктор В. А. Дегтярев. За строками биографии. 2 изд., перераб. и доп. М.: Воениздат, 1983. 240 с.
2. Владимирский край в годы Великой Отечественной войны. 1941–1945: сборник архивных документов к 75-летию Великой Победы / сост.: Т. А. Лашманова и др., отв. ред. Н. Д. Максимова. Владимир: Гос. архив Владим. обл., 2020.
3. Город воинской славы Ковров: Сквозь века / О. А. Монякова, И. Н. Зудина, В. В. Никулин и др.; отв. ред. О. А. Монякова. Иваново: Издатель Епишева О. В., 2013. 464 с.
4. Государственный архив Ивановской области (ГАИО). ГАИО. ФП-327. Оп. 7. Д. 745. Л. 27.
5. Никулин В. Судьба пулемета решалась в Кремле // Дегтяревец. 2018. № 14. 11 апреля. С. 6–7.
6. Околотин В. С. Ивановская область в годы Великой Отечественной войны. Кн. 2: 1 января – 31 декабря 1942 года. Иваново: А-Гриф, 2017. 344 с.
7. Околотин В. С. Ивановская область в годы Великой Отечественной войны. Кн. 2: 1 января – 31 декабря 1942 года. Иваново: А-Гриф, 2019. 624 с.
8. Околотин В. С. Производство вооружения в Ивановской области на заводе № 2 (г. Ковров) в 1942 году // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2022. № 1.
9. Околотин В. С. Строительство новых цехов на оборонных заводах Ивановской области в 1943 году // Вестник Костромского университета. 2022. № 2. Т. 28. С. 56–62.
10. Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф-644. Оп. 2.

УДК 330.357

А. Ю. Кабанов

ИНФЛЯЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, БЕЗРАБОТИЦА

Статья посвящена исследованию взаимосвязи между важнейшими макроэкономическими агрегатами в динамике: между безработицей, инфляцией и изменением экономического роста на протяжении 21 века в России.

Важность изучения темы диктуется проблемами макроэкономического развития страны в последние годы. На макроэкономические агрегаты достаточно сильное влияние оказывают и мировые экономические процессы, обусловленные масштабным процессом перехода к постиндустриальному обществу, и спецификой исторического развития современной России.

Исследование данных процессов вкупе с изучением особенностей прохождения экономического роста помогают нам понять внутренние механизмы взаимодействия макроэкономических показателей. Понимание данных процессов помогают нам раскрыть причины негативных процессов в экономике и позволяют понять механизм взаимодействия макроэкономических агрегатов. Данные по изучению взаимозависимости макроэкономических величин позволяют правильно распознавать негативные процессы в экономике и выработать механизмы по смягчению диспропорций в экономике современного мира.

Ключевые слова: инфляция, кривая Филлипса, безработица, экономический рост, валовой национальный продукт, валовый внутренний продукт, безработица, фрикционная безработица, естественный уровень безработицы, циклическая безработица, стагфляция, макроагрегаты.

А. Ю. Кабанов

INFLATION, ECONOMIC GROWTH, UNEMPLOYMENT

The article is devoted to the study of the relationship between the most important macroeconomical aggregates in dynamics: between unemployment, inflation and changes in economic growth during the 21st century in Russia.

The importance of studying the topic is dictated by the problems of the country's macroeconomic development in recent years. Macroeconomic aggregates are strongly influenced by global economic processes due to the large-scale process of transition to a post-industrial society, and the specifics of the historical development of modern Russia.

The study of these processes, coupled with the study of the features of the passage of economic growth, helps us to understand the internal mechanisms of interaction of macroeconomic indicators. Understanding these processes helps us to uncover the causes of negative processes in the economy and allows us

© Кабанов А. Ю., 2023

to understand the mechanism of interaction of macroeconomic aggregates. Data on the study of the interdependence of macroeconomic variables allow us to correctly recognize negative processes in the economy and develop mechanisms to mitigate imbalances in the economy of the modern world.

Key words: inflation, phillips curve, unemployment, economic growth, gross national product, gross domestic product, unemployment, frictional unemployment, natural unemployment rate, cyclical unemployment, stagflation, macro aggregates.

В настоящей статье мы попытаемся проследить взаимосвязь таких макроэкономических показателей как инфляция и безработица в условиях изменения валового национального продукта страны за последние 20 с «небольшим» лет (2001–2022 гг.).

Основой для наших рассуждений будут представления неоклассической школы о взаимосвязи данных экономических категорий и используемые ими способы подсчета через кривую Филлипса, стагфляционную составляющую.

Основной целью нашей работы является изучение взаимовлияния экономической динамики валового продукта, инфляции и безработицы и их последствия для экономики страны.

Основными задачами нашей статьи будут:

- анализ проявления кривой Олбана Филлипса в условиях российской действительности;
- выявить особенности протекания макроэкономических показателей в современной России;
- определить макроэкономические проблемы и способы их решения с точки зрения сугубо научного подхода через макроэкономический анализ.

Актуальность изучения данной темы очевидна. Анализ экономической ситуации позволяет выверить трудности и способы их преодоления в современной России.

С теоретической точки зрения интерес представляет и возможность проверки гипотезы (кривой Филлипса) применительно к российской действительности.

В работе мы использовали многочисленные источники: статистические данные, графический материал интернета по данной проблематике.

Основной объект исследования: макроэкономические показатели страны. Основной предмет исследования: взаимозависимости между основными экономическими агрегатами в экономике. Основной метод исследования: метод синтеза.

На основе анализа динамики показателей изменения ВВП, инфляции и безработицы задача – выявить общие закономерности развития макроэкономических показателей в экономике России.

Вначале рассмотрим динамику безработицы в России. Для удобства изменения безработицы измеряем ее не в абсолютных цифрах, а в относительных (в %). При этом воспользуемся двумя источниками – данными Росстата и данными МВФ. Данные двух важнейших источников отличаются, но несущественно.

В табл. 1 показана динамика безработицы за последние 20 лет, начиная с 2001 г.

Таблица 1

**Уровень безработицы в России
(% от общей численности трудоспособного населения) [5]**

Годы	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Годы	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
%	–	–	5,2	5,9	8,1	8,3	9,3	10,8	11,9	13,0
Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
%	10,6	8,9	8,0	8,2	7,7	7,2	7,1	6,0	6,2	8,2
Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
%	7,4	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6
Годы	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
%	5,8	4,8	–	–	–	–	–	–	–	–

Изменение уровня безработицы за 10 лет: –1,7 п. п.

Мы видим сокращение безработицы в общем тренде (за 20-летний период), если рассматривать длительный период работы экономики. Самое значительное увеличение безработицы отмечается с 1997 до 2000 г., затем наблюдается постепенное сокращение. Данное сокращение наблюдается с 2003 г. по 2007 г., а затем с 2009 г. по 2022 г. Из данных МВФ даже умозрительно понимаешь, что данные могут вызывать сомнения, а сам источник нуждается в серьезной верификации и перепроверке.

График, который демонстрирует динамику изменений, выглядит более убедительно для анализа.

Из данного графика видно, что колебания уровня безработицы отмечены тремя пиками в 2000-ом, 2008 г. и 2020 г., что вполне соответствует экономическим циклам, пожалуй, за исключением последнего 2020 г.

Хотя последний пик объясним другими факторами, напрямую не связанный с экономической цикличностью. Данные с 2022 г. по 2029 г. приведены как прогнозные.

Любопытно также и то, что в момент кризиса 2008 г. уровень безработица еще оставался достаточно низким. Это лишний раз подтверждает, что протекание экономического кризиса в России имело «запаздывающий характер», и отстояло с лагом в 1 год. Экономика отвечала сокращением производства в ответ на снижение спроса только по происшествии некоторого времени.



Рис. 1. Безработица в России [1, 6]

Рискнем предположить, что экономический цикл не совсем совпадает по синхронности с колебаниями безработицы. У колебаний уровней безработицы – запаздывающий лаг до 1 года приблизительно (*более точное время лага нужно высчитывать специально и ситуационно, а это не входит в изучение темы нашего «разговора», – курс. автора*).

Еще одной характерной особенностью колебания уровня безработицы является постепенное затухание колебаний, что отчетливо видно из графика.

Стабилизация на рынке труда в долгосрочном периоде может объясниться общеэкономическими факторами – приведением в соответствие между всеми основными макроэкономическими агрегатами, общей динамикой экономического состояния, возникновением определенных макроэкономических пропорций рыночного хозяйства.

Следует также учитывать и внеэкономический фактор – миграцию рабочей силы в страну. Количество привлекаемых иммигрантов постоянно возрастало. Естественно, что количество привлекаемых трудовых ресурсов видоизменяло структуру и вид безработицы.

На рис. 2 показаны изменения привлекаемых трудовых иммигрантов в страну.



Рис. 2. Трудовая миграция в Россию [4]

Данные по иммигрантам очень любопытны в том плане, что можно сделать дополнительные выводы относительно зависимости безработицы от экономической динамики Валового национального продукта. На графике 2 мы четко видим, что изменения количества иммигрантов по годам, динамика этого изменения никак не связана с графиком изменения безработицы.

На данном графике не отмечается связь с экономическим циклом.

Так, в 2008–2009 гг. наблюдался экономический кризис в странах мира и это должно было как-то отразиться и на экономических показателях страны, однако на графике это не отмечено сокращением привлекаемых из-за границы трудовых ресурсов.

Очевидно, что здесь вступают в силу внеэкономические факторы (лимит на привлекаемые ресурсы со стороны государства или квоты).

В то же время устанавливаемые квоты можно рассматривать как постоянные величины, а изменения безработицы в целом как величины переменные.

Тогда можно применить формулу: $b=c+v$, где b – общие изменения безработицы, c – миграционные потоки, а v – как изменение внутренней безработицы.

Из этого следует, что имея миграцию по квотам, и которые не меняются из-за политики государства в области сдерживания иммиграции по трудовым ресурсам, можно ее не учитывать при соотношении изменений безработицы и экономического роста.

Но, если существует «мягкая» (гибкая) миграционная политика, ее нужно включать в макроэкономический анализ.

Из данного графика следует, что государство разрешало в зависимости от различных условий привлекать от 150 до 300 тыс. мигрантов в год. По сравнению с общим количеством привлекаемых трудовых ресурсов, эффект влияния миграционных потоков не значителен.

Разбалансированность в рыночном хозяйстве может иметь место, но эти несоответствия макроэкономических величин прослеживаются на более сглаженных пропорциях. Амплитуда колебания макроэкономических показателей (волатильность) намного ниже, чем в первоначальный период зарождения рыночной модели экономики и значительно ниже показателей начала 21 века.

Если мы будем рассматривать динамику инфляции в России, то здесь также имеются как общие закономерности, связанные с цикличностью экономики, равно как и специфические.



Рис. 3. Инфляция в России с 2011 по 2021 годы [3]

Из графика видно, что с 2001 г. по 2006 г. инфляция постоянно снижалась, но в период 2007–2008 гг. она стала резко подниматься.

Подъем может быть объяснен перегревом экономики и возросшим общим спросом, а также инфляционными ожиданиями предстоящего кризиса. Учитывая зависимость экономики от внешнего воздействия (от мировой конъюнктуры), становится понятным вспышка инфляции в эти 2 года.

Вспышка инфляции в 2015 г. четко связана с экономическим кризисом в мире и его проявлением в России в эти годы. Затем инфляция начала медленно снижаться (инфляцию в данном аспекте в данной статье мы рассматриваем через неоклассическое представление об инфляции как росте цен,

хотя существует и расширительное толкование термина «инфляция» как обесценивание денежной массы, связанное с ростом цен, – примеч. автора).

Минимальное значение инфляция достигала в 2017 и в 2019 гг., что соответствует году, последующему после стабилизации экономики (в России с февраля 2016 г.) и год, который предшествовал году, на который приходился «Ковид-19». В целом можно констатировать, что кривая изменения инфляции на графике вполне соответствует прохождению экономических циклов в эти годы.

Теперь рассмотрим само изменение валового продукта страны за соответствующий период.

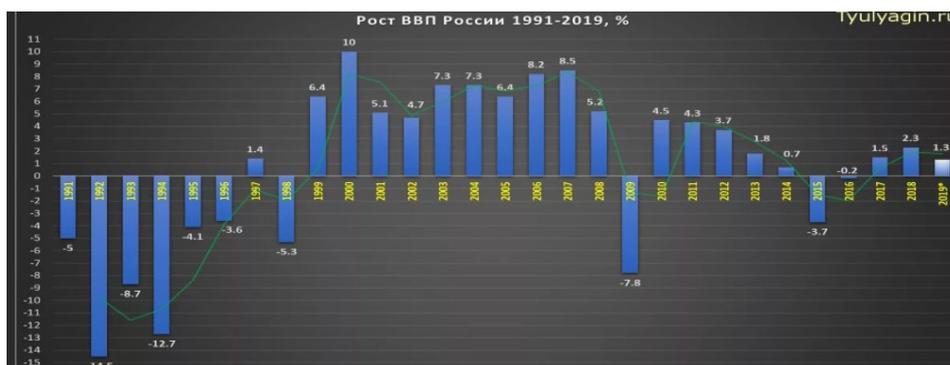


Рис. 4. Изменение валового продукта страны в 2000–2019 гг. (в процентном отношении) [2]

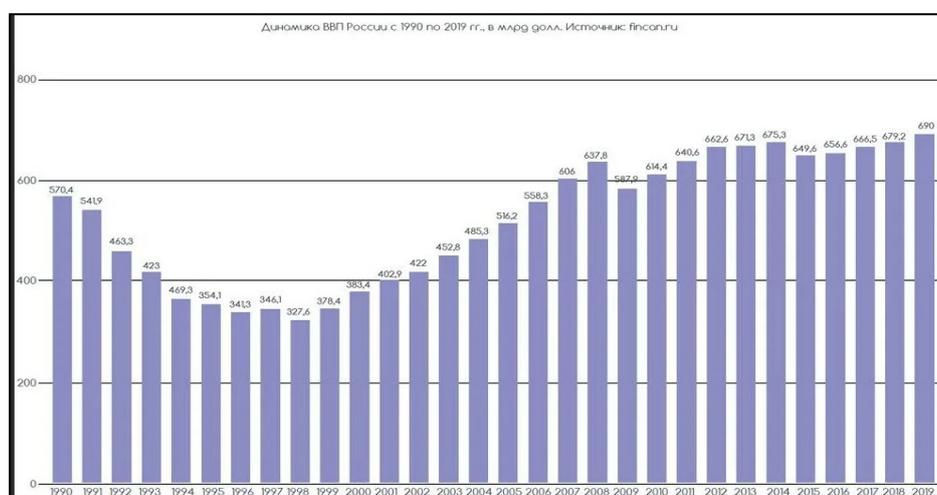


Рис. 5. Изменение валового продукта страны в 2000–2019 гг. (в абсолютных величинах) [2]

Динамика изменения валового продукта соответствует протеканию экономического цикла. Единственно, что очень важно отметить, резкие колебания динамики валового продукта с 2016 г. и нестабильность экономического роста с 2016 по 2020 гг.

Проанализировав графики инфляции, миграции, экономической динамики и безработицы, можно свести их воедино в единую таблицу, в которой должны быть отражены изменения динамики этих показателей.

Таблица 2

Сводная таблица экономического роста, показателей инфляции и уровня безработицы

Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Изменение ВВП, %	5,1	4,7	7,3	7,4	6,9	8,2	8,5
Показатели инфляции, %	18,5	15,6	11,9	11,7	10,9	9,0	11,9
Уровень безработицы, %	11	8,7	8,0	8,1	7,9	7,7	7,6
Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Изменение ВВП, в %	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,7	1,8	0,7
Показатели инфляции, %	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4
Уровень безработицы, %	6	10,0	8,8	5,8	5,7	5,5	5,5
Годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Изменение ВВП, %	-3,7	-0,2	1,5	2,3	1,3	---	---
Показатели инфляции, %	12,9	5,4	5,8	2,5	3,0	--	--
Уровень безработицы, %	5,5	5,4	5,8	5,9	6,0	--	--

Мы видим достаточно несинхронное изменение показателей. В анализе мы делали расчеты по изменениям макроэкономических показателей в виде неравенства, например:

Изменение инфляции (инфляция последующего года – инфляция предыдущего года) = изменение экономического роста (показатели роста последующего года – показатели изменения ВВП предыдущего года) = изменение безработицы (показатели уровня безработицы последующего года – показатели безработицы предыдущего года).

Таким образом, в настоящей статье мы пришли к следующим выводам:

1) общие изменения инфляции, изменения ВВП и безработицы вполне соответствуют прохождению экономического цикла. На изучаемых графиках заметно волнообразное прохождение циклов;

2) «на коротких отрезках» внутри экономического цикла существуют серьезные отклонения протекания безработицы, инфляции на фоне изменения валового продукта страны. Возможно даже разнонаправленные движения этих макроэкономических показателей. Все это говорит, что вступают в действие специфические экономические закономерности. Большое значение также придается внеэкономическим факторам;

3) кривая Филлипса «доказывает себя», если только рассматриваются большие периоды времени, связанные с несколькими циклами. На коротких отрезках (внутри одного промышленного цикла) кривая очень сильно искажается, не имея при этом линейной зависимости. Наблюдается при сравнении

инфляции и безработицы дисперсия кривой Филлипса. Если же рассматривать совершенно маленькие промежутки времени – в пределах фазы цикла, то зависимости по кривой Филлипса нарушаются.

Таким образом, путем изучения количественных показателей макроэкономических агрегатов и их соотношения между собой можно делать вывод, что применительно к определенной стране (в данном случае применительно к современной России) на коротких изучаемых отрезках необходимо изучать конкретные причины (факторы) и их влияния на прохождение экономического развития и ее числовых показателей, макроагрегатов.

Библиографический список

1. Данные по безработице. URL: <https://svspb.net/danmark/bezrobotica.php?l=rossija> (дата обращения: 06.04.2023).
2. Изменение валового продукта страны в 2000–2019 гг. (в процентном отношении). URL: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=http%3A%2F%2Ftankushin.ru%2Fwpcontent%2Fuploads%2F2020%2F04%2FScreenshot_64.jpg&lr=5&pos=8&rpt=simage&text=%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 06.04.2023).
3. Инфляция. 2001–2019 гг. URL: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=http%3A%2F%2Ftankushin.ru%2Fwpcontent%2Fuploads%2F2020%2F04%2FScreenshot_64.jpg&lr=5&pos=8&rpt=simage&text (дата обращения: 06.04.2023).
4. Миграция. URL: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=http%3A%2F%2Fposobieguru.ru%2Fwpcontent%2Fuploads%2Fcontent192.png&lr=5&pos=28&rpt=simage&text=%D0%BC%D0%B8%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 07.04.2023).
5. Уровень безработицы. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%> <https://ekonomika.snauka.ru/2015/01/6566> (дата обращения: 07.04.2023).
6. Экономический рост в России и за рубежом. URL: [https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&text https://worldtable.info/gosudarstvo/smertnost-v-rossii-pogodam-tablica.html](https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&text=https://worldtable.info/gosudarstvo/smertnost-v-rossii-pogodam-tablica.html) (дата обращения: 02.04.2023).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 37.015.6:004

С. М. Голяков, С. В. Данилова, И. Б. Бреславская

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ АДАПТАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Адаптация предприятия к новым внешним и/или внутренним условиям функционирования всегда приводит к реинжинирингу его бизнес-процессов. Объем реинжиниринга обычно в определенной мере зависит от вектора изменения, а динамика его появления отражается на динамике реализации процессов реинжиниринга для чего следует применять необходимый набор методик и инструментарий, который позволит предприятию осуществить его реализацию в минимальные сроки. Информационные технологии (ИТ) способствуют осуществлению этого процесса, отражая по сути своей функционал реинжиниринга в виде адаптированных к новым условиям работы всех своих компонент. В частности это касается алгоритмов и программ, структуры и конфигурации БД, ЛВС, СВТ, инструкций и документации. В статье предлагается один из подходов к решению проблем автоматизации адаптации ИТ в рамках общего направления адаптации предприятия к новым условиям функционирования.

Ключевые слова: автоматизация, адаптация, ИТ, информационный граф, критический путь, множество путей, оптимизация пути, анализ результатов.

S. M. Golyakov, S. V. Danilova, I. B. Breslavskaya

AUTOMATION OF INFORMATION TECHNOLOGY ADAPTATION PROCESSES

The adaptation of an enterprise to new external and / or internal operating conditions always leads to reengineering of its business processes. The amount of reengineering is usually to a certain extent, depends on the direction of change and the dynamics of its emergence affects the dynamics of the implementation processes of re-engineering by applying the required set of techniques and tools that will enable the company to implement it in minimum time. Information technologies (it) contribute to this process, reflecting the reengineering functionality in the form of all its components adapted to the new working conditions. In particular, this applies to algorithms and programs, the structure and configuration of the database, LAN, SVT, instructions and documentation. The article offers one of the approaches to solving the problems of automation of it adaptation within the General direction of enterprise adaptation to new operating conditions.

Key words: automation, adaptation, it, information graph, critical path, multiple paths, path optimization, results analysis.

© Голяков С. М., Данилова С. В., Бреславская И. Б., 2023

• Серия «Экономика»

Предприятие является частью «целого» (общества, пространства), в котором реализуются процессы обеспечения жизнедеятельности населения. Изменения достаточно частые и обширные, происходящие динамично во внешней и, как следствие, внутренней среде предприятия вынуждают отвечать этим вызовам в столь же динамичной манере. Однако, для успешной работы предприятия скорость реакции его на динамику изменений должна быть значительно выше. Это обуславливает применение в управлении определенной функции менеджмента, которая называется «адаптация». Она оказывает преобразующее воздействие на общество, саму организацию, а также окружающее их пространство [2, 3].

М. Е. Портер [7] отмечает, что адаптация преобразует субъект хозяйствования, вырабатывает у него соответствующий иммунитет по отношению к внутренним и внешним воздействиям среды. Одновременно адаптация как принцип поведения обеспечивает защиту самого пространства от возможных деформаций конфигурации, целостности, внутренних и внешних связей, обусловленных воздействием субъектов хозяйствования, не соблюдающих законы, нормы, правила, культурные и духовные традиции [5, 6]. С. Роббинс [8], в свою очередь, указывает, что в широком смысле организация может применять для снижения неопределенности внешней обстановки две стратегии. Организация может реагировать приспособлением и изменением своих действий с целью добиться соответствия их изменяющимся параметрам внешней среды, что можно назвать внутренней стратегией. В другом случае организация может попытаться изменить обстановку так, чтобы она лучше соответствовала возможностям организации [5].

В настоящее время в экономической и управленческой литературе не сложилась единая точка зрения по определению и трактовки термина «адаптация». В этой сфере существует достаточно большое количество определений: адаптация – это процесс приспособления социально-экономической системы к новым условиям функционирования», адаптация – это деятельность по преобразованию параметров, свойств, структуры какой-либо системы для приспособления к характеристикам среды, в которой действует данная система и др.. Многие авторы приводят классификацию адаптации по области применения, воздействию на предприятие, размеру предприятия, направлению, по причинам, охвату, характеру изменений, содержанию и др. Работ много – действенных результатов мало.

Говоря об адаптации, следует отметить, что нет единого механизма реализации этого процесса. Упоминают экономические механизмы, организационные механизмы, механизмы с пассивной адаптацией к внешней среде, механизмы с активной адаптацией к внешней среде. Каждый из механизмов реализации процесса адаптации запускается с различной степенью частоты и активности, что зависит от стратегических целей и задач, которые решаются на конкретном предприятии, а точнее со степенью расхождения бывших целей с вновь планируемыми. Так, например, инструментами организационных механизмов выступают реструктуризация предприятия и реорганизация организационной структуры, позиционирование рынков и потребителей, рыночная организация управления и бизнес-планирование, оперативное регулирование производственной деятельности, сертификация и лицензирование, разработка и внедрение информационных технологий, внедрение маркетинговой составляющей.

Термин «адаптация» [3] в общем случае можно рассматривать в трех аспектах:

- свойство системы приспосабливаться к возможным изменениям функционирования;
- процесс приспособления адаптивной системы;
- метод, основанный на обработке поступающей информации для достижения некоторого критерия оптимизации.

В первом случае речь идет о свойстве адаптивности экономических систем. Во втором – слово «адаптация» характеризует процесс приспособления. В третьем случае следует говорить о методах адаптации, адаптивных алгоритмах, которые используют метод адаптации, а построенные таким образом модели можно называть адаптационными.

Адаптация как особая форма управления отражает системы воздействия внешней и внутренней среды, устанавливает тенденции динамического равновесия с ними. Такое равновесие обеспечивает как гармоничное соотношение системы с ее внутренней и внешней средой, так и развитие самой системы, функционирующей в конкретном пространстве.

Адаптивность напрямую влияет на конкурентоспособность продукции и идет параллельно со способностью предприятия «реформировать» свои ресурсы.

Сохранение конкурентных преимуществ современных предприятий при постоянно меняющихся условиях развития требуют не только постоянной модернизации парка оборудования и разработки и применения новейших технологий, но и использования современных методов управления предприятием. Такие методы в настоящее время уже не реализуются без использования информационных технологий. Применение ИТ, независимо от их специфических особенностей, областей применения и спектра решаемых задач, требует выполнения специализированной, процедуры установки, настройки и ввода комплексов ПО и СВТ в работу. При этом становится существенно важным объем и время выполнения работ по установке, настройке и вводу в эксплуатацию таких комплексов сопоставим с объемом и временем разработки комплекса. В случае использования для целей автоматизации управления, предприятием универсальных или специализированных отраслевых решений стоимость работ по внедрению сопоставима или больше стоимости приобретаемых программных и аппаратных средств автоматизации, а настройка и установка комплекса составляет весь объем работ по его внедрению на предприятии [2].

Использование современных информационных инструментов организации управления стало повсеместным для предприятий независимо от их формы собственности, месторасположения, рыночной и технологической специализации. Все большее количество предприятий переходит или планирует перейти на использование в управлении ИТ, необходимость которых повышается в условиях активного изменения экономических систем. Внедрение средств автоматизации управления дополнительно обусловлено и использованием новейшего оборудования, оснащенного встроенными блоками для автоматизации настройки на модернизированные технологические операции (САПР).

Внедрение автоматизированных систем управления на предприятии в настоящее время, как показывает практика, занимает: для малых и средних предприятий – от 2–3 до 9–15 месяцев; для крупных предприятий комбинатов – от 4–6 до 12–24 месяцев. Процесс внедрения инструментария адаптации требует от предприятий существенных затрат на его проведение. Затраты в этих условиях производятся в основном на:

- реконструкцию и реализации всего цикла разработки и внедрения ИС;
- приобретение необходимого программного обеспечения (ПО);
- заработную плату сотрудников предприятия, занятых обеспечением внедрения;
- модификацию и реорганизацию работы компьютерных сетей;
- приобретение дополнительного компьютерного и специального оборудования;
- выполнение работ по настройке и вводу в эксплуатацию компонентов ИС.

Вместе с этим во время переходного периода, связанного с внедрением, существенно снижается эффективность управления предприятием, увеличивается нагрузка на сотрудников. Это выражается в необходимости ведения в период установки и настройки ИС двойного учета, дополнительной проверки результатов принимаемых решений и выполнении других дополнительных работ. Неточная первоначальная настройка систем автоматизации и нарушение точности настройки в процессе дальнейшей эксплуатации приводит к получению некорректных результатов обработки заказов, неточности планирования загрузки производственных мощностей и формирования отчетности, увеличивает длительность производственного процесса

В этих условиях становится актуальной разработка обобщенных научно обоснованных методик адаптации, настройки и ввода в эксплуатацию автоматизированных комплексов управления предприятиями. В свою очередь, отсутствие методик или же отказ от проведения работ с использованием методик настройки во много раз увеличивает сроки начала работы предприятия на базе ИТ-средств, снижает экономическую эффективность функционирования предприятия в целом.

Выбор и объединение технических, технологических и информационных процессов предприятия в единую интегрированную систему влияет не только на выбор средств и инструментов автоматизации управления, но и на время их настройки на изменение внешних и внутренних условий работы конкретного предприятия.

Успех адаптации предприятия к новым внешним условиям и вызванным ими внутренним условиям в комплексе меняет цель функционирования предприятия, меняет технологию и методологию управления им. В настоящее время это практически трудно осуществить. Это в достаточной мере обозначено в предыдущей статье.

С точки зрения ИТ, процессу управления способствует в главной степени своевременность подготовки информации в достаточном объеме и надлежащего качества. Каждое из этих положений представляет собой в определенной мере большую и сложную задачу. Управление на основе BSC и KPI [9, 10], как принято считать, способствует наиболее эффективным результатам. Каждый из них формируется путем преобразования определенного количества ТЭП [14], в определенной последовательности и при определенных же условиях. Этот процесс можно представить в виде информационного графа, вершинами которого будут функции, вычисляющие один ТЭП, а дугами – входные и выходные ТЭП.

Выходной ТЭП может быть представлен несколькими экземплярами, каждый из которых будет являться входным для последующей функции. Каждой вершине графа поставим в соответствие ряд характеристик: раннее

и позднее время начала работы функции, раннее и позднее время завершения ее работы, а также длительность выполнения самой функции. Здесь можно наблюдать определенную зависимость выходных времен от входных. Свяжем все ТЭП, участвующие в процессе управления предприятием в определенную технологическую цепочку. В этом множестве выделим те BSC и KPI, что необходимы в данный момент (т. к. в следующий момент времени их состав изменится). Каждому ТЭП в множествах BSC и KPI поставим в соответствие вес/значимость его в результативности получаемого решения. Проследим по графу путь формирования каждого выходного ТЭП в составе BSC и KPI, получив путем не сложных преобразований бинарных матриц ряд промежуточных и входных ТЭП. Каждый ТЭП, составляющий такой путь получит значение. При этом ТЭП, лежащий на пути каждого выходного ТЭП, получит его вес. В случае нахождения промежуточного или входного ТЭП на путях формирования двух или более он получает сумму значений каждого из выходных. В этом случае уже можно говорить о необходимости определения наиболее важных для управления предприятием ТЭП как входных, промежуточных, так и получаемых на их основе выходных. Этот процесс в методиках СПУ и PERT является стандартным и называется критическим путем. Способам его вычисления посвящено много работ, однако в нашем случае есть определенные отклонения от классического подхода.

Вычислив некий критический путь (способ определения точки исхода среди выходных ТЭП в данном случае не рассматриваем), можно определить эффективность (экономическую, весам дуг составленного графа, временным характеристикам функциональности или др.) в формировании совокупности заданных выходных ТЭП в составе BSC и KPI или еще и дополнительных ТЭП. Сам по этот процесс представляет собой некую сложную инженерно-математическую задачу, вариант решения которой, в свое время был предложен [5]. После детального анализа условий реализации этого пути на практике, предпринимаются определенного рода мероприятия, достаточно подробно излагаемые в управленческой литературе, характеристика пути, как правило, меняется. Он выходит из множества критических, но вслед за этим появляется другой критический путь, с которым проделываются те же манипуляции. Это следует осуществлять до тех пор, пока будет наблюдаться рост эффективности, а в противном случае следует остановиться и начать оптимизировать полученные пути.

Оптимизация заключается в объединении двух соседних функций в одну (вершину), если выходной ТЭП рассматриваемой функции не является входным более чем для одной. При этом следует выполнить алгоритм определения новых поздних и ранних времен завершения работы полученного модуля. В случае отрицательного результата их анализа от объединения следует отказаться, а в случае положительного – вновь повторить алгоритм определения критического пути.

Далее уже в техническом плане следует выделить группы объектов и состав их характеристик для формирования БД (в нотации Е. Кодда [11]), выявить и зафиксировать связь объектов полученной информационной модели БД и сформировать требуемое описание в терминологии требуемой СУБД.

Одним из конечных результатов будет являться расписание запуска модулей с проверкой выполнимости полученных условий.

В случае изменения состава BSC и KPI, что несомненно произойдет при изменении внешних или внутренних условий, весь комплекс алгоритмов

над исходным графом придется повторить в автоматическом режиме реального времени, что даст несомненный выигрыш во времени адаптации предприятия к новым условиям, экономии ресурсов, привлекаемых для реализации этого процесса.

В качестве примера можно привести некоторый алгоритм формирования структуры БД ИС.

Взаимосвязь показателей информационной системы можно описать графом (рис. 1), где P – показатель, f – функция его вычисления.

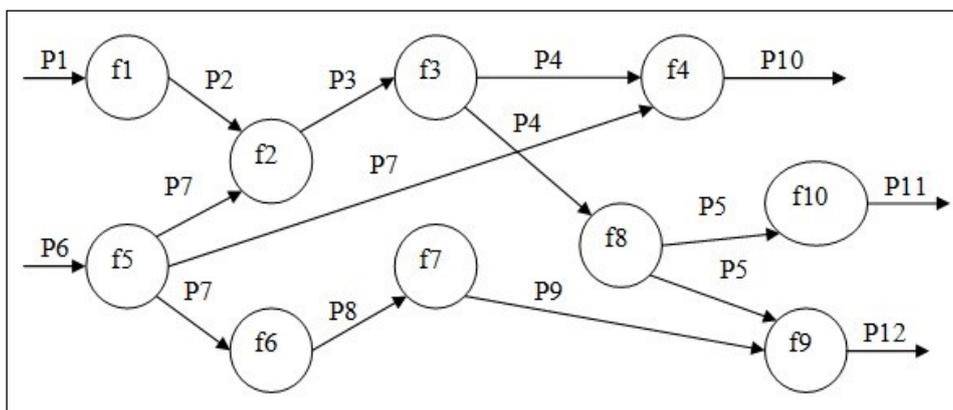


Рис. 1. Информационный граф

Описывается этот граф матрицей, которая позволит осуществить информационный анализ предметной области на уровне СЕИ различного вида (реквизиты, показатели, документы).

В данном случае будет три матрицы.

$$\begin{aligned}
 M_1 = \|a_{ij}\|, \text{ где } a_{ij} = & \begin{cases} 1; \text{ если реквизит признак определяет} \\ & \text{принадлежность показателю} \\ 0; \text{ в противном случае} \end{cases} \\
 M_2 = \|a_{ij}\|, \text{ где } a_{ij} = & \begin{cases} 1; \text{ если реквизит основание входит в состав} \\ & \text{показателя} \\ 0; \text{ в противном случае} \end{cases} \\
 M_3 = \|a_{ij}\|, \text{ где } a_{ij} = & \begin{cases} -1; \text{ выходной показатель} \\ 1; \text{ входной показатель} \\ 0; \text{ в противном случае} \end{cases}
 \end{aligned}$$

По матрице M_3 определяется состав показателей на основании заданных BSC/KPI. В связи с этим определяется, для каких функций показатель P1 является входным и выходным значением. Если P1 не имеет связи функцией, то в таблице ставится ноль. Аналогично проверяются все показатели.

Таким образом, определяется список нужных показателей, приведенных в табл. 1.

Таблица 1

Пример матрицы М3 (Состав показателей)

\ P										0	1	2
		1										
			1									
				1								
										1		
							1					
								1				
									1			
					1							
												1
0											1	

В данном случае требуется состав показателей для реализации f4.
 $P = \{P_1, P_2, P_3, P_4, P_6, P_7, P_{10}\}$

Далее определим состав файлов. Это производится при участии матрицы M_1 (табл. 2).

$$P_1 = \{R_1^p \times R_1^o\};$$

$$P_2 = \{R_2^p, R_3^p \times R_2^o\};$$

$$P_3 = \{R_2^p, R_3^p \times R_3^o\};$$

$$P_4 = \{R_1^p, R_3^p \times R_1^o\};$$

$$P_6 = \{R_1^p, R_2^p \times R_2^o\};$$

$$P_7 = \{R_1^p, R_3^p \times R_2^o\};$$

$$P_{10} = \{R_1^p, R_2^p \times R_3^o\}.$$

Таблица 2

Матрица M_1 . Определение состава файлов

$R^p \setminus P$	P1	P2	P3	P4	P6	P7	P10
R_1^p	1	0	0	1	1	1	1
R_2^p	0	1	1	0	1	0	1
R_3^p	0	1	1	1	0	1	0

Все показатели с одинаковыми реквизитами-признаками образуют один файл. Если хотя бы один реквизит-признак отличается, то этот показатель будет находиться в другом файле.

Итого файлы будут содержать показатели:

$$F_1 = P_1;$$

$$F_2 = P_2, P_3;$$

F3=P4, P7;

F4=P6, P10;

Отношения между файлами устанавливают связь между данными находящимися в разных таблицах базы данных.

Отношения между таблицами определяются отношением между группами объектов соответствующего типа. Таким образом, существует четыре отношения между таблицами: один-одному, один-многим, многие-одному, многие-многим.

Связь «один-одному» используется, когда одна запись в одной таблице связана с одной записью в другой таблице, и наоборот. Например, с одним специализированным файловым сервером может быть связан только один специалист по ремонту.

«Один-многим» – тип связи таблиц, когда одной записи главной таблицы можно сопоставить несколько записей подчинённой таблицы. Это наиболее частый вид связи между таблицами. Ну, например, если создавать телефонный справочник, то необходимо учесть, что у одного человека может быть несколько телефонов (два мобильных, один домашний и один служебный). Или ещё пример: студент (записи о студентах хранятся в главной таблице) обучается в ВУЗе – он изучает несколько предметов (записи о предметах хранятся в подчинённой таблице), по которым сдаёт экзамены и зачёты.

Отношение «много-к-одному» можно сравнить с отношением «один-ко-многим», рассматриваемое с другой точки зрения. Например, между клиентами и сделанными им заказами существует отношение «один-ко-многим». С другой стороны, если в качестве исходной точки рассматривать заказы, то между сделанными заказами и клиентами получается отношение «много-одному».

А связь «многие-многим» возникает в тех случаях, когда одной записи одной таблицы может соответствовать несколько записей другой таблицы и наоборот: когда одной записи второй таблицы может соответствовать несколько записей первой таблицы. От такого типа связи следует избавляться и приводить к виду «один-многим». Пример такого вида связи: имеем две таблицы «Товары» и «Клиенты», каждый клиент может приобрести несколько товаров, в свою очередь каждый товар (по наименованию) может быть приобретён (или заказан) несколькими клиентами. Ещё пример (по ВУЗ): пусть есть две таблицы «Преподаватель» и «Студент», каждый преподаватель может обучать нескольких студентов, в то же время каждый студент может обучаться у нескольких преподавателей.

Связь файлов в БД будет определяться наличием общих полей, т. е. пересечением множеств. В данном случае представлены получившиеся связи в БД.

Обобщенный алгоритм связи данных в БД состоит в том, что мы находим одинаковые реквизиты-признаки в составе файлов. Если такие существуют, то файлы связаны между собой.

Однако алгоритм является сложным с точки зрения как теоретической, так и практической реализации. Работа над ними продолжается и будет завершена в более поздние сроки.

Каждая база данных имеет как минимум два рабочих системных файла: файл данных и файл журнала. Файлы данных содержат данные и объекты, такие, как таблицы, индексы, хранимые процедуры и представления. Файлы журнала содержат сведения, необходимые для восстановления всех транзакций в базе данных. Файлы данных могут быть объединены в файловые группы для удобства распределения и администрирования.

Длину записи файла определяем в табл. 3 и 4.

Таблица 3

Справочник характеристик реквизитов-оснований

R^o	Длина реквизита	Характеристика реквизита	Константы/Переменные
R^o_1	123	числовой	переменная
R^o_2	14	числовой	константа
R^o_3	58	числовой	константа

Характеристики реквизиты оснований как правило определяют функциональные службы предприятия, а реквизитов признаков – специалисты группы НСИ, которые владеют наиболее полным представлением об их совокупности в целом по предприятию.

Таблица 4

Справочник характеристик реквизитов-признаков

R^p	Длина реквизита	Характеристика реквизита	Константы
R^p_1	108	числовой	переменная
R^p_2	29	текстовый	константа
R^p_3	30	текстовый	переменная

На графе (рис. 1) можно проставить веса каждого показателя в зависимости от степени важности его участия в деятельности предприятия. В этом случае можно говорить о наличии определенного пути, на котором будут располагаться семейство наиболее значимых показателей, формированию и применению которым необходимо уделять особо пристальное внимание. Как правило, формируется некое их множество [1]. В качестве одного из вариантов [4] определения критического пути представим следующий алгоритм:

1. Начало.
2. Определяем наличие критического пути.

Определение критического пути проекта требует выполнения нескольких шагов, а вычисления могут осуществляться по любым элементам сетевых графиков.

Алгоритм расчета критического пути сетевых графиков следующий:

1. Расчет ранних сроков совершения событий/работ.
2. Расчет поздних сроков совершения событий/работ.
3. Расчет резервов событий/работ.

4. Определение работ и событий, которые входят в критический путь проекта.

Значение длины критического пути равно раннему (он же поздний) сроку реализации завершающего события и вычисляется на начальном этапе алгоритма. На основе нулевых значений резервов заданий и событий определяются работы, которые входят в критический путь проекта.

Следует помнить, что критический путь без прерываний начинается исходным и оканчивается завершающим событием проекта.

1. Расчет наиболее ранних сроков наступления событий сетевого графика.

Ранний срок свершения события T_r – это время, которое требуется для выполнения всех работ, предшествующих данному событию.

Ранние сроки наступления событий $Tr(i)$ от исходного (start) события к завершающему (finish) можно рассчитать по следующим формулам:

– $Tr(s) = 0$ для исходного события (start);

– $Tr(i) = \max [Tr(k) + t(k,i)]$ для всех остальных событий i , где $t(k,i)$ – продолжительность работы (k,i) , которая входит в событие i .

Следовательно, для расчета наиболее раннего срока наступления события, необходимо определить работы, входящие в рассматриваемое событие. Затем из значений, полученных путем суммирования времени происхождения предыдущего события и длительности работы, которая исходит из него и входит в данное событие, требуется выбрать наибольшее.

Суть формулы в физическом понимании свидетельствует о том, что событие не свершится до тех пор, пока все работы, входящие в конкретное событие, не будут завершены [13]. Например, событие «смета» состоит из действий по расчету стоимости работ, расчету стоимости оборудования и расчету накладных расходов. Действия выполняются параллельно, имеют различную длительность и зависят от разных факторов (предшествующих событий). Время свершения события «смета» можно определить, рассчитав время завершения каждой из трех работ и выбрав наиболее поздний срок. Событие «смета» не наступит раньше этого срока. Вследствие этого выбирается наибольшая из сумм.

Как правило, на сетевой диаграмме (рис. 2) в кружках событий ранние сроки располагаются в левой части.

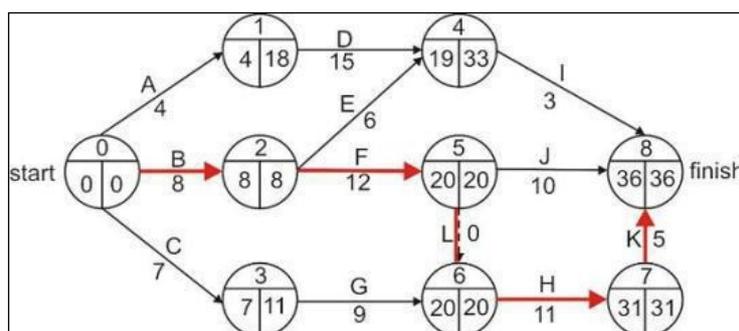


Рис. 2. Сетевая диаграмма PERT

2. Расчет наиболее поздних сроков свершения событий сетевого графика.

Поздний срок свершения события $Tп$ – это время задержки события, не приводящее к срыву сроков всего проекта.

Поздние сроки наступления событий $Tr(i)$ от завершающего (finish) события к исходному (start) рассчитываются по следующим формулам:

– $Tп(f) = Tr(f)$ для завершающего события (finish);

– $Tп(i) = \min [Tп(j) - t(i,j)]$ для всех остальных i , где $t(i,j)$ – длительность работы (i,j) , которая выходит из события i .

Таким образом, для расчета самого позднего срока свершения события, необходимо определить работы, выходящие из рассматриваемого события. Вслед за этим из значений, полученных путем вычитания из времени наступления последующего события длительности работы, которая входит и выходит из данного события, требуется выбрать наименьшее. Иными словами,

необходимо выполнить расчет, противоположный описанному расчету для ранних сроков наступления событий.

В физическом понимании суть формулы заключается в том, что на основе поздних сроков наступления событий можно смоделировать расположение работ в цепи. При этом работы будут находиться максимально близко к дате раннего (он же поздний) срока завершения проекта в целом, которая установлена на предыдущем этапе. Следовательно, эти величины позволяют определить то, насколько можно «затянуть» работы, не сорвав итоговый срок завершения всех работ.

Поздние сроки принято располагать на сетевой диаграмме (рис. 2) справа в кружках событий.

3. Расчет резервов событий.

Резерв времени – это запас, характеризующий время отсрочки выполнения определенного события, не приводящего к нарушению даты завершения проекта. Вследствие этого расчеты ведутся в двух направлениях.

Резерв времени рассчитывается следующим образом: $R = T_p - T_r$.

Метод критического пути позволяет аналогично параметрам событий произвести расчет работ сетевых графиков.

Расчет критического пути.

Вследствие того, что длины некоторых путей могут оказаться неограниченными сверху, для нахождения максимального пути граф G (сеть) обязательно должен быть ациклическим. В таком случае, если G_n – ациклический граф, то для любых двух неравных вершин x_i и x_j выполняется одно из следующих условий:

1. x_i предшествует x_j , $x \in S_{\text{предш}}(x_j)$;
2. x_i следует за x_j , $x_i \in S_{\text{след}}(x_j)$;
3. Между x_i и x_j отсутствует путь.

Однако по причине требуемой ацикличности первые два условия не выполнимы одновременно.

Вершины графа необходимо упорядочить по алгоритму Фалкерсона [12] прежде чем вычислять максимальный путь в орграфе. При этом алгоритм вычисления максимального пути является перечислительным и заключается в переборе всех возможных путей от текущей до всех достижимых последующих вершин.

Пусть d_i – длина максимального пути от вершины x_1 до x_i , тогда величина d_j удовлетворяет следующим рекуррентным соотношениям:

$$\begin{cases} d_1 = 0, \\ d_j = \max(d_i + a_{ij} / x_i, S_{\text{предш}}(x_j)), j = 2, 3, \dots, k+1, \\ d_j = \infty, j = k+2, k+3, \dots, n. \end{cases}$$

Приведенные соотношения предоставляют возможность определить длины максимальных путей от $s = x_1$ до вершин, которые достижимы из вершины s . Кроме того, методом последовательного возвращения (второй этап в алгоритме Дейкстры) можно реализовать построение самих путей.

Например, необходимо найти максимальный путь из вершины x_1 в x_6 , а также сам путь для графа (рис. 3), заданного матрицей весов.

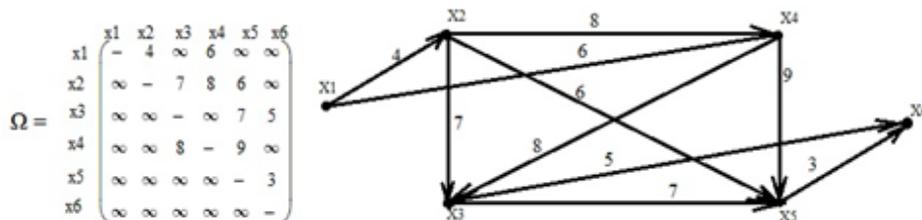


Рис. 3. Матрица весов и соответствующий граф

Поскольку граф является ациклическим, то вершины возможно упорядочить по алгоритму Фалкерсона, изобразив его графическим способом (рис.4). Вершину x_4 обозначим x_3' , x_3 как x_4' , после этого следует применить рекуррентные формулы.

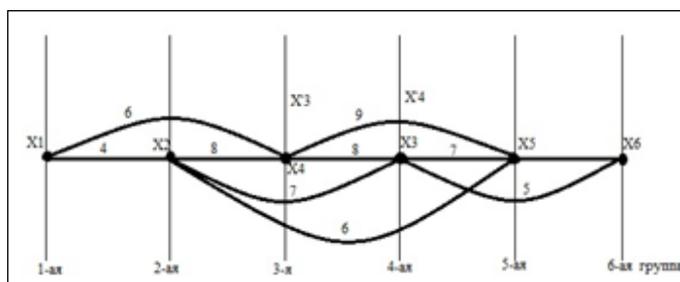


Рис. 4. Упорядочение вершин

Этап 1.

$$d_1 = 0,$$

$$d_2 = \max (d_1 + 4) = 4,$$

$$d = \max (d_1 + 6, d_2 + 8) = \max (0 + 6, 4 + 8) = 12,$$

$$d = \max (d + 8, d_2 + 7) = \max (12 + 8, 4 + 7) = 20,$$

$$d_5 = \max (d + 7, d + 9, d_2 + 6) = \max (20 + 7, 12 + 9, 4 + 6) = 27,$$

$$d_6 = \max (d_5 + 3, d + 5) = \max (27 + 3, 20 + 5) = 30.$$

Итак, длина максимального пути из x_1 в x_6 равна 30.

Этап 2.

x_6 : $d_6 = 30 = d_5 + 3 = 27 + 3$ – включаем дугу (x_5, x_6) в максимальный путь, $d_6 = 30 ? d + 5 = 20 + 5$.

x_5 : $d_5 = 27 ? d + 7 = 20 + 7$ – включаем дугу (x, x_5) в максимальный путь,

$$d_5 = 27 ? d + 9 = 12 + 9, d_5 = 27 ? d_2 + 6 = 4 + 6.$$

x : $d = 20 = d + 8 = 12 + 8$ – включаем дугу (x, x) в максимальный путь,

$$d = 20 ? d_2 + 7 = 4 + 7.$$

x : $d = 12 = d_2 + 8 = 4 + 8$ – включаем дугу (x_2, x) в максимальный путь,

$$d = 12 ? d_1 + 6 = 0 + 6.$$

x_2 : $d_2 = 4 = d_1 + 4 = 0 + 4$ – включаем дугу (x_1, x_2) в максимальный путь.

Итак, искомый путь таков: $M_{\max} = (x_1, x_2) - (x_2, x) - (x, x) - (x, x_5) - (x_5, x_6)$ или в первоначальных обозначениях $M_{\max} = (x_1, x_2) - (x_2, x_4) - (x_4, x_3) - (x_3, x_5) - (x_5, x_6)$.

4. Модификация критического пути.

Временные показатели улучшаются путем внедрения нового оборудования, новых технологий, новых высококвалифицированных кадров.

5. Проверка на успешность выполненной модификации.

Если новый критический путь меньше предыдущего, то переход к блоку «проверка на увеличения экономической эффективности», или к блоку «конец» в противном случае.

6. Проверка на увеличение экономической эффективности.

Экономическая эффективность текущего варианта больше предыдущего? Если ДА, то переход к блоку «определение наличия критического пути» или к блоку «конец» в противном случае.

7. Конец.

Информационный граф (рис. 1) позволяет осуществить еще ряд процессов по определению места реинжиниринга и формирования программных комплексов, формирования расписания реализации процесса вычисления заданных BSC-показателей, диспетчирования этого процесса и многое другое, для адаптации и управления функционированием ИС.

Допустим, что из множества выходных показателей выделена группа BSC – показателей, внутри которой все показатели ранжированы по степени важности для оценки успешности функционирования предприятия на заданном интервале времени. В другом интервал будут очевидно другой состав BSC. Путь формирования каждого показателя будет составлять множество дуг и вершин графа. Каждой дуге поставим в соответствие вес показателя в группе заданных BSC. Если определенная дуга графа принадлежит двум путям, то она приобретает вес суммарный соответствующих показателей BSC, на пути которых она лежит. Таким образом, можно выделить критичные входные показатели и пути, которые в наибольшей степени влияют на результаты работы предприятия. Следовательно, нужно уделять особо пристальное внимание тем производственным процессам, которые описывают выделенные показатели.

Как уже отмечалось выше, это дополнительный вариант для формирования множества критических путей и дальше, анализируя условия сформированности критических путей, нужно принимать определенные меры по их трансформации вплоть до полной ликвидации. Однако тут же обозначатся другие критические пути и показатели. Повторяя цикл работы над трансформацией критических путей можно выявить на втором шаге вновь выявленную группу критических путей, в которой может находиться от одного и более критических путей находящихся во множестве, полученном на первом шаге. Эту процедуру можно повторять несколько раз до тех пор, пока не будет получено постоянное множество повторяющихся критических путей на итерационных этапах. На практике, как показал анализ предложенного подхода, необходимо и достаточно свести к минимуму это множество. В итоге можно сформировать множество путей выполнимости программных модулей системы [15].

Библиографический список

1. Баранов М. С., Беляев Е. В., Голяков С. М., Жафярова Ф. С., Сухова О. В. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2019611237 от 23 января 2019 г. «Программа для построения карты оптимальных путей в задачах планирования».
2. Иванов П. К. Методика адаптации и внедрения автоматизированных систем управления полиграфическими предприятиями. URL: <http://tekhnosfera.com/>

- metodika-adaptatsii-i-vnedreniya-avtomatizirovannyh-sistem-upravleniya-poligraficheskimi-predpriyatiami#ixzz6ebJlvRgk (дата обращения: 12.12.2020).
3. Понятие адаптации предприятия в конкурентной среде. URL: https://studwood.ru/1956723/menedzhment/ponyatie_adaptatsii_predpriyatiya_konkurentnoy_srede (дата обращения: 12.12.2020).
 4. Попов И. А., Сухова О. Д., Голяков С. М. Критический путь в управлении проектами // Научно-технический вестник Поволжья. 2018. № 10. С. 189–191.
 5. Стратегическое управление в условиях неопределенности внешней среды. URL: https://studwood.ru/594923/menedzhment/strategicheskoe_upravlenie_usloviyah_neopredelennosti_vneshney_sredy (дата обращения: 1.10.2020).
 6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. 453 с.
 7. Сравнительный менеджмент. Курс лекций. URL: <https://www.referat911.ru/Menedzhment/kurs-lekcij-po-sravnitelnomu-menedzhmentu/43151-1369421-place4.html> (дата обращения: 09.10.2020).
 8. Система сбалансированных показателей (BSC). URL: https://www.businessstudio.ru/articles/article/bsc_sbalansirovannaya_sistema_pokazateley_i_busine/ (дата обращения: 15.12.2020).
 9. Управление по целям и KPI. URL: https://topfactor.pro/solutions/?roistat=direct1_search_42523591_%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25B7%25D0%25B0%25D1%2582%25D0%25B5%25D0%25BB%25D0%25B8%2520KPI&roistat_referrer=none&roistat_pos=other_1&yclid=299090706758400030 (дата обращения: 10.09.2020).
 10. Codd E. F., Relational A. Model of Data for Large Shared Data Banks. Communications of the ACM. Volume 13. Number 6. June, 1970.
 11. Алгоритм Фалкерсона. URL: <https://www.kazedu.kz/referat/105970/1> (дата обращения: 14.12.2020).
 12. Метод ПЕРТ в сетевом планировании. URL: <http://projectimo.ru/planirovanie-proekta/metod-pert.html> (дата обращения: 01.12.2020).
 13. Структура экономической информации. URL: <http://moilekcii.ru/vse-discipliny/142/struktura-ekonomicheskoi-informatsii> (дата обращения: 01.12.2020).
 14. Системы автоматического управления. URL: https://exponenta.ru/controls?utm_source=yandex&utm_medium=showcase&utm_campaign=search&utm_content=say&yclid=299711470703251748 (дата обращения: 19.10.2020).

УДК 330.1

К. С. Кондратьева, Р. С. Ибрагимова

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИЦИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ БАРЬЕРОВ ВЫХОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

Статья посвящена комплексному исследованию проблемы классификации отраслевых барьеров выхода с рынка. Актуальность данной темы обусловлена недостаточным вниманием к данному виду барьеров, а также к возможным последствиям их влияния на функционирование фирмы.

Авторами рассмотрены и проанализированы основные подходы ученых экономистов к пониманию сущности категории «отраслевые барьеры выхода», в результате чего сделан вывод о том, что ни одно из рассматриваемых определений не отражает всю глубину термина. Авторами предложена собственная трактовка данной экономической категории, основанная на сильных и слабых сторонах изученных определений, которая в полной мере могла бы отразить всю многогранность термина.

Также в данной работе рассмотрены типы барьеров выхода для более глубокого понимания сущности вопроса об отраслевых барьерах.

Далее авторами приведена собственная классификация отраслевых барьеров выхода и представлены результаты ее апробации для анализа возможных последствий ухода компании с рынка автомобильного ремонта.

Ключевые слова: барьеры выхода, отраслевые барьеры, классификация отраслевых барьеров, отраслевой рынок, управление предприятием.

К. S. Kondratieva, R. S. Ibragimova

PROBLEMS OF CLASSIFICATION OF INDUSTRY EXIT BARRIERS IN MODERN MARKET CONDITIONS

The article is devoted to a comprehensive study of the problem of classification of industry barriers to exit from the market. The relevance of this topic is due to insufficient attention to this type of barriers, as well as to the possible consequences of their impact on the functioning of the company.

The authors have considered and analyzed the main approaches of academic economists to understanding the essence of the category “industry exit barriers”, as a result of which it is concluded that none of the definitions under consideration reflects the full depth of the term. The authors propose their own interpretation of this economic category, based on the strengths and weaknesses of the studied definitions, which could fully reflect the full versatility of the term.

Also in this paper, the types of exit barriers are considered for a deeper understanding of the essence of the issue of industry barriers.

Further, the authors present their own classification of industry exit barriers and present the results of its testing to analyze the possible consequences of the company's withdrawal from the automotive repair market.

Key words: exit barriers, industry barriers, classification of industry barriers, industry market, enterprise management.

Введение

Актуальность темы данной научной статьи обусловлена тем, что современный этап развития национальной экономики и отраслевых рынков характеризуется существенной предпринимательской активностью населения. Ежегодно появляется множество новых участников рынка, что в определенной степени обусловлено привлекательностью статуса предпринимателя. Однако существенная доля новых игроков уходит с рынка в первый же год ведения деятельности. Причиной тому, в том числе, является неверная оценка текущей ситуации на отраслевом рынке и, как следствие, несовершенство стратегии развития предприятия. Даже если на стадии разработки бизнес-плана будущие предприниматели учитывают отраслевые барьеры входа для своей фирмы, то барьерам выхода они не уделяют достаточное внимание, а, следовательно, не в полной мере оценивают возможные риски рыночной деятельности. В данной статье мы рассмотрим барьеры выхода более подробно, а также обоснуем, почему так опасно недооценивать их при принятии управленческих решений.

Подходы к пониманию сущности категории «отраслевые барьеры выхода»

В экономической литературе существуют различные трактовки термина «отраслевые барьеры выхода», что означает отсутствие единого подхода к его пониманию. Приведем некоторые из них.

По мнению М. Портера, «барьеры выхода – неблагоприятные структурные, стратегические и управленческие факторы, которые удерживают фирмы в бизнесе, даже когда они получают низкую или отрицательную прибыль» [4]. Представленная трактовка отражает общий смысл термина, однако не учитывает косвенные издержки, которые могут возникнуть у фирмы при выходе с рынка.

Р. Гилберт определил барьеры выхода, как «издержки или упущенная прибыль, которые фирма должна нести, если она покидает отрасль... Барьеры для выхода существуют, если фирма не может переместить свой капитал в другую деятельность и получить хотя бы такую же большую прибыль» [5]. Данное определение охватывает не только прямые издержки, связанные с выходом фирмы с рынка, но и косвенные, такие как, например, упущенная выгода.

У. Кентон в 2023 году дает следующую трактовку понятия: «Барьеры для выхода – это преграды или препятствия, которые мешают компании выйти из рынка, на котором она рассматривает прекращение деятельности или от которого она хочет отделиться» [3]. Хотя данное определение и отражает общий смысл термина, этого не достаточно, чтобы до конца понять его суть.

Для данной исследовательской работы составим собственное определение барьеров выхода с рынка, учитывая положительные и отрицательные стороны выше приведенных трактовок: «Барьеры выхода» – это совокупность стратегических, структурных и управленческих факторов, которые будут способствовать росту издержек и упущенной выгоды в случае, если фирма решится прекратить свою деятельность на данном отраслевом рынке.

Классификация отраслевых барьеров выхода

Исходя из нашей трактовки сущности исследуемой категории, выделим основные *типы барьеров выхода* с отраслевого рынка.

1. Затраты, связанные с увольнением работников.

Поскольку данный вид издержек может быть крайне существенным, превышающим убытки фирмы от продолжения своей деятельности, то зачастую, предприятия выбирают продолжение убыточной деятельности в надежде на изменение ситуации.

2. Списание капитальных затрат.

Уход с рынка может стать причиной списания с баланса дорогостоящего оборудования и заводов, используемых только в этом бизнесе. Это порождает ощущение напрасности инвестиций, а также существенные единовременные убытки. Однако следует учесть, что продолжение деятельности фирмы в такой ситуации повлечет потерю ее ценности как бизнеса для участников фондового рынка.

3. Реальные затраты, связанные с уходом из бизнеса.

Данный вид издержек будет барьером в том случае, если есть специфические требования к процедуре ликвидации бизнеса в данной отрасли. Например, для магазина – ремонт помещения после прекращения деятельности, если данный пункт прописан в договоре аренды, для каменоломни – затраты по восстановлению природного ландшафта. Самым частым примером таких издержек являются долгосрочные договоры аренды собственности, выплаты по которой зачастую продолжаются и после прекращения ведения бизнеса.

4. Совмещенные затраты.

Этот вид барьеров выхода возникает в случае, когда убыточный бизнес связан с прибыльным бизнесом общими накладными расходами. В таком случае, прекращение деятельности убыточного бизнеса влечет за собой рост убытков прибыльного. В этой ситуации наиболее целесообразным остается решение, при котором накладные расходы прибыльного бизнеса сокращаются до такого уровня, что он может получать прибыль и после закрытия неприбыльной фирмы.

5. Требование клиентами комплексного обслуживания.

Некоторые группы потребителей ценят предоставление различных товаров одним производителем. Например, для них будет более приемлемым получить полный спектр ремонта автомобиля в одном месте (и кузовной и слесарный), чем покрасить автомобиль в одном месте, а сделать диагностику ходовой в другом. Если эти группы потребителей являлись целевыми для фирмы, то сокращение ассортимента или выведение из бизнеса отдельных цехов, может стать причиной потери лояльности многих клиентов.

6. Неэкономические причины.

Данный тип барьера возникает в случае, когда государство или профсоюзы требуют продолжения работы фирмы и имеют власть для обеспечения данного решения. Кроме того, сюда также относится честолюбие руководителей и их эмоциональная привязанность к бизнесу.

Поскольку вопрос классификации барьеров выхода является недостаточно изученным на данный момент, предложим собственную классификацию барьеров выхода с отрасли, основываясь, в том числе, на происходящих мировых событиях (см. табл.). В качестве классификационного признака мы использовали источник возникновения барьера, так как этим определяется содержание и измерение барьера выхода, а также оценка связанных с ним рисков.

Классификация барьеров выхода из отрасли

Источник барьера	Барьер	Пояснения
1	2	3
Государство	Штрафы за невыполнение обязательств перед государством	Решив выйти с рынка, имея незавершенный госзаказ, фирма рискует получить существенные штрафные санкции
	Штрафные санкции за невыполнение обязательств перед населением	Данный отраслевой барьер выхода был ярко продемонстрирован на примере зарубежных компаний, решивших выйти с рынка в связи с ситуацией в мире. Например, уход с рынка порождает риск никогда более не вернуться обратно
	Законодательные акты, блокирующие дальнейшую деятельность руководителя фирмы	В случае прекращения ведения бизнеса по статье банкротства, руководитель фирмы не будет иметь возможности начать новое дело в течении 5 лет с момента вступления в силу приговора суда [6, с. 475–535]
	Антимонопольное законодательство	В случае, если бизнес компании является уникальным в своем роде и стратегически важным, то фирма не сможет уйти с рынка [1]
Население	Отказ от покупки прибыльного товара в случае прекращения производства сопутствующих менее прибыльных товаров	В случае, если фирма прекращает производство сопутствующих товаров, то она рискует потерять часть клиентов, предпочитающих покупать товар в комплексе
	Имидж фирмы	Данный барьер показал себя особенно ярко во время событий 2022 года. Уход или продолжение деятельности на российском рынке зарубежных фирм стало в равной степени опасным исходом. Уход с рынка России повлек потерю русских клиентов, а также принципиальный отказ от продукции в дружественных России странах. Продолжение деятельности на рынке России вызвало негатив со стороны европейских клиентов
Население	Долговые обязательства перед населением (векселя)	В случае наличия у фирмы долговых обязательств перед населением, то это станет барьером выхода с рынка, поскольку в первую очередь необходимо закрыть долговые обязательства, в противном случае, это скажется на имидже фирмы

1	2	3
Другие фирмы	Долговые обязательства перед партнерами	В случае если фирма имеет долговые обязательства перед партнерами, то это станет барьером выхода с рынка, поскольку в первую очередь необходимо закрыть долговые обязательства, в противном случае, это скажется на имидже фирмы
	Функционирование фирмы в составе производственного объединения или кластерного образования	Если фирма, решившая покинуть отраслевой рынок, находится в составе производственного объединения (картеля, треста, синдиката), то есть вероятность, что другие участники будут против подобного решения, что станет существенным барьером выхода. Решение фирмы выйти из отраслевого кластера может встретить серьезное сопротивление со стороны других участников, т.к. ее уход повлечет нарушение сложившихся партнерских связей внутри экономического механизма функционирования кластерного образования [2]
	Запрет на выход со стороны фирмы держателя контрольного пакета акций	В этих ситуациях фирма, решившая выйти с рынка, находится в зависимом состоянии от других участников рынка, что делает ее выход с рынка практически невозможным
	Запрет на выход из отрасли от франчайзера	
	Кредитные задолженности	В случае если фирма имеет кредитные обязательства перед кредитными организациями, то это станет барьером выхода с рынка, поскольку в первую очередь необходимо закрыть долговые обязательства, в противном случае, это скажется на имидже фирмы
Внутренние барьеры	Затраты, связанные с прекращением деятельности	Данный вид издержек будет барьером в том случае, если есть требующие этого особенности ведения бизнеса в данной отрасли. Например, ремонт помещения
Внутренние барьеры	Необходимость выплат выходных пособий	Выплаты сотрудникам в случае ухода фирмы с рынка являются достаточно существенными издержками, объем которых зачастую может превышать ее убытки, связанные с ведением деятельности
	Эмоциональная привязанность владельца бизнеса	Такой барьер выхода в большей степени характерен для семейного бизнеса
	Опасения руководства фирмы, что будут обнародованы серые схемы деятельности	В случае, если во время функционирования фирмы, она имела черную или серую бухгалтерию, или вела свои дела не в рамках закона, то у ее руководства есть страх раскрытия данных фактов во время процедуры ликвидации бизнеса

1	2	3
	Имидж руководителя и топ-менеджмента	Уход с рынка компании может повлиять на имидж ее руководства и топ-менеджеров, что может стать причиной искажения ими информации о действующем положении фирмы с целью «потянуть время», чтобы найти новую работу
	Сложность возврата инвестиций на капитал	Если бизнес достаточно уникален, то в случае выхода фирмы с рынка, реализовать оборудование бывает слишком сложно

Еще раз стоит отметить, что по-прежнему при запуске бизнеса на отраслевом рынке большее внимание уделяется барьерам входа, что приводит к негативным последствиям в процессе дальнейшего функционирования фирмы, когда встает вопрос о прекращении деятельности по тем или иным причинам. При проектировании нового бизнеса предприниматель, как правило, не склонен просчитывать варианты, связанные с неуспехом собственного дела, однако учет барьеров выхода по их видам на стадии запуска предприятия позволит сформировать стратегию, способствующую смягчению или даже устранению возможных угроз в будущем и снижению потерь в случае возникновения необходимости уйти с рынка. В этой связи анализ и оценка барьеров выхода из отрасли имеет большое значение для принятия стратегических решений и успешного функционирования на отраслевом рынке.

Обзор барьеров ухода фирмы с рынка автомобильного ремонта на основе авторской классификации

Чтобы наглядно продемонстрировать применимость разработанной нами классификации на практике, рассмотрим барьеры выхода из отрасли для рынка автомобильного ремонта, классифицируя их по источникам.

1. Государство.

1.1. Штрафы за невыполнение обязательств перед государством.

Часть автосервисов занимаются исключительно обслуживанием госзаказов, работая по договорам. Размер неустойки, в случае невыполнения обязательств слишком велик, что является высоким отраслевым барьером выхода, заставляющим компании продолжать свою деятельность даже в том случае, если выполнение госзаказа грозит банкротством.

1.2. Законодательные акты, блокирующие дальнейшую деятельность руководителя фирмы.

Данное законодательство также действует на рассматриваемом рынке.

2. Население.

2.1. Отказ от покупки прибыльного товара в случае прекращения производства сопутствующих менее прибыльных товаров.

К сожалению, современные условия рынка заставляют многих его участников сокращать ассортимент из-за сложностей с поставками дорогостоящих и высокотехнологичных комплектующих, таких как запасные части для ремонта автоматических коробок передач и узлов двигателя. В таком

случае, потребители склонны выбрать другой автосервис с большим ассортиментом, чтобы сделать все необходимые работы в одном месте.

3. Другие фирмы.

3.1. Долговые обязательства перед партнерами.

Долговые обязательства перед поставщиками сырья и оборудования в данной отрасли являются серьезным барьером выхода, поскольку владельцам частных автосервисов (а именно индивидуальным предпринимателям), придется отвечать собственным имуществом.

3.2. Запрет на выход из отрасли от франчайзера.

В сфере автомобильного ремонта существует несколько наиболее известных сетей, таких как Willgood [8] или FITSERVICE [7], у которых можно приобрести франшизу. Однако прежде чем пойти на такой шаг, начинающим предпринимателям стоит оценить риски, которые могут возникнуть в случае прекращения деятельности, в частности реакцию франчайзера.

3.3. Кредитные задолженности.

Долговые обязательства перед кредитными организациями в данной отрасли так же, как и задолженность перед поставщиками, являются серьезным барьером выхода, поскольку владельцам частных автосервисов (а именно индивидуальным предпринимателям) придется отвечать собственным имуществом.

4. Внутренние барьеры.

4.1. Затраты, связанные с прекращением деятельности.

Часть арендодателей помещений предусматривает в договоре пункт, обязывающий арендатора произвести ремонт помещения, возвращающий его в первоначальный вид, в случае прекращения договора. Это может стать существенной статьей затрат, превышающих убытки фирмы, которые она несет в случае продолжения своей деятельности.

4.2. Необходимость выплат выходных пособий.

4.3. Эмоциональная привязанность владельца бизнеса.

Небольшие автосервисы часто являются «семейным» делом, что накладывает свои ограничения на прекращение деятельности, такие как сильная привязанность семьи к общему делу. Этот фактор зачастую мешает закрыть фирму, даже в случае серьезных убытков.

4.4. Опасения руководства фирмы, что будут обнародованы серые схемы деятельности.

Процедура ликвидации бизнеса сопряжена с различными рисками, в том числе, обнародованием серых или нелегальных схем налоговыми структурами либо обиженными сотрудниками, что может не только бросить тень на репутацию руководства, но и повлечь за собой серьезные проблемы с законом.

4.5. Имидж руководителя и топ-менеджмента.

Если менеджмент компании уверен в ее скором банкротстве, он может осознанно искажать данные для руководства, чтобы «потянуть время» и найти себе новое место работы, поскольку в противном случае, он может потерять конкурентные преимущества на рынке труда как квалифицированный специалист.

4.6. Сложность возврата инвестиций на капитал.

Оборудование в сфере автомобильного ремонта является достаточно дорогостоящим и низколиквидным. Это затрудняет процесс выхода из отрасли, поскольку есть риск не вернуть вложенный капитал.

Заключение

Таким образом, разработанная нами классификация достаточно универсальна и позволяет выявить и классифицировать отраслевые барьеры выхода в любой отрасли. При этом в зависимости от отраслевых особенностей ведения бизнеса, уровень или «высота» отраслевых барьеров выхода, принадлежащих к одной классификационной группе, может отличаться. В связи с этим, отметим, что использование предложенной классификации будет целесообразно в случае, если учтены все отраслевые особенности деятельности исследуемой фирмы. Классификация, предложенная в данной статье, позволит снизить риски банкротства и быть готовым к неблагоприятным рыночным ситуациям как при планировании деятельности уже существующего предприятия, так и при разработке бизнес-плана новой фирмы.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (с изменениями и дополнениями).
2. *Ибрагимов Р. С., Токунов А. А.* Оценка эффективности текстильных кластеров: методический аспект // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 3(47). С. 75–84.
3. *Кентон У.* Барьеры для выхода: примеры, налоговые последствия и обзор Investopedia. 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/barriers-to-exit.asp> (дата обращения: 10.03.2023).
4. *Портер М.* Обратите внимание на местоположение ближайшего выхода: барьеры и планирование выхода // Калифорнийское управленческое обозрение. 1976. № 19 (2). С. 21–33.
5. *Разомасова Е. А.* Входные барьеры М. Портера на пути бизнеса в сфере услуг // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 330. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vhodnye-bariry-m-portera-na-puti-biznesa-v-sfere-uslug> (дата обращения: 10.04.2022).
6. Справочник по организации производства / под ред. Р. Шмалензее, Р. Уиллинг. Северная Голландия, 1989. 986 с. С. 475–535.
7. Франшиза автосервиса // FIT SERVICE. URL: <https://franch.fitauto.ru/sto/> (дата обращения: 12.01.2023).
8. Франшиза самой оцифрованной сети автосервисов // Вилгуд. URL: <https://franchise.wilgood.ru/?&> (дата обращения: 12.01.2023).

УДК 658.5

А. И. Куделькина

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящей статье проанализирован рынок производства и продажи кровельных материалов. Сделаны выводы о необходимости отраслевого анализа в рамках стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, отраслевой рынок, конкуренция, строительство, ключевые сегменты, кровельные материалы.

А. I. Kudelkina

ASSESSMENT OF MARKET DEVELOPMENT TRENDS AS A TOOL FOR STRATEGIC PLANNING IN THE ENTERPRISE

This article analyzes the market for the production and sale of roofing materials. Conclusions are drawn about the need for sectoral analysis in the framework of strategic planning.

Key words: strategic planning, industry market, competition, construction, key segments, roofing materials.

В современных условиях для успешной работы субъектов рыночных отношений особое значение имеют знания рынка и разработка конкурентной стратегии соответствии со спецификой рынка. Рыночная ситуация меняется под влиянием внешних и внутренних факторов. Мониторинг состояния отраслевого рынка, правильная оценка динамики факторов, определяющих изменение рыночной конъюнктуры, являются неотъемлемой частью стратегического планирования. Стратегическое планирование должно учитывать тенденции определенного сегмента рынка, который является наиболее значимым для предприятия.

Строительство является важным сегментом экономики страны. Строительный комплекс разделяют на следующие составляющие: промышленное; транспортное (дорожное строительство, возведение мостов и тоннелей); гражданское строительство жилых домов, общественных зданий и сооружений (зданий); военное; гидротехническое (строительство гидросооружений – плотин, дамб, водохранилищ и т. д.); гидромелиоративное (системы орошения, осушения) и др. Огромную роль в экономике страны играет гражданское строительство, предназначенное для создания и ввода в эксплуатацию новых основных фондов, а также для реконструкции и расширения, ремонта и технического перевооружения действующих основных фондов.

В данном сегменте имеет значение такой вид деятельности как торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями (по ОКВЭД код 46.73.6 [2]). Понятие «кровельные материалы» охватывает большой спектр строительных материалов, которые предназначены для строительства зданий и сооружений. Анализ рынка кровельных материалов представляет собой достаточно трудоёмкую задачу, это связано с обеспечением аналитических процессов достоверной информацией, а также с многообразием факторов, определяющих

развитие данной отрасли. Несмотря на это, анализ тенденций развития рынка является инструментом стратегического планирования, и его важность возрастает в условиях многообразия рисков, характеризующих деятельность отдельного хозяйствующего субъекта.

В 2021 г. объем рынка кровельных материалов составил 638 млн кв. м. [1]. В 2022–2023 гг. ожидаются темпы прироста продаж кровельных материалов на уровне 2 %. Данные прогнозные значения определяются в первую очередь ситуацией в строительной сфере, а также изменением уровня доходов населения.

Рост рынка кровельных материалов напрямую связан с развитием строительной индустрии в целом. Тенденции в анализируемом сегменте рынка в наибольшей степени определяются объемами строительных и ремонтных работ. Спрос на строительные материалы, в том числе и на кровлю, напрямую связано с темпами развития рынка недвижимости, а именно со строительством новых объектов, реконструкцией и ремонтом. Данные рынки являются тесно взаимосвязанными. В этой связи выявлена тенденция более высоких темпов роста объемов реализации строительных материалов в высоком ценовом сегменте, что связано с интенсивным строительством коммерческой недвижимости, ИЖС премиум-класса.

За счёт данных факторов на рынке кровельных материалов устойчивой тенденцией является рост цен на продукцию. При этом у значительной части продавцов этой продукции рост цен реализации не связан с ростом рентабельности деятельности, т. к. основными причинами роста цен здесь являются рост стоимости материалов, как при производстве, так и при закупке. Кроме этого, присутствует наличие компаний-лидеров, определяющих ценовые ориентиры на продукцию отрасли. На российском рынке кровельных материалов в настоящее время можно выделить несколько компаний-лидеров: ОАО «СКАЙ», Корпорация «ТехноНИКОЛЬ», Группа компаний «МеталлПрофиль», ЗАО «Рязанский картонно-Рубероидный завод», ООО «Брас ДСК-1», Корпорация TegolaCanadese, ЗАО «Ондулин Строительные материалы», Концерн IsopalKaterpaloy».

Сдерживающее влияние на рост цен оказывают такие факторы, как расширение потребительского выбора и ограниченность бюджетов заказчиков.

В настоящее время на рынке кровельных материалов предлагается большое разнообразие отечественных и зарубежных кровельных материалов. Это, с одной стороны, открывает перед потребителями и проектировщиками огромные возможности, но с другой – затрудняет проблему выбора. К наиболее распространенным кровельным материалам относятся металлические покрытия, керамическая и цементная черепица, асбоцементный и битумный шифер, рулонные битумные материалы, битумные мастики, плиты и черепица. Основной особенностью рынка кровельных материалов является то, что все вышеназванные материалы тяготеют к определенной зоне использования: металлочерепица – к коттеджному строительству, натуральная черепица – к элитному жилью, еврошифер – незаменимый материал в сельском строительстве, а профнастил можно применять и в промышленном строительстве, и для аграрного комплекса, и для жилого.

К ключевым сегментам, формирующим основное предложение на рынке можно отнести рулонные кровельные материалы и металлическую кровлю (металлочерепица, профнастил, фальцевая кровля), на долю которых суммарно приходится более 90 % рынка. Шифер занимает 4 %, которые год от года смещаются в пользу «еврошифера» или, иначе, «ондулина» [3].

Ассортимент кровельных материалов с каждым годом растет. Помимо традиционных материалов, которые использовали на протяжении нескольких лет (шифер, рубероид, кровельное железо), особое внимание стали уделять новым материалам, выпускаемым по передовым технологиям (битумная черепица, «еврошифер» и др.). Появляются конкурентоспособные виды продукции, производимые из китайского металла. Таким образом, расширение потребительского выбора по кровельным материалам связано и с высокими темпами обновления ассортимента продукции.

К отличительным особенностям рынка кровельных материалов можно отнести преобладание предложения со стороны отечественных производителей, но устойчивые позиции в данном сегменте рынка занимают и зарубежные производители, хотя их доля существенно меньше, чем национальных предприятий, производящих строительные материалы. Импорт в совокупном предложении на рынке кровельных материалов занимает не более 2–3 % рынка, однако за последние года объем импортируемых кровельных материалов стал расти, вследствие чего загрузка мощностей на отечественных предприятиях по производству строительных материалов растет медленнее, чем спрос [1].

Со стороны иностранных конкурентов существует опасность применения политики демпинговых цен и появление новых конкурентоспособных продуктов. Усиление конкуренции требует мониторинга рынка для правильного выбора стратегических ориентиров каждой фирмы, работающей в отрасли.

Наличие конкуренции ставит перед отечественными предприятиями данного сектора задачи по модернизации производства и обновлению ассортимента, что в настоящее время особенно актуально ввиду усиления конкуренции в анализируемом сегменте рынка. Технический уровень российских предприятий отрасли в большинстве случаев ниже, чем у иностранных поставщиков, что предопределяет отсутствие резерва в улучшении качества продукции за счёт технологического фактора. Но на современном этапе инвестиционная активность предприятий по производству строительных материалов низкая. Кроме того, в процессе технического обновления предприятий данной специализации отечественные разработки внедряются значительно меньше, активно внедряются зарубежные научно-технические разработки и приобретается импортное технологическое оборудование. Таким образом, технологическое развитие отрасли зависит от импорта технологий.

Плотность размещения предприятий по производству строительных материалов по территории страны характеризуется неравномерностью. Для ряда регионов характерным является дефицит по многим видам строительных материалов по причине того, что свыше 60 % мощностей сосредоточено в Европейской части России. В результате этого происходит удорожание продукции за счёт затрат на транспортировку.

Рынок кровельных материалов отличается сезонностью спроса, который в наибольшей степени возрастает с мая по сентябрь. При этом ценовые колебания выше в сегменте дешевых материалов. Потребительские предпочтения определяются ценой кровельного материала, качеством (свойства материала, срок службы, гарантии), имиджем производителя, удобством транспортировки, наличием дополнительных услуг у продавца (например, выезд на место строительства с целью расчета необходимого количества материала) и др.

Рынок кровельных материалов сегментирован по ценовому признаку на следующие группы: премиум класс, бизнес, стандарт, эконом класс. По оценкам экспертов в данных сегментах в перспективе будет существенно различаться динамика рынка.

Прогнозируется, что в среднесрочной перспективе наибольшими темпами роста будут отличаться объёмы продаж материалов средней ценовой категории (металлочерепица, «еврошифер»), которые характеризуются высоким качеством и привлекательным внешним видом. К тому же данный сегмент является наиболее доступным для большинства граждан, ведущих частное строительство.

Спрос на дорогостоящие материалы также будет расти, но более низкими темпами и при значительной региональной дифференциации, т. к. наиболее востребованы данные материалы будут в областях с более высоким уровнем дохода.

Доля сегмента недорогих кровельных материалов в общем объёме продаж по данному рынку снизится.

Решение проблем и эффективное развитие рынка строительных материалов возможно за счёт селективной промышленной политики, которая бы обеспечивала некоторые меры государственной поддержки отечественным производителям отрасли.

Экспорт кровельных материалов суммарно составляет около 15 % от объёма производства, основными получателями являются страны Ближнего Зарубежья (в частности Беларусь, Азербайджан, Таджикистан). В основном экспортируются рулонные кровельные материалы, шифер и профнастил [1].

Таким образом, при анализе рынка кровельных материалов для целей стратегического планирования деятельности фирмы, работающей в данном сегменте, следует учитывать как различия конъюнктуры в разных ценовых категориях продукции, так и тенденции, связанные с обновлением ассортимента ряда, а также устойчивые предпочтения потребителей. Для небольшой фирмы предпочтительнее работать в сегменте средней ценовой категории, так как именно в данном сегменте в ближайшее время прогнозируется наибольший прирост спроса.

В целом, рынок кровельных материалов развивается под влиянием развития строительной отрасли в целом, что определяет многообразие факторов, определяющих динамику рынка.

Библиографический список

1. В России только за первое полугодие 2021 года рынок кровельных материалов в денежном выражении достиг показателей 2020 года // Компания IndexBox. URL: <https://www.indexbox.ru/news/V-Rossii-tolko-za-pervoe-polugodie-2021-goda-rynok-krovельnyh-materialov-v-denezhnom-vyrazhenii-dostig-pokazatelej-2020-goda/>
2. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 г. № 14-ст) (ред. от 26.07.2022 г.) // Консультант плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/85877b0e47431e63255ecdc21e8713f614f33e25/
3. Рынок кровельных материалов в РФ. Маркетинговое исследование: тренды, анализ и прогноз – Влияние COVID-19: отчет // Компания IndexBox. URL: <https://www.indexbox.ru/reports/mirovoj-rynok-keramicheskoy-cherepicy-i-krovельnyh-materialov-marketingovoe-issledovanie-trendy-analiz-i-prognoz>

УДК 336.7

А. Е. Ивашина, И. В. Курникова, Т. М. Малёнкина

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ФАКТОРЫ, НА НИХ ВЛИЯЮЩИЕ

В данной статье рассматривается проблема риска инвестиционного кредитования для коммерческих банков. Инвестиционные кредиты выдаются, как правило, на длительный срок. Это делает слабо предсказуемыми многие факторы, влияющие на кредитный риск, увеличивают общую неопределенность. Самым главным отличием инвестиционных кредитов является то, что их успешность зависит от качественной оценки кредитуемого инвестиционного проекта и его успешной реализации. Для эффективного управления рисками банковского инвестиционного кредитования необходимо теоретическое и методическое обоснование общего уровня таких рисков, его зависимости от различных факторов.

Ключевые слова: банковское кредитование, инвестиционное кредитование, риски, коммерческие банки.

A. E. Ivashina, I. V. Kurnikova, T. M. Malyonkina

INVESTMENT RISKS OF COMMERCIAL BANKS AND FACTORS AFFECTING THEM

This article reduces the risk problem of investment lending for banks. Investment loans are usually issued for a grace period. This makes many factors affecting credit risk and high uncertainty unpredictable. The most important difference between investment loans is that their success depends on a qualitative assessment of the investment project being financed and its successful implementation. To assess the risk management of bank investment lending, a theoretical and methodological substantiation of the overall level of risk, its dependence on various factors, is necessary.

Key words: bank lending, investment lending, risks, commercial banks.

В настоящее время банковское инвестиционное кредитование играет все более важную роль в финансировании инвестиционного процесса в экономике нашей страны. Собственных средств предприятий достаточно часто недостаточно для финансирования строительства, технического перевооружения производства и другой инвестиционной деятельности, поэтому сформировался устойчивый спрос на заемный капитал как источник финансирования инвестиций. При этом расширение масштабов использования банковского инвестиционного кредитования остро ставит вопрос об эффективном

управлении рисками такого кредитования. Очевидно, что банковское инвестиционное кредитование имеет специфические отличия, которые должны учитываться банками при управлении кредитными рисками. Инвестиционные кредиты обычно имеют крупный размер, осложняют диверсификацию кредитного риска, потери от невозврата даже одного такого кредита могут оказаться для банка существенными.

Банковское инвестиционное кредитование представляет собой вложение финансовых ресурсов банка в проект на долгосрочной основе, при этом целью использования средств клиентом является расширение воспроизводства через реализацию инвестиционного проекта [2, с. 7].

В результате на банк не накладываются риски реализации проекта, но в доже время банк не будет принимать участия в распределении прибыли от реализации проекта.

То есть инвестиционный кредит банк получает из генерируемого проектом денежного потока, либо из других денежных средств предприятия, непосредственно не связанных с проектом.

Остановимся на основных особенностях инвестиционного кредитования.

Первая особенность заключается в том, что в ходе оценки кредитоспособности при выдаче кредита основное внимание обращено не на непосредственно положение и финансовые показатели заемщика, а на конкурентоспособность инвестиционного проекта, на который берется кредит, то есть на его технико-экономическое обоснование.

На инвестиционный кредит налагает на банк определенные ограничения. Например, коммерческий банк не может требовать процент, превышающий доходность проекта, и предоставлять кредит на срок, меньший, чем срок окупаемости проекта. Поэтому коммерческие банки уделяют значительное внимание проверке технико-экономического обоснования проекта.

Предприниматель же в свою очередь, может пользоваться льготным периодом погашения, то есть выплачивать исключительно проценты по кредиту без уменьшения основной части долга. Льготный период обычно заканчивается с вводом объекта в эксплуатацию.

Инвестиционные кредиты являются строго целевыми. То есть средства могут быть использованы только в рамках инвестиционного портфеля, например, на реконструкцию или модернизацию. Следить за этим входит в обязанности кредитных инспекторов, для чего они собирают с предприятий соответствующую документацию. В некоторых случаях кредитные организации даже ассистируют самим предпринимателям в финансовых расчетах, чтобы организовать своевременное поступление ежемесячных платежей.

Таким образом, инвестиционный кредит представляет собой долгосрочный целевой кредит, который выдается на реализацию конкретной инвестиционной программы. Инвестиционный кредит несет в себе следующие особенности:

- банк является инвестором и несет часть инвестиционных рисков;
- инвестиционный кредит выдается под конкретный инвестиционный проект, имеющий соответствующее технико-экономическое обоснование;
- инвестиционный кредит обычно имеет залог.

Все вышеуказанное приводит нас к обоснованию возможных рисков инвестиционного кредитования для банков (см. рис.).



Рис. Риски инвестиционного банковского кредитования [8]

Также остановимся на факторах, которые их вызывают:

– внешняя среда: ситуация в отрасли, ценовая политика, уровень конкуренции, зависимость от поставщиков и покупателей, экология, общественное мнение;

– внутреннее состояние проекта: официальная бухгалтерская отчетность, диверсификация бизнеса, изменение форм собственности организации, реорганизация, источники появления собственного капитала, риск изъятия денег из проекта, возможности конфликта интересов между участниками, ликвидность, прибыльность и т. д.;

– основные характеристики инвестиционного проекта: прибыльность, источники средств и их достаточность, стратегические задачи, рыночная ориентация, научно-технический потенциал, внедрение новых технологий, оценка залога и т. д. [5, с. 78].

Субъектами риска инвестиционного кредитования будут выступать участники процесса инвестиционного кредитования – заемщик и кредитор, поскольку вследствие реализации риска они вдвоем пострадают. Существует ряд факторов, по которым классифицируют риски банковского инвестиционного кредитования.

Среди критериев классификации рисков банковского инвестиционного кредитования можно выделить: территорию (глобальный, локальный), объемы убытков (минимальные, допустимые, критические, катастрофические), условия (стохастические, прогнозные), характер влияния (психологический, социальный, юридический, экономический, политический, смешанный), изменчивость (динамичный, статичный).

Ключевым вопросом в обеспечении эффективности инвестиционного кредитования является преодоление неопределенности в будущих результатах реализации проекта.

Под методами управления рисками банковского инвестиционного кредитования понимают совокупность мер организационных, финансовых, технических, правовых и иных мероприятий и действий, осуществляемых с целью обеспечения эффективного функционирования бизнеса.

В настоящее время отсутствует единство во мнении специалистов в области управления рисками относительно вопроса о методах их управления. Но можно выделить классификацию методов управления рисками, предложенную такими авторами, как В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов и М. В. Петров, по их мнению, необходимо выделить:

– упразднение риска – отказ от данного вида деятельности или такая существенная (радикальная) трансформация деятельности, при которой риск элиминируется (снижается);

– страхование риска – снижение ущерба за счет финансовой компенсации из страховых фондов. Оно включает совместное страхование (взаимное), перестрахование и самострахование;

– предотвращение и контролирование риска – организация деятельности таким образом, чтобы участники могли максимально влиять на факторы риска и имели возможность снижать вероятность наступления неблагоприятного события. Контролирование риска включает в себя комплекс мер, направленных на ограничение потерь, если неблагоприятное событие все-таки наступило;

– поглощение риска – ущерб в случае материализации риска полностью ложится на его участников [4, с. 134].

Также можно выделить методы управления рисками, которые предложены в учебном пособии «Банковские риски» под редакцией О. И. Лаврушина и Н. И. Валенцовой: методы предотвращения, перевода рисков, распределения рисков и поглощения. В рамках данных групп выделяются такие методы управления, как контроль за качеством кредитного портфеля, диверсификация, создание резервов на покрытие убытков, установление лимитов, хеджирование рисков и т. д. [1, с. 29].

Отметим, что деятельность кредитных организаций проходит в такой среде, в которой постоянно подвергаются воздействию широкого спектра рисков, к ним отнесем как риски, опасные для банка, так и риски, которые сулят новые возможности. Так, снижение инвестиционного рейтинга страны оказывает негативное воздействие на возможность внешних заимствований банка. Изменение конъюнктуры на мировых рынках может привести к резкому притоку или уменьшению валютных поступлений в страну, что отразится на уровне монетизации и инфляции, и, соответственно, – на финансовом положении банка.

Приведем статистические данные по рискам инвестиционного кредитования коммерческими банками. Итак, корпоративное кредитование продемонстрировало по итогам 2021 года высокие темпы роста. Без учета валютной переоценки портфель кредитов крупному бизнесу прибавил 16 против 4 % по итогам 2020 года. Рост портфеля кредитов крупному бизнесу по-прежнему обеспечивали преимущественно компании из отраслей добычи полезных ископаемых (+539 млрд р., или +25 % за январь-октябрь 2021 года) и обрабатывающего производства (+929 млрд р., или +10 % за январь-октябрь 2021 года) [3].

Несмотря на сокращение выдач в рамках госпрограмм льготного кредитования практически в два раза в 2021-м, портфель кредитов МСБ второй год подряд вырос на 23 % (фактически на 38 % без учета корректировки на изменение реестра МСБ). В 2021 году выдачи по льготным программам обеспечили порядка 40 % прироста портфеля кредитов МСБ, а в 2020-м без учета льготных программ портфель кредитов МСБ показал бы снижение (табл. 1).

Таблица 1

Динамика ключевых сегментов кредитования [6]

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	
			Базовый сценарий	Негативный сценарий
Кредиты крупному бизнесу, млрд р.	31958	37072	41500–43000	38550–39300
темпы прироста, %	10	16	12–16	4–6
Кредиты МСБ, млрд р.	5811	7119	8200–8300	7800–8000
темпы прироста, %	22,7	22,5	15–17	10–12
темпы прироста с корректировкой на изменение реестра МСБ и без учета льготных кредитов (оценка агентства «Эксперт РА»), %	-7,2	23	9–11	4–6
Ипотечные кредиты, млрд р.	9305	11817	13600–14100	13000
темпы прироста, %	24,2	27	15–19	10
Автокредиты, млрд р.	1031	1258	1420–1450	1330–1360
темпы прироста, %	7,9	22	13–16	6–8
Необеспеченные потребительские кредиты ФЛ, млрд р.	9707	11650	12780–13125	12580–12815
темпы прироста, %	8,8	20	12–15	8–10

В 2021 году наблюдался взрывной рост кредитования компаний из строительной отрасли (+700 млрд р., или +48 % за январь-октябрь 2021-го против +136 млрд р., или +10 % по итогам 2020-го), который заметно ускорил темпы роста кредитования как крупного бизнеса, так и МСБ. Столь существенное увеличение кредитования строительной отрасли во многом обусловлено рекордным объемом выдач ипотечных кредитов, в т. ч. в рамках госпрограмм льготного кредитования (по оценкам агентства «Эксперт РА», в 2021 году выдачи в рамках госпрограмм составили порядка 1,6 трлн р.).

Перейдем к оценке источником инвестиционных средств (табл. 2).

В финансировании инвестиций основная роль принадлежала собственным средствам предприятий и организаций: в 2021 г. доля инвестиций, осуществляемых за счет собственных средств организаций, составила 56,6 % от общего объема инвестиций в основной капитал. Сохранение высокой доли собственных средств в источниках финансирования поддерживалось высокой динамикой финансовых результатов деятельности предприятий, рентабельности производства и активов.

Таблица 2

Основные характеристики источников инвестиционных средств в 2015–2021 гг., % ВВП [7]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<i>% ВВП</i>							
Валовое сбережение	24,6	24,2	26,6	33,2	31,2	31,6	32,1
Валовое накопление в основных фондах	20,6	21,9	22,0	20,6	20,9	21,6	20,0
Валовая прибыль и другие смешанные доходы	41,1	40,8	41,3	43,6	44,8	43,8	48,3
Доходы консолидированного бюджета	32,3	32,9	33,8	35,8	36,2	35,6	36,8
Фонд национального благосостояния	6,1	4,7	3,6	3,7	7,2	11,7	11,7
Бюджетные средства на инвестиции	2,3	2,2	2,2	2,0	2,2	2,7	2,4
из них средства федерального бюджета	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0	1,2	1,1
Кредиты, предоставленные:							
корпоративным клиентам	42,1	38,4	36,8	36,6	35,7	41,7	39,7
физическим лицам	27,8	27,9	28,3	27,4	27,7	30,6	26,5
Вклады (депозиты):							
корпоративных клиентов	32,6	28,4	27,0	27,0	25,8	22,7	22,8
физических лиц	27,8	27,9	28,3	27,4	27,7	30,6	26,5
<i>млрд р.</i>							
Прямые иностранные инвестиции в экономику России	6,9	32,5	28,6	8,8	32,0	9,5	39,8
Прямые инвестиции России за рубеж	22,1	22,3	36,8	31,4	21,9	5,8	62,5
Финансовые операции частного сектора (чистое кредитование (+) / заимствование (-))	57,1	18,5	24,1	65,5	22,6	50,4	72,0

Доля кредитов российских банков в объеме инвестиционных ресурсов в 2021 г. составила 9,8 % (-0,1 п. п. к предыдущему году). Снижение доли российских банков в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал компенсировалось повышением доли кредитов иностранных банков до 1,9 % инвестиций из-за рубежа.

Итак, инвестиционная кредитная поддержка предприятий – многосторонний и сложный процесс, требующий активной помощи государства. Для решения проблем инвестиционного кредитования необходимы прагматичные комплексные действия:

- создание посреднических государственных организаций, занимающихся поиском кредитных учреждений для инвестиционного кредитования;
- создание специальной государственной структуры, которая будет заниматься мероприятиями, направленными на то, чтобы повысить экономическую и юридическую грамотность предпринимателей;
- создание эффективных систем по страхованию инвестиционных кредитов;

– оптимизация документации, необходимой для получения кредита;
– меры по снижению величины процентных ставок за счет того, чтобы будет использоваться страхование по выданным ссудам.

В качестве основных мер поддержки инвестиционного кредитования, а также развития взаимодействия между предпринимателями и финансовыми организациями могут быть выделены:

1. Меры, направленные на то, чтобы развивать банковское кредитование, с целью снижения операционных затрат банков и увеличения инвестиционного кредитного портфеля.

2. Меры по развитию лизинга и факторинга для того, чтобы повысить их доступность предприятиям.

3. Меры по расширению альтернативных источников финансирования: развитие инвестиционных платформ.

4. Реализация так называемой концепции «цифровой клиент» с целью повышения доступности финансовых услуг, в том числе в интернет-сегменте. Система позволит перевести некоторые этапы взаимодействия клиента с банком в электронный формат, тем самым повысив скорость обслуживания.

5. Оптимизация взаимодействия банков с бюро кредитных историй и ФНС, также направленная на повышение доступности финансовых услуг. Предложенные меры помогут поднять уровень привлекательности предприятий реального сектора экономики в качестве клиентов банков, за счет чего должна будет снизиться стоимости их кредитования.

Библиографический список

1. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. М.: КНОРУС, 2016. 292 с. URL: http://kafproject.moy.su/_ld/1/185_MIT.pdf (дата обращения: 22.12.2022).
2. *Иманкулова Б. Б.* Инвестиционная политика и инвестиционная деятельность банка // Экономика и эффективность организации производства. 2017. № 22. С. 7–11. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23422357> (дата обращения: 22.12.2022).
3. Итоги банковского сектора за 1-е полугодие 2022 года: к чему приведет трансформация? // Эксперт РА. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_1h2022/ (дата обращения: 22.12.2022).
4. *Катасонов В. Ю., Морозов Д. С., Петров М. В.* Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000731215> (дата обращения: 22.12.2022).
5. *Курдюмова Г. Ж.* Специфика банковских рисков при кредитовании инвестиционных проектов // Финансы и кредит. 2018. № 29. С. 78. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=15114673> (дата обращения: 22.12.2022).
6. Прогноз банковского сектора на 2022 год: передышка после рекордов // Эксперт РА. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_forecast_2022/ (дата обращения: 22.12.2022).
7. Реальный сектор экономики // Российская экономика в 2021 году: тенденции и перспектив. URL: <https://www.iep.ru/files/text/trends/2021/4.pdf> (дата обращения: 22.12.2022).
8. *Тепман Л. Н.* Управление банковскими рисками: учебное пособие. М.: Юнити, 2018. 311 с. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01008657961> (дата обращения: 22.12.2022).

СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 378.147, 004.9

В. В. Надеждина, Л. А. Воробьева, А. А. Валинурова

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗА

Современная экономика трансформируется посредством цифровизации всех видов бизнеса и предоставляемых услуг, что накладывает специфику на все сферы общественной жизни. Вуз как экономический субъект для сохранения конкурентоспособности должен менять привычные формы оказания образовательных услуг. В статье рассматриваются перспективы изменения формата обучения в университете в связи с цифровизацией образовательного процесса. Рассмотрены перспективы цифровой трансформации образования посредством проведения занятий с использованием новых цифровых технологий, что является залогом успешной работы в будущей цифровой стране. Определены цифровые технологии, которые обладают большим педагогическим потенциалом: виртуальная и дополненная реальность, геймификация, системы прокторинга. Проанализированы процессы цифровой трансформации форм предоставления образовательных услуг: онлайн и дистанционное обучение, возможность выбирать индивидуальные образовательные траектории, участвовать в едином образовательном пространстве. Использование цифровых технологий позволит решить проблемы с организацией образовательного процесса и контролем знаний студентов, а также позволит сделать образовательную организацию более привлекательной с точки зрения потребителей образовательных услуг.

Ключевые слова: цифровизация образования, информационные технологии, новый формат обучения, образовательные услуги, цифровая трансформация.

V. V. Nadezhdina, L. A. Vorobieva, A. A. Valinurova

DIGITAL TRANSFORMATION OF UNIVERSITY EDUCATIONAL SERVICES

The modern economy is being transformed through the digitalization of all types of business and services provided, which imposes specifics on all spheres of public life. The university as an economic entity must change the usual forms of providing educational services in order to maintain competitiveness. The article discusses the prospects of changing the format of education at the university in connection with the digitalization of the educational process. The prospects of digital transformation of education through the implementation of new digital technologies are

© Надеждина В. В., Воробьева Л. А., Валинурова А. А., 2023

considered, which is the key to successful work in the future digital country. Digital technologies that have great pedagogical potential are identified: virtual and augmented reality, gamification, proctoring systems. The processes of digital transformation of the forms of providing educational services are analyzed: online and distance learning, the ability to choose individual educational trajectories, to participate in a single educational space. The use of digital technologies will solve the problems with the organization of the educational process and the control of students' knowledge, and will also make the educational organization more attractive from the point of view of the consumers of educational servants.

Key words: digitalization of education, information technology, new format of education, educational services, digital transformation.

Цифровизация образования – это процесс обеспечения сферы образования методологией и практикой разработки и оптимального использования современных информационных технологий, ориентированных на реализацию психолого-педагогических целей обучения, воспитания»

Сейчас цифровизация затрагивает всё больше сфер деятельности общества, в том числе и образование. Она становится фундаментом развития самого общества и общественных отношений. Образование всегда играло особую роль в жизни человека, сейчас же оно выступает как фактор, который обеспечивает такие условия и предпосылки для перехода в цифровую эпоху, где главной задачей является подготовка компетентных специалистов, соответствующих «цифровому» времени [7; 8].

Всё это дает нам понять о необходимости кардинальных изменений в системе образования, в первую очередь изменение методов (подходов) и организационных форм обучения, широкое внедрение и применение цифровых инструментов для лекций и семинаров, которые будут помогать студентам быстрее освоить программу, обучение студентов по индивидуальному плану в удобное для них время и в удобном для них месте.

В системе образования лекция является «главной информационной магистралью», которая выражает основное содержание дисциплины и организует процесс запоминания и систематизации знаний. Она определяет отношение студентов к предмету, к его роли и значению [6].

Если сравнивать традиционное обучение – лекции, когда преподаватель объясняет материал, а студенты его слушают, запоминают и конспектируют, то лекции, которые должны быть сейчас имеют очень важное преимущество – интерактивность. Интерактивность достигается благодаря использованию информационных технологий и дает студентам возможность активно вмешиваться в процесс обучения: задавать вопросы, более наглядно получать информацию о недоступных в обычной лекции [7].

Рассмотрим новые подходы к трансформации образовательных услуг на базе продвинутых информационных технологий (рис.).

Рассмотрим все эти подходы в проведении лекций и семинаров более подробно:

1. Проведение занятий с помощью очков виртуальной реальности и дополненной реальности.

Виртуальное образование – это процесс и результат коммуникативного взаимодействия субъектов и объектов в виртуальной образовательной сфере.

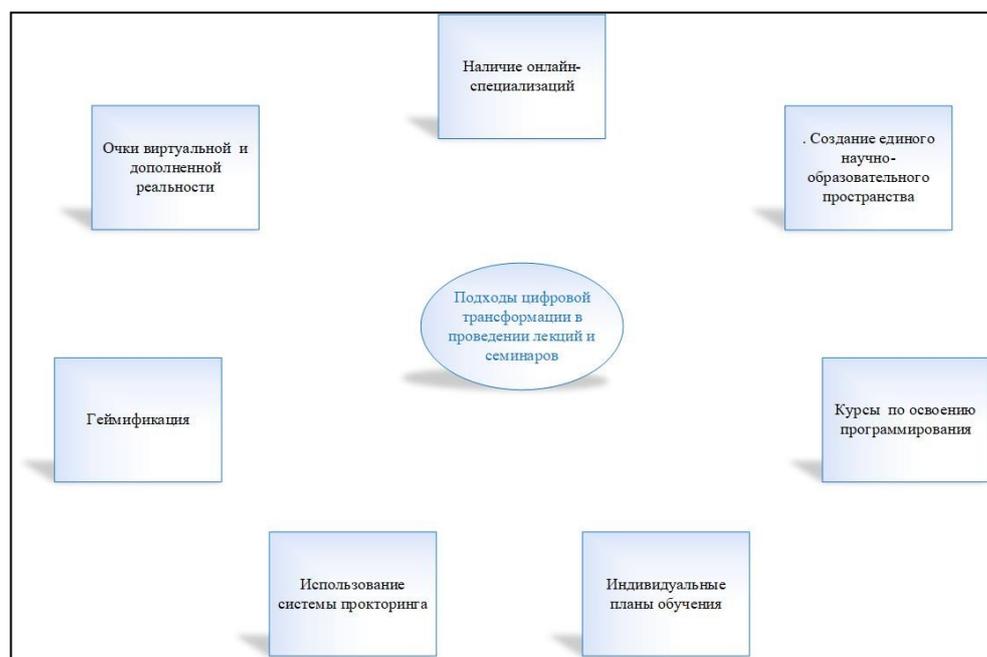


Рис. Направления трансформации образовательных услуг

Использование VR/AR позволяет студентам более тщательно изучить предмет. Технологии виртуальной и дополненной реальности позволяют показать процессы и приобрести опыт, недоступные при обычной лекции.

Обучение с использованием технологий виртуальной и дополненной реальности – новый уровень в образовании. Обучение в VR-очках и с помощью приложений для дополненной реальности дает возможность лучше погрузиться в процесс, не отвлекаясь на внешние факторы. Такое обучение будет более наглядным и интересным для студента.

Для обучения можно использовать очки виртуальной реальности, наушники и манипуляторы или руки. Для работы в дополненной реальности достаточно приложения на смартфоне [5].

Требования к организационным процессам – это возможность гибридного обучения (online или offline), обучение в режиме «реального времени» через VR- и AR-симуляцию.

Самое простое, что может использовать на лекции, это различные видео 360 градусов. Такая система взаимодействует с VR-очками и переводит 2D-изображения и видео в 3D-формат, создавая при этом полное изображение.

Также преподаватель для своих лекций может использовать виртуальную образовательную среду. Она создается в режиме реального времени, и участники образовательного процесса одновременно погружаются в VR. Это могут быть виртуальные лекции и практикумы на таких платформах, как Rumii, EngageVR, Anyland, NeosVR, High Fidelity или Bigscreen.

Рассмотрим 3 варианта обучения с помощью VR [5]:

- Дистанционное обучение. Такой формат обучения дает студентам и преподавателям возможность общаться друг с другом, находясь в разных местах. Но, в отличие от вебинаров, есть ощущения присутствия: ученик

может слушать лекцию, выполнять задания, взаимодействовать с другими студентами, а преподаватель может их контролировать;

- Смешанное обучение. VR позволяет подключить к лекции студентам, не имеющих возможности посещать образовательную организацию очно;
- Самообразование. Любой образовательный курс можно адаптировать для самостоятельного изучения;

Сферы, в которых возможно применение VR в образовании:

- Использование VR в архитектуре. Архитекторы смогут просматривать на лекциях макеты уже существующих и будущих зданий, вносить изменения в конструкцию. Дизайнеры смогут на парах визуализировать интерьеры;
- Использование VR в медицине. Виртуальные симуляторы могут применяться для обучения студентов на медицинских факультетах. Это могут быть индивидуальные или групповые занятия (для нескольких хирургов, выполняющих операцию). Также с помощью VR-тренажеров можно научиться проводить УЗИ, эндоскопию и другие диагностические процедуры. Их удобство в том, что в любой момент преподаватель может прервать занятие, указать на ошибку студента, обсудить результаты и повторить манипуляции, сколько потребуется;
- Использование VR в химии. В виртуальных лабораториях студенты могут осуществлять химические эксперименты, которые невозможно реализовать в аудитории при обучении химии.

Важным преимуществом виртуального эксперимента является то, что учащиеся могут возвращаться к нему неоднократно, что позволяет лучше усвоить материал.

Самое главное преимущество этого нововведения – возможность пережить опыт, т. е. действительно обучиться ему.

2. Геймификация

Геймификация в образовании – это процесс включения игровых элементов в курс обучения. Она дает возможность студентам более эффективно усваивать материал.

Обучение «посредством применения теории игр и игровых механизмов в неигровых контекстах» – мотивация обучающегося, погружение в смоделированную ситуацию, наличие определенного результата игры, который дает моральное и умственное удовлетворение.

Рассмотрим несколько способов геймификации в лекциях [4; 7].

- Викторины – это интеллектуальные соревнования студентов, ответы на вопросы (по теме лекции);
- Онлайн-тренажеры – программы, которые помогают отрабатывать те или иные практические навыки;
- Квесты – ролевые игры, в которых студенты выполняют определенные действия для достижения цели.

Для реализации в большинстве случаев достаточно смартфона с установленным приложением или десктопа (ноутбука, компьютера).

Известные платформы и программы геймифицированного интерактивного образования:

- Lingualeo – популярный проект для изучения иностранных языков;
- Соло на клавиатуре – программа, обучающая скоростной печати;

- Moodle – Система управления курсами, также известная как система управления обучением или виртуальная обучающая среда;
- ИНТУИТ – Организация, предоставляющая с помощью собственного сайта услуги дистанционного обучения по нескольким образовательным программам.

Игровые технологии помогают студентам легко и быстро усваивать материал, развивать навыки командной работы.

3. Использование системы прокторинга

Система прокторинга позволяет в режиме онлайн наблюдать за пользователями, если есть необходимость отслеживать и ограничивать использование сторонних ресурсов.

Для использования данной системы нужны веб-камеры, компьютеры с устойчивым Интернет-соединением и простая программа для записи с экрана компьютера [9].

Рассмотрим 3 версии систем прокторинга:

- Человек-проктор. За студентом наблюдает человек через монитор: всё контролирует и принимает решение о зачете экзамена;
- Компьютер-проктор. Программа, которая распознает «нежелательные» действия студентов. Данные системы способны отследить и проанализировать направление взгляда, стиль стука по клавиатуре, манеру разговора, и т.п. Итоги тестирования подводит компьютер;
- Человек и компьютер. В этом случае всё контролирует программа, а человек проверяет результаты ее работы. Если студент ведет себя подозрительно, то программа выдаст предупреждение, все запишет и сообщит об этом проктору.

4. Наличие онлайн-специализаций (онлайн-бакалавриат, онлайн-магистратура).

Появление онлайн-специализаций позволяет студентам выбирать между местными и ведущими российскими вузами, без дополнительных расходов на переезд [6].

Обучение проходит полностью дистанционно: вступительные испытания, лекции, семинары, практика и даже защита диплома. Для этого используется онлайн-платформа, где есть записанные лекции, учебные материалы и задания. Занятия проходят в определённые часы: обычно два вечера в будни и один субботний. А в остальное время студент может заниматься по собственному графику.

Совместные онлайн-программы – это программы, по окончании которых выдаётся диплом государственного образца. В них такое же количество часов, как и на других очных программах с ежедневными занятиями, только проходят они дистанционно.

По формату проведения онлайн-специализация схожа с онлайн-курсами дополнительного профессионального образования, но между ними есть несколько отличий:

- Специфика вузовского образования. В университете студенты получают фундаментальные знания: осваивают научные подходы, учатся находить решения поставленных задач;
- Большой объём обучения. Студенты учатся два года по 20–30 часов в неделю, а на ДПО – полгода-год по 10 часов;

- Проект в качестве диплома. За весь период обучения онлайн-специализации студенты получают опыт самостоятельной работы над дипломом, как в обычном университете. Они могут заниматься своими проектами и обрабатывать знания под руководством эксперта;

- Практика и трудоустройство. На онлайн-специализации есть обязательная практика в виде стажировок. Студенты проходят её дважды за обучение. Поэтому по окончании университета студент будет иметь опыт работы по своей специальности или уже работать;

- Диплом и льготы. Обучение в вузе даёт студентам: отсрочку от армии, скидки на проезд, посещение музеев и другие льготы. По окончании они получают диплом очной формы обучения, как на обычной программе университета.

5. Создание единого научно-образовательного пространства

Создание единого научно-образовательного пространства на основе современных средств телекоммуникаций и технологий дистанционного обучения, объединяющего интеллектуальные ресурсы вузов и научных учреждений региона, необходимым представляется проведение более глубоких совместных исследований вузами с целью получения более полного представления о проблемах, существующих в настоящий момент [2].

Единое образовательное пространство – это система, включающая в себя следующие структурные элементы:

- совокупность образовательных программ, применяемых технологий;
- внеучебная и досуговая деятельность;
- управление учебно-воспитательным процессом;
- взаимодействие с внешними образовательными и социальными институтами.

Межвузовский кампус должен стать центром притяжения талантливой молодежи и дать толчок развитию интеллектуальной экономики.

Условия для учебы и работы, созданные в кампусе, возможность развития и реализации своих проектов, поддержка государства и крупных компаний должны привлечь молодых людей.

6. Создание для всех желающих курсов по освоению программирования и Unity (межплатформенная среда разработки компьютерных игр).

7. Использовать индивидуальные планы обучения, с возможностью выбора факультативных занятий и устранения пар, которые не вызывают интереса.

Выводы

Развитие информационных технологий приводит к цифровой трансформации общества, при этом затрагивая систему образования. Цифровизация образования – это очень широкое явление, при котором происходит не только использование информационных технологий, но и меняются методы проведения лекций и семинаров в университетах. С помощью цифровой трансформации обучение студентов становится все более простым и интересным.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что цифровая трансформация обучения посредством новых подходов в проведении лекций и семинаров должна вывести университеты на новый уровень образования, более простой и эффективный. Так же улучшить с помощью информационных технологий не только процесс получения знаний, но и само знание, сформировать цифровые компетенции у будущих выпускников.

Библиографический список

1. Паспорт приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», утвержденный президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 г. № 9. URL: <http://static.government.ru/media/files/8SiLmMBgjAN89vZbUUtmuF5lZYfTvOAG.pdf> (дата обращения: 20.03.2023).
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB7915v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 20.03.2023).
3. Алексеева А. З., Соломонова Г. С., Аетдинова Р. Р. Геймификация в образовании // Вестник Северо-восточного федерального университета им. М. К. Аммосова. Сер.: Педагогика. Психология. Философия. 2021. № 4 (24). С. 5–10.
4. Иванова Е. А., Валинурова А. А. Тренды в образовании на базе новых информационных технологий // Молодежь и государство: научно-методологические, социально-педагогические и психологические аспекты развития современного образования. Международный и российский опыт: сб. тр. XI Всерос. науч.-практ. конф. с межд. участием / под ред. М. А. Крыловой. Тверь, 2022. С. 88–91.
5. Корнилов Ю. В., Попов А. А. VR-технологии в образовании: опыт, обзор инструментов и перспективы применения // Инновации в образовании. 2018. № 8. С. 117–129.
6. Моисеенко Н. А., Усамов Р., Аббасов Р. Цифровая трансформация в образовании и её влияние на современное общество // Вестник ГГНТУ. Гуманитарные и социально-экономические науки. 2022. Т. 18. № 2 (28). С. 70–79.
7. Романова Ю. Д., Дьяконова Л. П. Цифровая трансформация образования // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 2. № 2. С. 98–104.
8. Творогов М. А., Валинурова А. А. Преимущества и недостатки использования дистанционных технологий в образовательной сфере // Информационные и инновационные технологии в науке и образовании: сб. науч. тр. VI Всерос. науч.-практ. конф. с межд. участием. Ростов-на-Дону, 2022. С. 403–405.
9. Petrov V. A. Information technologies in education // Information Technology. Problems and Solutions. 2020. № 1 (10). С. 59–63.

УДК 378.4, 004.8, 338

*А. Ю. Сим, М. А. Хавари,
Е. В. Яковлев, Ю. А. Яковлев, А. А. Валинурова*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ ВУЗА В СООТВЕТСТВИИ С ПРОГРАММОЙ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РФ»

В статье рассматриваются возможные усовершенствования в процессах работы вуза с учетом современных тенденций. Были выделены точки роста, другими словами, направления, развитие которых может повысить качество «жизни» в университете для студентов, преподавательского состава и административных отделов. Также в статье рассматривается применение искусственного интеллекта в образовательном процессе, уже используемые и перспективные направления использования. Одним из направлений развития вузов также является их информационная безопасность. Рассмотрена специфика информационной безопасности вуза, анализ угроз и источников возникновения рисков. Рассмотрены возможные методы защиты информации.

Ключевые слова: университет, цифровизация, искусственный интеллект, информационные технологии, информационная безопасность.

*A. Yu. Sim, M. A. Khavari,
E. V. Yakovlev, Yu. A. Yakovlev, A. A. Valinurova*

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE WORK OF THE UNIVERSITY IN ACCORDANCE WITH THE PROGRAM «DIGITAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION»

The article discusses possible improvements in the university's work processes taking into account current trends. Growth points were identified, in other words, areas whose development can improve the quality of «life» at the university for students, teaching staff and administrative departments. The article also discusses the use of artificial intelligence in the educational process, already used and promising areas of use. One of the directions of development of universities is also their information security. The specifics of the information security of the university, the analysis of threats and sources of risks are considered. Possible methods of information protection are considered.

Key words: university, digitalization, artificial intelligence, information technology, information security.

В настоящее время понятие «цифровая трансформация» активно используется в докладах и конференциях, направленных на развитие и усовершенствование практически всех сфер общественной жизни. В связи с этим в 2018 году была принята национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» с целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере. Целью научной работы является формулирование предложений по модернизации процессов вуза на базе информационных технологий, в соответствии с проводимой государственной политикой.

© Сим А. Ю., Хавари М. А., Яковлев Е. В., Яковлев Ю. А., Валинурова А. А., 2023

В состав Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» входит несколько проектов, охватывающих разные направления информатизации и цифровизации общественной жизни. Рассмотрим некоторые из них применительно к изменениям, происходящим на базе высших учебных заведений, а также общую цифровизацию университетов.

1 направление. Общая цифровизация высшего образования

Управление университетом включает в себя большое количество документов, многочисленные повторяющиеся рабочие процессы и данные. Примеры рабочих процессов включают зачисление студентов, набор преподавателей, финансовую непрерывность, медицинское обслуживание студентов, жильё и многое другое.

Однако, несмотря на технологические улучшения в образовании, большинство учебных заведений по-прежнему испытывают трудности. Большинство отделов по-прежнему тратят большую часть своего времени на повторяющиеся задачи. Модернизация университетов становится неизбежной для тех, кто хочет улучшить свои рабочие процессы [2; 9].

Оптимизация рабочего процесса может повысить его эффективность. Выполнение большого количества задач вручную может привести к неизбежным ошибкам, и естественно к снижению скорости обработки информации [4]. Поэтому применение в такой работе информационных технологий позволяет минимизировать или вовсе устранить недочеты в работе. Использование нового подхода к работе повысить производительность как учебных отделов, так и учебных групп.

Также важно отметить, что университеты – это движущая сила. Здесь возвращаются новые профессионалы своего дела, поэтому так важно, чтобы вузы – флагманы цифровизации – не отставали и оправдывали свое предназначение [3]. Это влияет на их репутацию и спрос со стороны абитуриентов: если в их повседневной жизни возможность в любой момент обратиться к интернету, чтобы найти нужную информацию – это обыденность, то отсутствие такой возможности в университете снижает уровень доверия к вузу в целом.

Перечислим некоторые особенно актуальные направления для цифровизации:

- работа приемной комиссии;
- развитие внутренней материальной и информационной инфраструктуры;
- внедрение цифровых программ, позволяющие быстро решать рутинные задачи;
- развитие онлайн-платформы вуза для обучения студентов, а также для ведения личной статистики (личный кабинет);
- создание системы для составления уникального плана для учащегося и др.

Для совершенствования в более сложных областях, нужно упростить выполнение второстепенных ежедневных задач, другими словами, повысить их доступность. Также важно отметить, что работа в режиме «тушение пожаров» приводит к выгоранию, снижению интереса, а университет должен быть катализатором развития.

В некоторых региональных университетах эти пробелы ощущаются особенно остро: потеря “связи” с некоторыми подразделениями, непрозрачность проведения процедур связанных с оплатой дополнительных услуг, сложность отслеживания успехов прохождения программы обучения, и т. д.

Для решение некоторых из этих проблем были сформулированы следующие решения:

- разработка четкого алгоритма оплаты и управления личным кабинетом (ЛК) студента, живущего в общежитии;
- разработка программы для редактирования учебных работ в соответствии с ГОСТом;
- предоставление доступа к файлам загруженным в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС) университета в аудиториях университета;
- оптимизация выполнения процессов в учебном офисе университета.

Для *первого вопроса* следует продумать функционал ЛК студента для прозрачности процессов оплаты, продления и информирования проживающих в общежитии. Внедрение технологий может происходить в уже существующую систему ЭИОС [11, 12].

Второе решение – это конкретный запрос. Большое количество времени тратится для оформления лабораторных работ, статей, курсовых работ и других видов работ. Ускорение этого процесса позволит снизить не только количество времени, затрачиваемое на это, но и уровень стресса возникающий на протяжении всего процесса оформления.

Так, в систему ЭИОС нужно внедрить технологии с использованием шаблонов для студенческих работ. Уже есть сервисы, использующие подобные технологии.

Третий тезис подразумевает под собой повышение уровня открытости ЭИОС. Чтобы в процессе работы на парах доступ к документам был особенно высок, нужно упростить процесс входа в систему ЭИОС, а также увеличить его функциональные возможности: помимо выполненных заданий, обеспечить хранение личных наработок студента и преподавателя. Это позволит студентам и преподавателям не использовать флеш-карты для демонстрации готовых заданий, а также хранить учебные материалы и задания прямо в системе, проводить тестирования в облаке и т. п.

Решение *четвертого вопроса* можно разделить на следующие подпункты:

- 1) внедрение специализированного ПО для организации учебного процесса: составление и редактирование расписания, распределение кабинетов для мероприятий, управление документацией;
- 2) использование единой платформы для связи со студентами, преподавательским составом (многообразие каналов связи приводит к потере, пропуску или игнорированию важной информации).

Реализация хотя бы части этих предложений может упростить процесс организации учебного процесса, повысить доверие к обучению в вузе как абитуриентов, так и уже студентов. Как было сказано ранее, университет должен быть движущей силой, источников вдохновения.

2 направление. Использование искусственного интеллекта

Искусственный интеллект, ИИ (artificial intelligence, AI) – это обозначение программных систем, способных моделировать интеллектуальную деятельность человека. Выполняя задачи, ИИ постепенно обучается, используя собранную информацию. Этим же термином называют раздел информатики, посвященный разработке таких систем. К свойствам ИИ относят способность решать задачи без заранее заданного алгоритма, например, путем интерпретации данных, определения оптимальных решений и самообучения.

В рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации» предусмотрена реализация федерального проекта «Искусственный интеллект».

Искусственный интеллект уже применяется в образовании, например, на рис. 1 представлены некоторые сферы применения [7; 8].

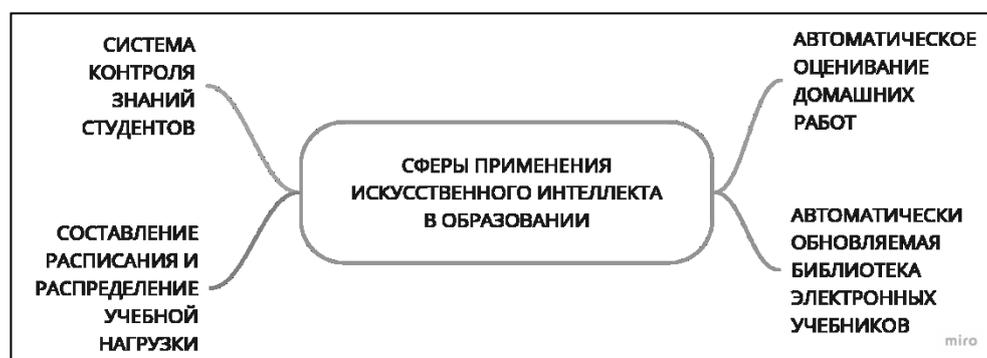


Рис. 1. Сферы применения искусственного интеллекта в образовании

Рассмотрим каждую сферу более подробно.

Составление расписания занятий для студентов и распределение учебной нагрузки.

Расписание составляется на основе данных о: количестве студентов, вместимости аудиторий, размещения студентов по корпусам, возможностями преподавателей и данных о максимальном количестве пар за день. Так же для обучения ИИ необходимо предоставить расписания за предыдущие семестры.

В данном проекте используется метод обучения с частичным привлечением учителя.

Автоматическое оценивание домашних работ студентов. Система автоматического оценивания на основе искусственного интеллекта использует компьютерные программы, имитирующие поведение учителей при проверке домашних заданий. Она может оценить знания студента, проанализировать ответы, предоставить индивидуальную обратную связь и создать обучающий план с учётом индивидуальных особенностей.

Автоматически обновляемая библиотека электронных учебников. Часто учебные пособия выходят под новой редакцией, чтобы упростить процесс добавления пособий на сайт, система будет проводить поиск по старым пособиям и искать их новые издания, а также добавлять новые учебники.

Система контроля знаний студентов. Данная система позволит следить за успеваемостью, оценками, посещением пар, активности и результатов. Исходя из этого, система будет рекомендовать студенту учебные пособия, записанные лекции и пр. для повторения или изучения недостающего материала.

Приведенные примеры систем на основе искусственного интеллекта выполняют задачу помощи учителям, а не замену их искусственным интеллектом [10]. Ни одна машина не может заменить человека, особенно в таком деле как образование, ведь в нем важны такие факторы как социальное взаимодействие и личность педагога.

3 направление. Информационная безопасность

В программу «Цифровая экономика РФ» входит также проект «Информационная безопасность», закладывающий основы безопасного использования и хранения данных.

В вузе хранится и обрабатывается огромное количество данных, связанных с учебным процессом, научно-исследовательскими проектами, персональными данными студентов и сотрудников и много другой конфиденциальной информации [5; 6]. В то же время растет количество преступлений в сфере информационных технологий (см. рис. 2).



Рис. 2. Динамика преступности в сфере информационных технологий за 2013–2020 гг. [1]

Специфика защиты информации в образовательной системе заключается в том, что вуз, это место повышенной активности так называемых «начинающих киберпреступников». Вуз представляет собой стабильную, иерархическую по функциям управления систему, обладающую всеми необходимыми условиями жизнедеятельности и действующую на принципах централизованного управления.

Из вышеперечисленного появляется необходимость следующих требований:

- 1) применение надежных технологий, обеспечивающих высокий уровень информационной безопасности;
- 2) привлечение большого числа профессиональных специалистов, компетентных в обеспечении информационной безопасности;
- 3) создание отдельных каналов для связи с другими вузами и для безопасного обмена данными;
- 4) установка дополнительной защиты корпоративной сети вуза.

Комплексная информационная безопасность включает в себя два аспекта: систему защиты интеллектуальной информационной собственности вуза от внешних и внутренних агрессивных воздействий и систему управления доступом к информации и защиты от агрессивных информационных пространств. В последнее время, в связи с неконтролируемым массовым развитием Интернета, последний аспект безопасности становится особенно актуальным.

Также можно выделить проблемы комплексной информационной безопасности корпоративных сетей:

– на корпоративной сети часто экономят (оборудование, кадры, пробное ПО);

– корпоративные сети не имеют целей развития;

– корпоративная сеть вуза решает две задачи: образовательная и научная деятельность и управление образовательными и научными процессами.

Угрозы информационной безопасности могут быть классифицированы по различным признакам (табл.):

Классификация признаков угроз ИБ

№	Признак	Описание
1	По природе возникновения (естественные и искусственные)	Естественные – это те угрозы, которые возникли в результате какого-либо природного катаклизма (землетрясения, наводнения и др.); Искусственные – результат деятельности человека
2	По степени преднамеренности	Случайные – угрозы, вызванные ошибками или халатностью персонала; Преднамеренные – возникают в результате целенаправленной деятельности злоумышленников
3	По аспекту информационной безопасности	Угрозы конфиденциальности, угрозы целостности, угрозы доступности
4	По компонентам, на которые нацелена угроза	Данные, программное обеспечение, аппаратное обеспечение

Как правило, связь с Интернетом осуществляется сразу по нескольким линиям связи (оптоволоконная магистраль, спутниковые и радиоканалы). Отдельные каналы предоставляются для связи с другими университетами или для безопасного обмена данными. Чтобы исключить риски, связанные с утечкой и порчей передаваемой информации, такие сети не должны подключаться к глобальным сетям и общей университетской сети. Критически важные узлы для обмена данными университета (например, бухгалтерская) также должны существовать отдельно.

Рассмотрим методы защиты, которые можно использовать для поддержания необходимого уровня информационной безопасности.

1. Правильная настройка роутера (маршрутизатора). Роутер необходим для связи участков сети друг с другом, а также для разделения трафика между пользователями. От его настроек зависит функционирование всей сети, при правильной настройке роутера – можно значительно снизить ущерб DDOS атак.

2. Установка межсетевого экрана, например, программно-аппаратный межсетевой экран (МЭ) Cisco Secure PIX Firewall – он позволяет реализовать защиту корпоративных сетей на высоком уровне, сохраняя определенную простоту эксплуатации. PIX Firewall обеспечивает безопасность внутренней сети, используя многоуровневую защиту.

3. Для управления антивирусной деятельностью необходим продукт, который имеет клиент-серверную архитектуру, например, Kaspersky.

Проблема обеспечения информационной безопасности, с каждым годом, все больше и больше, приобретает актуальность. К сожалению, защищенность сетей и серверов большинства вузов России оставляет желать

лучшего. Причин тому много, но одна из главных – плохая организация мер по разработке и обеспечению политики информационной безопасности. Вторая проблема, тоже немаловажная – это небольшое финансирование, отведенное на оборудование и внедрение новых технологий в ИБ.

Таким образом, принятая страной стратегия на цифровизацию всех сфер общественной жизни приобретает некоторую специфику на базе организаций высшего образования. Требуют пересмотра вопросы информационной безопасности вузов. Повышение эффективности образовательных организаций возможно на основе использования технологий искусственного интеллекта и замены повторяющихся рутинных операций на соответствующее программное обеспечение, что требует дополнительных вложений.

Библиографический список

1. Бедеров И. Расследование кибер-преступлений. URL: <https://xn----itbajbqblqdoee3l.xn--p1ai/blog/58> (дата обращения: 23.04.2023).
2. Бушуева Е. В. Зачем нужна цифровизация образования: понятие и задачи цифровизации // ИТ-портал, 2022. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49490302> (дата обращения: 11.03.2023).
3. Валинурова А. А. Возможности и угрозы нового информационного общества для регионального вуза // Ноосферные исследования. 2021. № 2. С. 22–28.
4. Валинурова А. А., Валинуров Т. Р. Возможности автоматизации методического блока работы преподавателя вуза // Научно-исследовательская деятельность в классическом университете: традиции и инновации: материалы Междунар. науч.-практ. фест. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2022. С. 125–128.
5. Волков А. В. Обеспечение ИБ в вузах // Информационная безопасность. 2006. № 3, 4.
6. Информационная безопасность высшего учебного заведения в рамках современной глобализации. URL: <https://pandia.ru/text/80/257/33657.php> (дата обращения: 11.03.2023).
7. Искусственный интеллект в образовании: изучаем реальную практику // SkillBox. URL: <https://skillbox.ru/media/education/iskusstvennyu-intellekt-v-obrazovanii-izuchaem-realnuyu-praktiku/> (дата обращения: 16.03.2023).
8. Коровникова Н. А. Искусственный интеллект в образовательном пространстве: проблемы и перспективы // Социальные новации и социальные науки. 2021. № 2. С. 98–113.
9. Плотникова Е. В., Ефремова М. О., Заборовская О. В. Комплексная оценка уровня цифровизации ведущих университетов российской федерации // ИТ-портал. 2019. № 9. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41152115> (дата обращения: 17.03.2023).
10. Роль искусственного интеллекта в образовании // vc.ru. URL: <https://vc.ru/flood/42578-rol-iskusstvennogo-intellekta-v-obrazovanii> (дата обращения: 16.03.2023).
11. Романова Г. В. Цифровизация высшего образования: новые тренды и опыт внедрения // ИТ-портал. 2020. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-vysshego-obrazovaniya-novye-trendy-i-opyt-vnedreniya> (дата обращения: 17.03.2023).
12. Сэкулнич Н. Б. Электронная информационно-образовательная среда университета: принципы построения и структура // ИТ-портал. 2016. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-informatsionno-obrazovatel'naya-sreda-universiteta-printsiyu-postroeniya-i-struktura/viewer> (дата обращения: 17.03.2023).

Сведения об авторах

Information about the authors

БРЕСЛАВСКАЯ Ирина Борисовна – старший преподаватель кафедры информационных технологий и прикладной математики, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, gsmbib24@mail.ru

BRESLAVSKAYA Irina Borisovna – Senior Lecturer of the Department of Information Technologies and Applied Mathematics, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, gsmbib24@mail.ru

ВАЛИНУРОВА Анна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, avalinurova@mail.ru

VALINUROVA Anna Alexandrovna – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, avalinurova@mail.ru

ВОРОБЬЕВА Лада Александровна – студентка 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ladusek1234@gmail.com

VOROBIOVA Lada Alexandrovna – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, ladusek1234@gmail.com

ГОЛЯКОВ Сергей Михайлович – кандидат технических наук, доцент кафедры информационных технологий и прикладной математики, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, gsmivanovost@mail.ru

GOLYAKOV Sergey Mikhailovich – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, gsmivanovost@mail.ru

ДАНИЛОВА Светлана Вадимовна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой информационных технологий и прикладной математики, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, swdanilowa@mail.ru

DANILOVA Svetlana Vadimovna – Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, swdanilowa@mail.ru

ИБРАГИМОВА Розалия Савиевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, irozalia2017@yandex.ru

IBRAGIMOVA Rosalia Savievna – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Economics and Entrepreneurship, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, irozalia2017@yandex.ru

ИВАШИНА Анастасия Евгеньевна – студентка магистратуры по направлению подготовки «Банки и банковская деятельность», Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, anastasiavashina31@gmail.com

IVASHINA Anastasia Evgenievna – Master's degree student in the field of training «Banks and banking», Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, anastasiavashina31@gmail.com

ИЛЬИН Даниил Юрьевич – студент Института социально-экономических наук, магистрант направления 38.04.02 «Менеджмент», направленность «Менеджмент и технологии в ритейле», Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, idy.1999@mail.ru

ILYIN Daniil Yurievich – student of the Institute of Social and Economic Sciences, master student of the direction 38.04.02 «Management», focus «Management and technologies in retail», Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, idy.1999@mail.ru

ИРОДОВА Елена Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, elirodova@yandex.ru

IRODOVA Elena Evgenievna – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Economics and Entrepreneurship, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, elirodova@yandex.ru

КАБАНОВ Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, преподаватель гуманитарных дисциплин, Ивановский колледж сферы услуг, г. Иваново, Россия, trina2512@yandex.ru

KABANOV Alexander Yuryevich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Teacher of Humanities, Ivanovo College of Services, Ivanovo, Russia, trina2512@yandex.ru

КОНДРАТЬЕВА Ксения Сергеевна – студентка магистратуры по направлению подготовки «Экономика фирмы, отраслевых рынков и инновационной деятельности», Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, magnusb@list.ru

KONDRATIEVA Ksenia Sergeevna – Master's degree student in the field of «Economics of the firm, industry markets and innovation», Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, magnusb@list.ru

КРЕМЛЕВ Умар Назарович – аспирант, Владимирский филиал РАНХиГС, г. Владимир, Россия, novikov-ivanovo50@yandex.ru

KREMLEV Umar Nazarovich – Postgraduate student, Vladimir branch of RANEPА, Vladimir, Russia, novikov-ivanovo50@yandex.ru

КУДЕЛЬКИНА Анастасия Игоревна – студентка магистратуры по направлению подготовки «Экономика фирмы, отраслевых рынков и инновационной деятельности», Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, nastyakudelkina@mail.ru

KUDELKINA Anastasia Igorevna – Master's degree student in the field of «Economics of the firm, industry markets and innovation», Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, nastyakudelkina@mail.ru

КУРНИКОВА Ирина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, kyrnik@mail.ru

KURNIKOVA Irina Valerievna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Banking, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, kyrnik@mail.ru

ЛИФШИЦ Аркадий Семенович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ark.lifshits2011@yandex.ru

LIFSHITS Arkadiy Semenovich – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor, Department of Management, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, ark.lifshits2011@yandex.ru

МАЛЁНКИНА Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, Matveymalyonkin@mail.ru

MALYONKINA Tatyana Mikhailovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Banking, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, Matveymalyonkin@mail.ru

НАДЕЖДИНА Виктория Владимировна – студентка 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, nadezhdina.viktoria@gmail.com

NADEZHINA Victoria Vladimirovna – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, nadezhdina.viktoria@gmail.com

НОВИКОВ Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, Владимирский филиал РАНХиГС, г. Владимир, Россия, novikov-ivanovo50@yandex.ru

NOVIKOV Alexander Ivanovich – Doctor of Economics, Professor, Vladimir Branch of RANEPА, Vladimir, Russia, novikov-ivanovo50@yandex.ru

ОКОЛОТИН Владимир Сергеевич – доктор исторических наук, профессор кафедры истории России, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, okolotin.vladimir@yandex.ru

OKOLO TIN Vladimir Sergeevich – Doctor of Historical Sciences, Professor of the Department of Russian History, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, okolotin.vladimir@yandex.ru

СИМ Алла Юрьевна – студентка 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ainuri.un@gmail.com

SIM Alla Yurievna – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, ainuri.un@gmail.com

ХАВАРИ Мариям Асадуллаевна – студентка 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, havari.mariam@yandex.ru

KHAVARI Mariam Asadullayevna – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, havari.mariam@yandex.ru

ЯКОВЛЕВ Егор Владимирович – студент 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, sasasa75@bk.ru

YAKOVLEV Egor Vladimirovich – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, sasasa75@bk.ru

ЯКОВЛЕВ Юрий Александрович – студент 4 курса направления «Прикладная информатика» кафедры информационных технологий и прикладной математики, Институт математики, информационных технологий и естественных наук, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, hamer-37@mail.ru

YAKOVLEV Yuri Alexandrovich – 4th year student of the direction «Applied Informatics» of the Department of Information Technology and Applied Mathematics, Institute of Mathematics, Information Technology and Natural Sciences, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, hamer-37@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ ЖУРНАЛА
«ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»
Серия «ЭКОНОМИКА»

УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРИЕМА ПУБЛИКАЦИИ

Статьи направляются в редакцию **только в электронном виде** по адресу: politeconom@yandex.ru (кафедра экономической теории, экономики и предпринимательства).

1. Редакция принимает к публикации материалы, соответствующие специализации журнала, отличающиеся высокой степенью научной новизны, теоретической и практической значимости, ранее не опубликованные в других изданиях.

2. Авторами статей могут быть ученые-исследователи, докторанты, аспиранты, соискатели, студенты старших курсов. Для студентов, аспирантов и соискателей обязательно наличие отзыва научного руководителя, при этом отзыв не заменяет рецензию.

3. К публикации принимаются научные статьи, выполненные в строгом соответствии с требованиями к оформлению рукописей. Материалы, не отвечающие предъявляемым требованиям, к рассмотрению не принимаются.

4. Редакция оставляет за собой право распределять статьи по основным рубрикам журнала.

5. Научные статьи принимаются в течение года и в случае положительных результатов внутренней экспертизы (рецензирования) включаются в очередной номер журнала в порядке поступления.

6. Необходимым условием для включения статьи в журнал является получение положительной рецензии от экспертов редакции, признанных ученых в данной области научного знания.

7. Окончательное решение о приеме научной статьи к публикации принимается редакционной коллегией журнала. Извещение о решении редакционной коллегии направляется автору.

8. После выхода в свет журнал размещается в свободном электронном доступе на сайте Научной электронной библиотеки, на официальном сайте Ивановского государственного университета.

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИИ И ЕЕ ОФОРМЛЕНИЮ

Редакция принимает статьи, оригинальность которых составляет не менее 70%. Материалы, представляемые в редакцию, должны быть оформлены в виде следующих файлов:

1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском и английском языке;

2) сведения об авторе (фамилия, имя, отчество; ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства – на русском и английском языках; домашний и служебный адреса, номера контактных телефонов, адрес электронной почты);

3) отзыв научного руководителя/консультанта для аспирантов и соискателей (отсканированный вариант с подписью и с печатью).

Файлы должны быть поименованы по фамилии автора (например, Иванов1, Иванов2, Иванов3).

Электронный вариант статьи выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word. Компьютерный набор статьи должен удовлетворять следующим требованиям: формат – А4; поля – верхнее – 2,7 см, левое и правое – 4 см, нижнее – 4,6 см; гарнитура (шрифт) – Times New Roman; кегль – 11; межстрочный интервал – одинарный; абзацный отступ – 1 см.

Минимальный объем текста статьи с аннотацией, ключевыми словами и списком литературы – **не менее 12 тыс. знаков**. Максимальный объем текста статьи – не более 30 тыс. знаков с пробелами. Статьи большего объема могут приниматься в случае мотивированной необходимости представить развернутые результаты исследования, а также при высокой теоретической и/или практической значимости публикации.

Материал должен быть оформлен в следующей последовательности:

В верхнем левом углу индексы УДК.

На следующей строке в верхнем правом углу **полужирным курсивом** (Times New Roman 12) – **инициалы и фамилия автора** статьи на русском и английском языках.

Через интервал название статьи – выравнивание по левому краю, **строчными (малыми) буквами, полужирным шрифтом**, Times New Roman 12 – на русском и английском языках.

Через интервал аннотация на русском и английском языках (150-250 слов) – Times New Roman 10; словосочетание «**ключевые слова**» и «**key words**» – **полужирным курсивом** – Times New Roman 10, сами ключевые слова и/или словосочетания на русском и английском языках (5–6) – Times New Roman 10.

Далее через интервал – основной текст.

После основного текста через 1 интервал следует **Библиографический список** (Times New Roman 10, ФИО авторов **курсивом**). Список литературы формируется **по алфавитному принципу**, нумерация порядковая.

Ссылки в тексте статьи приводятся в квадратных скобках в строгом соответствии с пристатейным списком литературы. Библиографическое описание литературных источников к статье оформляется в соответствии с ГОСТами 7.1–2003, 7.0.5–2008. В выходных сведениях обязательно указание издательства и количества страниц, в ссылке на электронный ресурс – даты обращения.

Дополнительные рекомендации:

- для выделения слов, фрагментов текста можно использовать курсив, подчеркивание. Разбивка не допускается;
- переносы только автоматические;
- сноски для примечаний постраничные, ставятся автоматически;
- между инициалами и фамилией ставится непрерывный пробел (shift + ctrl + пробел);
- при цитировании используются кавычки «», при внутреннем цитировании ставятся " ";
- должно соблюдаться пунктуационное и графическое отличие «—» (тире: ctrl + alt + минус на правой числовой клавиатуре) от «-» (дефиса);
- для обозначения промежутка между датами, номерами страниц и т.п. используется «–» (тире). Например, 1920–1930 гг., с. 258–259;

Редакция оставляет за собой право осуществлять литературную правку, корректирование и сокращение текстов статей.

ПОРЯДОК РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ РУКОПИСЕЙ СТАТЕЙ

1. Все статьи, поступившие в редакцию, проходят независимое рецензирование.

Статьи студентов, аспирантов и соискателей принимаются и передаются на рецензирование только при наличии положительного отзыва научного руководителя/консультанта. Сопроводительные документы должны быть подписаны и заверены печатью (присылаются сканом на электронную почту).

2. Рукопись научной статьи, поступившая в редакцию журнала, рассматривается ответственным секретарем на предмет соответствия профилю журнала, основным положениям требований к публикациям и их оформлению, утвержденным редакционной коллегией журнала (см. «Требования к публикации и ее оформлению»).

3. О поступлении статьи и ее дальнейшем рецензировании ответственный секретарь сообщает авторам по электронной почте. Если формальные требования к материалам, представленным на публикацию, не выполнены, то статья к публикации не принимается «по формальным признакам» и об этом сообщается автору.

4. Ответственный секретарь направляет статью на рецензирование. Рецензирование проводится конфиденциально для автора рукописи, носит закрытый характер. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются частной собственностью авторов и относятся к сведениям, не подлежащим разглашению. Для проведения рецензирования рукописей статей в качестве рецензентов могут привлекаться как члены редакционной коллегии журнала, так и высококвалифицированные ученые и специалисты, в том числе из других организаций, обладающие глубокими профессиональными знаниями и опытом работы по конкретному научному направлению. Рецензентом не может быть соавтор рецензируемой работы.

5. Рецензент оценивает: соответствие содержания статьи ее названию; актуальность и новизну рассматриваемой в статье проблемы, обоснованность и продуктивность методов исследования объекта, оригинальность решения проблемы и значимость полученных выводов, логику и стиль изложения, целесообразность публикации статьи. Рецензии на рукописи статей хранятся в редакционной коллегии в течение пяти лет со дня публикации статей, копии рецензий направляются в Министерство науки и высшего образования Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

6. Сроки рецензирования в каждом отдельном случае определяются с учетом создания условий для оперативной публикации статьи, но не более 6 месяцев. Редакция издания направляет автору представленных материалов по его запросу копии рецензии без подписи и фамилии рецензента или мотивированный отказ.

7. Если в рецензии содержатся рекомендации по исправлению и доработке статьи, ответственный секретарь журнала направляет их автору с предложением учесть при подготовке нового варианта статьи или аргументировано (частично или полностью) опровергнуть. Статья, направленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в течение месяца. К переработанной рукописи необходимо приложить письмо от авторов, содержащее ответы на все замечания и поясняющее все изменения, сделанные в статье (отдельным файлом и по тексту статьи выделить изменения цветом). Доработанная (переработанная) автором статья с сопровождающими комментариями повторно направляется на рецензирование. Датой поступления в редакцию считается дата возвращения доработанной статьи.

8. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право представить аргументированный ответ в редакцию журнала.

9. Редакция оставляет за собой право отклонения статей в случае неспособности или нежелания автора учесть пожелания редакции.

10. При наличии отрицательной рецензии на рукопись или на ее доработанный вариант статья отклоняется с обязательным уведомлением автора о причинах такого решения. Статья, не рекомендованная рецензентом к публикации, к повторному рассмотрению не принимается.

11. Не допускаются к публикации в научном журнале статьи:

- содержащие ранее опубликованный материал;
- содержащие недобросовестные заимствования;
- представленные без соблюдения правил оформления публикаций;
- авторы которых отказываются от технической доработки публикации;
- авторы которых не выполняют конструктивные замечания рецензента или аргументировано не опровергают их;
- представляющие собой отдельные этапы незавершенных исследований.

12. В случае положительной рецензии и рекомендации рецензентом материала к публикации рукопись и текст рецензии рассматриваются на заседании редколлегии. Решение о целесообразности публикации принимается редколлегией. После принятия редколлегией решения о допуске статьи к публикации ответственный секретарь журнала информирует об этом автора по электронной почте и указывает возможные сроки публикации.

13. Очередность публикации статей определяется регистрационной датой их поступления в редакцию. Работы, посвященные особо актуальным проблемам науки, а также содержащие принципиально новую информацию, могут, по решению редакционной коллегии, быть опубликованы вне очереди.

14. Редколлегия имеет право на собственное редактирование присланной рукописи без ущерба для ее содержания и авторского стиля.

15. Все материалы проходят проверку на плагиат. Оригинальность принимаемых к публикации материалов должна составлять не менее 70%.

16. Если публикация статьи повлекла нарушение чьих-либо авторских прав или общепринятых норм научной этики, то редакция журнала вправе изъять опубликованную статью.

17. Редколлегия журнала не хранит и не возвращает рукописи, не принятые к печати. Рукописи, принятые к публикации, не возвращаются.

18. Редакция не вступает с авторами в содержательное обсуждение статей, переписку по методике написания и оформления научных статей и не занимается доведением статей до необходимого научно-методического или технического уровня.

Электронное сетевое издание

**ВЕСТНИК
ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**Серия «Экономика»
2023. Вып. 2 (56)**

12+

Издается в авторской редакции

директор издательства *Л. В. Михеева*
технический редактор *И. С. Сибирева*
компьютерная верстка *Т. Б. Земсковой, С. Г. Коноваловой*

Дата размещения на сайте 16.06.2023 г.
Формат 70 × 108¹/₁₆. Уч.-изд. л. 7,2. 6,82 МБ.

Издательство «Ивановский государственный университет»
✉ 153025 Ивановская обл., г. Иваново, ул. Ермака, 39
☎ (4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru